

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет будівництва та архітектури

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ
РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ**

Монографія
за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Л. Л. Калініченко

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету
будівництва та архітектури
Протокол № 10 від 28.04.2017 р.

Харків 2017

УДК 330.46:339.137.2

А - 43

Рецензенти:

Дикань В.Л. – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту;

Кузьминчук Н.В. – д-р екон. наук, професор кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Харківського національного університету «Харківський політехнічний інститут»;

Якименко-Терещенко Н.В. – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Л. Калініченко. – Х. : ФОП Панов А. М., Видав. ТОВ «В справі», 2017. – 275 с.

Відповідальний за випуск:

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки ХНУБА Пакуліна А. А.

ISBN 978-617-7474-93-6

Монографія присвячена дослідженню актуальної наукової проблеми – визначенню першочергових напрямів розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції.

Монографія буде корисною для широкого кола читачів: вчених, керівників підприємств та організацій, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів.

УДК 330.46:339.137.2

ISBN 978-617-7474-93-6

©Видавничий дім «В справі»

©Колектив авторів, 2017

© Харківський національний університет
будівництва та архітектури, 2017

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

д-р екон. наук, професор **Іванілов О.С.**
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕФОРМУВАННЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Вступ. Стійке функціонування будь-якої системи припускає чіткий взаємозв'язок і взаємозалежність всіх її складових, спрямованих на реалізацію поставлених цілей, будь то в економіці, біології або інших сферах. Причому поняття системи не слід обмежувати тільки її структурними елементами, бо це також і сукупність відносин між даними одиницями, що є принциповим при оцінці функціонування системи, особливо в довгостроковому періоді. Економічна система – це відкрита динамічна система, яка припускає наявність інститутів і механізмів, що постійно підтримують її стійкий стан. Прагнення збереження стійкого (урівноваженого) стану – характерна риса й загальна властивість, яка присуща всім системам, включаючи економічні.

Система приходять у невірноважений стан у тому випадку, коли вона тимчасово, у результаті випадкових коливань, відхиляється від власних норм, власного розуміння в широкому сенсі рівноваги. Якщо природні катаклізми можна оцінити як випадкові явища, що мають вплив на всі глобальні системи, то на нормальне функціонування економічної системи серйозно впливає комплекс факторів, включаючи й суб'єктивні. Виникаючі наслідки втручання в економічні процеси суб'єктів, що приймають доленосні рішення без врахування думки широкої наукової громадськості й інститутів цивільного суспільства, приводять до нагромадження деструктивних тенденцій у соціально-економічному розвитку. Поступово відбувається порушення внаслідок прояви інтересів різних напрямків, що в результаті приводять до її неузгодженості, порушенню нормального функціонування, а також структури системи.

Порушення системи означає появу в процесі діяльності результатів, протилежних її прямому функціональному призначенню.

Будь-яка динамічна економічна система поряд з досягненням позитивних результатів несе й неминучі негативні витрати. На різних етапах функціонування системи це проявляється у відхиленні різних соціальних норм, у недосконалості інститутів, у рості корупції й т.д. Ці відхилення можуть бути як наслідком помилок розвитку за схемою проб і помилок, так званих вікових помилок росту, так і помилок, що допускаються управлінською ланкою верхнього рівня.

Управлінські помилки в стратегічному розвитку приводять до незадоволення суспільних потреб і, як наслідок, до загострення соціальних проблем у суспільстві. При затуванні з їхнім конструктивним рішенням у суспільстві починає змінюватися й соціальна роль ринку, виникає ринок платних послуг у всіх сферах, зростає рівень корупції чиновників, тіньова економіка, лобювання потрібних рішень і законів, зловживання монопольним положенням. Така трансформація соціальної ролі ринку і його впливу на суспільний розвиток і свідомість одержала назву дисфункційний ринок. В рамках таких ринків відбувається перерозподіл благ, або ж створення нових благ з надзвичайно високими соціально-економічними витратами. В кінці кінців результатом функціонування таких ринків веде не до розвитку, а до стагнації. Існування дисфункційних ринків все ж має одну позитивну сторону - вони сприяють соціальній

стабільності, тому що кожний з таких ринків опирається на певний соціальний консенсус (соціальний договір) між впливовими соціальними групами. Вони скорочують соціальне невдоволення й створюють ніші для окремих соціальних груп .

Слід зазначити, що ця «позитивна сторона» переростає в систему керування й консолідацію блоку олігархів і чиновників, в ході чого знижуються конкурентні умови й, як наслідок, рівень життя населення, порушуються всі етичні норми, гальмується розвиток малого й середнього бізнесу, становлення інститутів цивільного суспільства. Напруги, що накопичуються в соціальній структурі в результаті дисфункції, можуть згодом привести до інституціонального розвалу й глибоких соціальних змін.

У сформованих умовах уповільнення темпів росту світової й економіки України необхідно реально активізувати курс на стимулювання внутрішнього попиту шляхом росту заробітної плати, підвищення пільгового рівня споживчого кредитування й диференціації оподатковування. У забезпеченні зростання доходів населення, істотного фактора збільшення попиту, велику роль відіграє держава, що за рахунок інвестування в інфраструктуру й розвиток несировинних галузей може забезпечити ріст зайнятості й доходів населення й розкрити споживчий попит. З огляду на обмеженість інвестицій пропонується розвиток національних пріоритетів, що забезпечують ріст споживчого попиту в тому числі й за рахунок мультиплікативного ефекту. Збільшення виробництва споживчих товарів на базі можливостей попиту, що розширяється, стає важливою умовою для структуризації й модернізації несировинних галузей економіки. Це буде визначальним в забезпеченні соціально-економічного росту країни.

Метою статті є теоретичне осмислення підсумків соціально-економічних перетворень у національній економіці за 25 років незалежності України і розробка пропозицій щодо планування стратегії підвищення ефективності економіки держави.

Результати дослідження. Сучасній державі належить найважливіша і найвизначальніша роль у соціально-економічному розвитку суспільства та вирішенні проблеми бідності. Держава виникла в надрах суспільства на певному ступені його зрілості. Сьогодні наше суспільство є складним соціальним організмом і продуктом взаємодії людей, об'єднаних сімейними узами, груповими, класовими відносинами, певною організацією їхнього життя, пов'язаною насамперед з виробництвом, обміном і споживанням життєвих благ.

До підсистем суспільства відносять ряд сфер суспільного життя: економічну - відносини в процесі матеріального виробництва: соціальну - взаємодія класів, соціальних верств і груп; політичну - діяльність державних організацій, політичних партій; духовну - мораль, релігію, мистецтво, філософію, діяльність наукових, релігійних, освітніх організацій і установ. Сукупність сфер суспільного життя дає уявлення про суспільство в цілому, в якому діють соціальні і економічні закони.

Держава як носій публічної влади має повноваження, що традиційно поділяються на законодавчі, виконавчі та судові. Вона ухвалює закони, якими повинні керуватись суб'єкти суспільства, забезпечує виконання прийнятих законів за допомогою нормативно-правових актів, контролю і нагляду та функціонування судової системи. Держава гарантує дотримання Конституції та прийнятих законів у суспільстві. Становлення держави здійснюється на підставі конституційних норм, виходячи з історичних та національних традицій. Сутність держави як суспільного явища полягає перш за все у тому, що вона є єдиною організацією політичної влади, котра здійснює керівництво й управління всім суспільством. Отже, держава є офіційним представником усього суспільства; володіє суверенною владою в суспільстві; здатна виконувати загальносоціальні функції керівництва суспільством, а також управління загальносуспільними справами; може встановлювати формально обов'язкові правила

поведінки загального характеру; має у своєму розпорядженні специфічний державний апарат для виконання її функцій.

Сьогодні в переважній більшості країн однією із основних функцій держави є функція забезпечення прав усіх людей. Сучасна держава бере на себе функцію підтримки та підвищення рівня соціальної справедливості в суспільстві та створення рівних умов для розвитку всіх соціальних груп і громадян суспільства. Соціальна справедливість тісно пов'язана з вирішенням питань соціальної інфраструктури - освіти, медичного обслуговування, житла, пенсій, доступу до надбань культури, з регулюванням питань праці. До виникнення елементів соціальної держави багатьох цих благ для людини не існувало.

Для здійснення порівняння України з країнами світу використаємо прийняте ООН групування країн: економічно високорозвинені країни; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою (від планової до ринкової). При цьому до третього типу, який фактично виник на початку 90-х років ХХ ст., належать колишні соціалістичні країни, які здійснюють економічні перетворення з будівництва ринкової економіки [1].

Наша країна обрала європейський напрямок розвитку й і намагається сьогодні досягти стабільності економіки та подолати поширення бідності шляхом задоволення найнеобхідніших життєвих потреб значної частини населення. На жаль, рівень доходів залишається надто низьким, щоб досягти європейських життєвих стандартів для більшості громадян України. Тому, говорячи про бідність, ми маємо на увазі малозабезпечених громадян, групи населення з низькими грошовими доходами, найменш соціально захищені верстви населення, які вилучені з економічних, політичних та культурних форм діяльності та поширених середніх моделей життя в країні.

Бідність як соціально-економічне явище тісно пов'язана як з рівнем соціально-економічного розвитку країни, так і з нерівністю у доступі до матеріальних і нематеріальних благ. Це означає, що, по-перше, бідність буде існувати завжди, змінюються лише форми її прояву; по-друге, вона відносна в часі і в просторі. Більшість дослідників бідності (економісти та соціологи) на сьогодні визнають закономірність існування бідності в суспільстві. Відмінність точок зору полягає насамперед у визнанні або запереченні необхідності втручання держави у вирішення проблеми бідності та масштабах такого втручання.

Сьогодні можна говорити, що вирішенню проблеми бідності заважає не тільки економічна криза, яка зменшує економічні можливості держави, але й поява в Україні в 2014 р. військової агресії Росії в зоні проведення антитерористичної операції (АТО) в Донецькій та Луганській обл., анексія території АР Крим. Проведення військових дій України на зоні АТО вимагає від держави значних ресурсів, які б могли бути витрачені на подолання бідності.

Крім того, дії в зоні АТО породили в нашій країні «нову бідність», яка раніше не існувала, - це люди-переселенці, які відразу опинились без житла, грошей та швидко поповнили ряди бідного населення. На сьогодні подолання «нової бідності» потребує негайних дій держави та суспільства.

Економічна криза та військові дії на сході нашої країни значно ускладнюють проблему бідності. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення. У нашій країні бідність серед сімей з низькими доходами залишається поширеною, а видатки на соціальний захист населення із Державного бюджету не можуть повною мірою забезпечити рівень життя цим сім'ям на мінімальному рівні, що

викликає занепокоєння у державних структурах управління та в громадян. Для вирішення цієї проблеми необхідна цілеспрямована політика, що ґрунтується на економічних та фінансових можливостях держави та максимальній ефективності їх використання.

Після проголошення Україною незалежності та вибору курсу на створення правової демократичної держави почався принципово новий етап економічного життя суспільства. Але на цьому етапі господарський організм опинився в кризовій ситуації: розбалансованим, із зруйнованими звичайними господарськими зв'язками. Відбулася глибока структурна деформація виробництва, яка характеризувалася значною відсталістю галузей споживчого комплексу з потужності і технологічного стану, зношеністю значної частини основних засобів на виробничих підприємствах. Жорсткі методи командно-адміністративного управління, всілякі дотації, директивний перерозподіл фінансових ресурсів і т.ін. не давали можливості здійснювати різні структурні перетворення. Після переходу на нові методи управління виявилися всі ці недоліки, які накопичувалися тривалий час, дуже стримуючи реформи.

Формування ринку в Україні збіглося з глобальними структурними реформами, які здійснюються на основі перетворення як матеріально-речової, так і соціально-економічної структури суспільного виробництва.

В процесі "шокового" переходу до ринку і різкого ослаблення державних важелів в Україні сформувалися і продовжують формуватися великі олігархічні структури. Природно, при такому розкладі економічна політика не могла бути ні ліберальною, ні соціально орієнтованою, ні патерналістською. В Україні сформувалися олігархічно-капіталістична модель, що підкоряє громадські інтереси інтересам великого капіталу і великих чиновників, які не зацікавлені в значних витратах на інноваційні розробки (включаючи розвиток фундаментальних досліджень), передових технологіях та у формуванні на цій основі доступного ринку вітчизняних споживчих товарів.

На сучасному етапі для України настав момент, коли необхідно визначитися із довготривалим вибором найбільш ефективної стратегії економічного розвитку.

Здійснювані державою перетворення системи суспільних відносин з метою підвищення добробуту населення, декларовані в Конституції, в реальному житті здійснюються дуже повільно.

Добробут населення як соціально-економічна категорія відображає рівень реальних доходів, що задовольняють матеріальні і культурні потреби населення. По суті, добробут відображає рівень і якість життя.

Подивимося, як реалізуються на практиці постулати Конституції України.

25-річний період існування України як незалежної держави дає серйозні підстави для оцінки тих результатів, яких досягнуто в соціально-економічній сфері. Така оцінка передбачає дослідження як внутрішніх, так і зовнішніх причин, які привели до наявних результатів. Відсутність теоретичного аналізу наслідків проведених ринкових перетворень, невизначеність соціально-економічних орієнтирів відносно майбутнього стають однією з головних перешкод на шляху сталого економічного розвитку нашої країни.

Теоретичний аналіз підсумків реформ дозволяє сформулювати нові контури економічної політики на сучасному етапі.

Як правило, успішність перетворень оцінюється вітчизняними і зарубіжними експертами за певними критеріями: за ступенем розвитку політичної демократії; за ефективністю функціонування створених інститутів ринку; за рівнем добробуту громадян. Після 25 років соціально-економічних трансформацій результати свідчать про достатньо скромні досягнення з позицій названих критеріїв.

У країні не створено, подібно до інститутів європейської демократії, демократичні інститути, які б сприяли консолідації українського суспільства і стабільності в політичній сфері. Також відсутні ефективні інститути ринку, що створювали б передумови для успішних соціально-економічних перетворень. Що ж до рівня життя громадян України, то він виявився одним з найнижчих у Європі.

Сьогодні, після 25 років соціально-економічних перетворень, політичні еліти не можуть забезпечити суспільний консенсус і створити умови для сталого поступального розвитку країни по шляху соціального прогресу. В цьому зв'язку напрошується запитання: як потенціально багата країна, яка на початку перетворень за всіма соціально-економічними критеріями (насамперед, за динамікою ВВП) відповідала Польщі, Румунії, Туреччині та мала один з найкращих наборів вихідних ресурсів (освічене і працелюбне населення, виробничий потенціал, природні умови, географічне положення і т.ін.), не змогла вміло розпорядитися такою сприятливою спадщиною?

Однозначної та простої відповіді на таке складне запитання немає, і спроби знайти її є безуспішними.

За 25 років не побудовано жодного заводу, жодної фабрики, слабо оновлюються основні засоби на нечисленних діючих підприємствах, продукція машинобудування не є конкурентоспроможною, зростає рівень безробіття і, як наслідок, злочинство, бандитизм.

Досить розглянути економічні показники діяльності української економіки за 2016 рік.

За даними Міністерства доходів і зборів України:

- доходи державного бюджету склали на 1,7% менше, ніж планувалося;
- податкові органи забезпечили надходження в 2016 році 283,017 млрд. грн., що на 30,9% перевищує показник 2015 року, але на 5% нижче плану на 2016 рік;
- загальна сума державного і гарантованого державою боргу України на 01.01.2017 року склала 70,97 млрд. дол., що на 8,3%, або на 5,47 млрд. дол., більше показника на початок 2016 року.

У гривневому еквіваленті загальна сума державного боргу на кінець грудня 2016 року становила 1,930 трлн. грн., що на 22,7%, або на 357,58 млрд. грн., більше показника на початок року. З урахуванням оцінок номінального ВВП України за 2016 рік, оприлюднених Національним банком України, на рівні 2,358 трлн. грн. показник держборгу на кінець року склав 81,8% ВВП [1].

У 2016 році інфляція склала 12,4%. Це означає, що в порівнянні з груднем 2015 року в грудні 2016-го споживчі ціни підвищилися на цей показник. Нагадаємо, що в 2015 році була зафіксована інфляція 43,3%, в 2014 – 25%, в 2013 році інфляція становила 0,5%. При цьому відбувається падіння гривні, що сприяє підвищенню рівня інфляції, зниження добробуту населення країни [2].

З 16 по 20 грудня 2016 року в усіх регіонах України за винятком Криму і окупованих територій Донецької і Луганської областей було проведено загальнонаціональне дослідження Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова.

Опитування мало на меті з'ясувати думку експертів щодо основних підсумків 2016 року для України та прогнозів на 2017 рік. Всього було опитано 55 експертів.

Найважливішою позитивною подією 2016 року в Україні експерти однозначно назвали впровадження електронного декларування, початок роботи нових антикорупційних інституцій, санацію банківської сфери, яка включає в себе націоналізацію «Приватбанку», посилення армії.

Серед негативних моментів – продовження конфлікту на Донбасі; невдачі в економічній сфері – недостатній темп відновлення економіки; повільний хід

економічних реформ; надзвичайно низький життєвий рівень значної частини населення.

З семи оцінюваних сфер суспільного життя тільки дві експерти оцінили позитивно: рівень демократії – 5,8 балів за 10-бальною шкалою і стан свободи слова – 6,5 бала. Найбільш негативні оцінки отримали: рівень дотримання законності – 3,4 і високий рівень корупції – 7,8 бала.

Економічна ситуація хоча і оцінювалася експертами невисоко – 3,6 бала, проте в порівнянні з 2015 роком оцінка зросла на цілий бал (2,6 бала).

Кілька покращилися також оцінки стану свободи підприємництва – з 4,1 до 4,6 бала.

У той же час на думку опитуваних громадян, в більшості сфер життя положення в Україні в 2016 році істотно погіршилось. Найбільш негативні зміни відбулися в цінах і тарифах – тут погіршення зазначили 88,5% населення, в економічному становищі України (77%), у рівні стабільності (75%), впевненості громадян у завтрашньому дні (74%), рівні добробуту сім'ї (73 %).

Крім того, переважно погіршення ситуації було відзначено в сфері боротьби зі злочинністю (62%), у сфері ставлення громадян до влади (59%), в охороні здоров'я (54%), в оплаті праці (54,5%), соціальному захисті (49%), пенсійному забезпеченні (49%), дотриманні законності державними службовцями (43%). Переважно не змінилася ситуація в таких сферах, як положення російськомовного населення (69%), положення релігійних та етнічних меншин (64%), міжнаціональні відносини (64%), дотримання прав і свобод (46%), освіти (43%).

Єдиною сферою, де громадяни відзначили поліпшення ситуації, є обороноздатність країни – зміни на краще позначили 40% населення (на гірше – 21%). Розділилися думки щодо міжнародного іміджу України: 27% громадян вважають, що імідж змінився на краще, 32% – на гірше і 27% думають, що він не змінився. В цілому ситуація в країні, на думку 73% населення, змінилася на гірше.

Лише 17% населення впевнені, що Україна здатна подолати існуючі проблеми і труднощі в найближчі кілька років, 49% вважають, що це станеться, але в більш віддаленій перспективі, а 19,5% взагалі переконані в неспроможності країни.

Доцільно зіставити думку національних експертів з проблем економіки та політики з думками зарубіжних фахівців.

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі був озвучений рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав у 2016 році.

Рейтинг знову очолила Швейцарія, яка посідає перше місце вже восьмий рік поспіль.

Серед країн колишнього СРСР позиція Росії, яка перебуває під дією міжнародних санкцій, в рейтингу покращилася з 45 до 43 місця. Однак вона пропустила вперед Естонію (30 місце), Литву (36) і навіть Азербайджан (37). Інші держави пострадянського простору розташувалися нижче: Латвія (49 місце), Казахстан (53), Грузія (59), Таджикистан (77), Вірменія (79). Україна за рік втратила шість позицій, перемістившись з 79 на 85 місце.

Як відзначають експерти, абсолютно провальними для України можна назвати групу позицій: «Розвиток фінансового ринку» (130 місце), «Інституційне середовище» (129) і «Макроекономічне середовище» (128) – основні індикатори, що визначають «стан здоров'я» економіки і її можливостей для ефективної конкуренції. Простіше кажучи, грошей немає, а ті, що є, не працюють через огидну організацію кредитування виробництва і проектів розвитку.

Факторами, які найбільш негативно вплинули на місце України в рейтингу, стали:

- нестійкість банківської системи (138 місце з 138);
- нестабільність ринку цінних паперів (137);
- інфляція (136);
- неефективність антимонопольної політики (136);
- відсутність захисту прав меншості акціонерів (136);
- відсутність хороших доріг (134);
- неприваблива податкова політика по відношенню до потенційних інвесторів (133);
- недостатній захист прав власності (131);
- бюрократичні митні процедури (130).

Відповідно до Звіту про глобальну конкурентоспроможність за версією Всесвітнього економічного форуму продуктивність праці в Україні відстає від середнього показника по Європі в 10 разів.

Три роки (2014-2016 рр.) «рішучих реформ» позаду, а загальні показники України в рейтингах Всесвітнього економічного форуму наступні: 2014/15 рік – 76 місце (з 144); 2015/16 рік – 79 місце (з 140); 2016/17 рік – 85 місце (з 138). За розвитком фінансових ринків: 2014/15 рік – 107 місце (з 144); 2015/16 рік – 121 місце (з 140); 2016/17 рік – 130 місце (з 138) [1, 2].

Неприваблива динаміка, в якій війна на сході країни, на думку експертів, в ряду негативних факторів займає далеко не перше місце.

Значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, надає тіньова економіка.

Без урахування тіньової економіки стає неможливо проведення економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, прийняття ефективних управлінських та законодавчих рішень.

Ігнорування такого суперечливого і феноменального явища, як тіньова економіка, призвело до серйозних помилок при визначенні найбільш важливих процесів і тенденцій, тактичних і стратегічних прорахунків щодо забезпечення конкурентоспроможності економіки.

Відповідно до «Методичних рекомендацій визначення рівня тіньової економіки» від 18.02.2009 р., тіньова економіка – це незареєстрована в установленому порядку економічна діяльність суб'єкта господарювання, яка характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконання робіт і надання послуг, ухиленням від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), статистичної звітності, наслідком якого є порушення законодавчо встановлених норм (рівень мінімальної заробітної плати, тривалість робочого часу, умови і безпеку праці і ін.).

За даними Міністерства економічного розвитку України, в 2016 році рівень тіньової економіки становив 41% від офіційного ВВП (для порівняння рівень тіньової економіки, за оцінкою експертів, в 2014 році склав 42% ВВП, в 2015 році – 40% ВВП).

Як вказує Міністерство економічного розвитку, найбільш високий показник тіні – у добувній промисловості (62%), фінансовому секторі (61%), переробної промисловості (58%).

Проблема полягає в тому, що більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно-правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади.

Однією з головних загроз, яку несе в собі тіньова економіка, полягає у спотворенні законів ринку, а отже, основ побудови збалансованої економічної системи, сприяючи блокуванню дієвості інструментів і механізмів управління соціально-економічним розвитком держави.

До причин появи тіньової економіки слід віднести:

- обліково-статистичні: ухилення суб'єктів господарювання від звітності перед органами державної статистики та контролюючими органами;

- економічні: ухилення суб'єктів господарювання від державної реєстрації з метою уникнення сплати податків, зборів, обов'язкових платежів; заниження відомостей про отримані доходи з метою зменшення суми сплачуваних податків.

До факторів, що сприяють розвитку тіньової економіки, можна віднести наступні:

а) економічні:

- високі податки на прибуток. В Україні кордон оптимальних податків вже давно перейшли, оскільки в даний час підприємці змушені віддавати у вигляді податків 70-80% свого доходу і додаткового нарахування на заробітну плату, в результаті сукупні витрати значно перевищують обсяг сумарного доходу. А це негативно позначається на прибутковості. Посилюються неплатежі, відбуваються затримки з виплатою зарплати, збільшуються бартерні операції. Такі перекоси в економіці не проходять безслідно для підприємців і держави, тим більше, що саме законодавча основа держави, перш за все, і проковує прагнення більшості тих, хто платить податки, йти в тінь від непомірних поборів. Таким чином, зі збільшенням податкового навантаження безпосередньо зменшується податкова складова наповнення бюджету;

- переструктуризація сфер господарської діяльності;

- криза фінансової системи і вплив його негативних наслідків на економіку країни;

- діяльність незареєстрованих економічних структур;

б) соціальні:

- низький рівень життя населення, що сприяє розвитку приховуваних видів економічної діяльності;

- високий рівень безробіття і орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом (у 2017 році армія безробітних, за словами прем'єр-міністра, складе 630 тис. чол.);

- нерівномірний розподіл валового внутрішнього продукту;

в) правові чинники:

- недосконалість, суперечливість законодавства;

- недостатня діяльність правоохоронних структур з припинення незаконної і кримінальної економічної діяльності;

- недосконалість механізму координації боротьби з економічною злочинністю;

- тіньова економіка заохочує корупцію, правовий нігілізм, знижує стимули до розвитку [3,4].

Таким чином, в даний час тіньова економіка в Україні досягла критичної позначки.

Це означає, що від податків ухиляється майже половина підприємств. Крім того, в 2016 році державна фіскальна служба встановила, що 60,6% підприємств порушують законодавство при нарахуванні та виплаті заробітної плати та інших доходів робочим.

За розрахунками аналітиків, економія підприємств в умовах нелегальних розрахунків з працівниками становить як мінімум 20% фонду заробітної плати, внаслідок чого держава втрачає мільярди гривень доходів до державного бюджету, Пенсійного та інших страхових фондів. Згода працівників на отримання заробітної плати «в конвертах» пояснюється багатьма факторами, серед яких головним є відсутність довіри до проведених економічних реформ і податкової політики. В умовах дефіциту попиту на працю позитивне ставлення найманих працівників до заробітної плати «в конвертах» збільшується.

Проблема тіньової зайнятості є складною соціально-економічною проблемою, подолання якої вимагає дуже продуманих рішень щодо вибору інструментів впливу на роботодавців і стимулювання працівників. Суспільство звикло до тіньової зайнятості та змінити таке ставлення можна тільки шляхом підвищення загальної цивільної відповідальності. Для боротьби з тіньовою економікою необхідно вивчити її витoki, а саме причини виникнення, а не знижувати її зростання новим Податковим Кодексом. На нашу думку, для скорочення тінізації економіки України необхідно в першу чергу створити сприятливий інвестиційний та підприємницький клімат, розробити концепцію соціально орієнтованої економічної політики.

Із вищесказаного можна зробити висновок, що в Україні не склались умови для зрілої внутрішньо- і міжгалузевої конкуренції, а також для нагромадження капіталу в ефективних формах. Не сформувався необхідний набір стимулів для ефективного і продуктивного використання ресурсів, відсутні дійові інститути, що забезпечували б цивілізовані форми взаємовідносин між господарськими агентами. У національній економіці відсутній механізм стимулювання сталого зростання. Структура господарства не тільки не поліпшується, а навпаки – набирає більш деструктивних форм.

За експертними оцінками, у 2014 р. частка нагромадження залишилася на дуже низькому рівні (трохи вищому від 14%), що жодною мірою не відповідає вимогам зростаючого господарства, а розміри інвестицій є у декілька разів меншими від тих, які здатна асимілювати економіка.

Так, за даними Світового банку, у 2014р. валове нагромадження капіталу становило 14,08%, яке було найнижчим порівняно з країнами-сусідами (у Польщі цей показник був на рівні 20,2%, у Румунії – 23,2%, у Словаччині – 20,9%, у Молдові – 26%) [6]. У країні так і не сформувалися ні бюджетна, ні грошово-кредитна системи, здатні виконувати свою головну функцію - підтримувати в економіці ефективні інвестиційні програми.

Слід відокремити декілька причин, які в підсумку вплинули на формування тієї моделі економіки, що склалась у нашому суспільстві. По-перше, це нерозуміння самої природи радянської економіки (тобто вихідних умов формування національної господарської системи). По-друге, це помилки, допущені при проведенні реформ. По-третє, це незнання істинних, а не декларованих, мотивів влади, яка не була заінтересована у "прозорому" і конкурентному ринковому середовищі та в соціальному захисті населення.

Такі вітчизняні науковці, як: Амоша О.І., Агибалов С.А., Григорьев Л.М., Герасимчук В.Г., Гарковенко Н.О., Жовтанецька О.О., Жданова Л.Л., Зверяков М.І., Іванілов О.С., Саліхова О.Б., Самаєва Ю.Т. та інші наголошують на необхідності й актуальності технічної та технологічної модернізації економіки України – основи оздоровлення і зросту економіки держави, зниження рівня безробіття.

Під модернізацією економіки розуміють перехід, прорив у новий технологічний уклад, стрибкоподібний процес, що супроводжується істотним (радикальним) оновленням виробничого потенціалу та прискоренням темпів економічного зростання, структурними економічними та суспільними змінами тощо. Політологи та історики пов'язують успіх модернізації економіки з необхідними змінами суспільних цінностей, політичного середовища, які зумовлені особливостями розвитку країни. У контексті історичного розвитку розрізняють такі моделі модернізації: еволюційну (або хаотичну), через яку пройшла більшість розвинутих країн "Старого світу"; запізнілу (або неорганічну) – країни Південної Європи, зокрема Іспанія, Португалія; форсовану (або прискорену) – Південна Корея, Сінгапур, Тайвань; "скандинавську" модель.

Є й інші підходи. Так, за цілями і характером реформ відокремлюють "наздоганяючу" модернізацію, спрямовану на скорочення відставання від базових країн - конкурентів, та випереджальну (або інноваційну). Під "наздоганяючу" модернізацією розуміють копіювання та перенесення прогресивніших, ніж наявні, технологій виробництва, зниження матеріало- та енергомісткості промисловості та комунального господарства тощо. У списку країн, що пройшли "наздоганяючу" модернізацію у різні роки, – Японія, Німеччина, Іспанія, Бразилія, Чилі, Ірландія, "азійські тигри", Китай [5,6].

Автор поділяє точку зору Т.Т. Ковальчука щодо моделі "наздоганяючої" модернізації, який вважає, що вона неминуче породжує системні ризики [7 с. 43], отже, не зможе вивести Україну до країн - лідерів технічного та технологічного розвитку, навіть за наявного наукового й технічного потенціалу (який багато в чому вже втрачено), існуючих наукових і технічних розробок. Вивести країну з кризи, забезпечити технічний і технологічний прорив може тільки випереджальна, або так звана "інноваційна", модернізація. Сутність інноваційної моделі модернізації "на випередження" являє собою системне і якісне оновлення продуктивних сил, а також приведення наявного стану економіки, існуючої організації та управління національним господарством, законодавчо-правового супроводу виробничих відносин у відповідність з найбільш вагомими цивілізаційними досягненнями.

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [8, с.20-22]. Необхідною ознакою інновації є науково-технічна новизна та її виробниче використання.

Модернізаційна модель розвитку на випередження може бути започаткована, якщо держава перестане підтримувати (фактично втрачаючи бюджетні кошти) вразливі сектори промислового виробництва. Натомість, необхідно створити власні інноваційні продукти, що забезпечить конкурентоспроможність національної економіки; побудувати високотехнологічне виробництво ("точки зростання", які підтримають дифузю інновацій та формування високотехнологічних кластерів економіки); встановити прозорість у прийнятті інвестиційних рішень та виділенні бюджетних коштів на ті чи інші інноваційні проекти, забезпечити їх обґрунтованість і доцільність; побороти корупцію та задіяти громадський контроль за реалізацією конкурсів (тендерів) та виконанням державних інвестиційних проектів.

До 2013 р. питома вага інноваційної продукції в Україні постійно знижувалася. Проте статистика впровадження інновацій на промислових підприємствах свідчить про деякі позитивні зміни у 2014р. Так, на 10,5% порівняно з попереднім роком зростає кількість запроваджених нових технологічних процесів, а нових продуктів – на 16,7%, у тому числі нової техніки – на 62,4%. Найвищі значення інноваційної активності підприємств зафіксовано у виробництві повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (56,7%), зброї та боєприпасів (50%), основних фармацевтичних продуктів і препаратів (38,2%) [9,10].

Результати моніторингу реалізації у 2014 р. середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня свідчать, що із затверджених 53 профінансовано 40, або 75,5%. При цьому найбільші (67,2%) обсяги фінансування освоєно за трьома напрямами: "Розроблення агрегатів і систем нового покоління для швидкісного та високошвидкісного залізничного транспорту" (3,8 млн. грн.); "Розвиток транспортної логістики" (4 млн. грн.); "Створення нових поколінь техніки і технологій в авіа-, суднобудуванні та ракетно-космічній галузі" (4,1 млн. грн.) [9, с.126]. Реалізація таких програм дасть можливість сформувати "точки зростання",

якими стануть підприємства залізничного транспорту та оборонного комплексу, що сприятиме поширенню інновацій, підвищенню інноваційної активності в суміжних з ними галузях економіки.

Висновки та наукова новизна.

1. Наприкінці 1980-х років про ринковим законодавством було створено правові передумови для перетворення державних підприємств на товаровиробників, в подальшому – на приватизовані підприємства, а планової економіки – на ринкову.

Проведення приватизації без наявності ринкових інститутів сформувало іншу систему відносин, яка закріпилась у суспільній свідомості як суспільна норма і сформувала у підприємців відповідний менталітет. Оскільки інституціональні реформи хронічно відставали від потреб у них ринкової сфери, що формувалася, то бізнес-середовище замінювало необхідні інститути на їх сурогати: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків – відкуп від податкових органів; замість державної судової системи – приватні переговори і зобов'язання і т.д.

У підсумку склалась така соціально-економічна система, яка почала жити не за законами, а «за поняттями».

При цьому задекларовані владою цілі, що передбачали створення «прозорої» та конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального захисту громадян, виявилися просто ідеологічною ширмою для розв'язання певних практичних завдань. Влада стала об'єктом конкуренції з боку різних груп інтересів, взаємодія яких і визначає характер самої влади в конкретний історичний період.

Таким чином, коли бізнес через недовіру до державних інститутів змушений спиратися на власні сили і неофіційне «право», це з неминучістю породжує олігархічну структуру економіки і звуження сфери дії конкуренції.

Загальнонаціональний ринок розпався на окремі територіальні та галузеві системи, контроль над якими здійснює обмежена кількість адміністративних і бізнесових структур.

2. У нашій країні в умовах низького рівня життя населення та низьких соціальних стандартів вирішення проблеми бідності залишається складною політичною, економічною та соціальною проблемою, що потребує свого вирішення. Тому в умовах ринкової економіки держава повинна нести відповідальність за рівень бідності і рівень безробіття, монополізм, надмірну диференціацію доходів населення, соціальні стандарти і гарантії тощо, а роль держави у регулюванні соціально-економічних процесів повинна зростати. Подолання бідності виходить за межі економіки і залежить від прийняття політичних рішень в інтересах усіх верств населення та передбачає досягнення більшої згуртованості суспільства з її вирішення. Основним засобом подолання бідності є зростання ВВП і вдосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. Для прискореного економічного росту та підвищення доходів на душу населення необхідне постійне зростання продуктивності праці. Вирішення проблеми подолання бідності треба пов'язувати з успішним розвитком економіки, розширенням зайнятості, концепцією гідної праці, дотриманням соціальних стандартів тощо. У переважній більшості країн світу вирішення цієї проблеми є пріоритетним завданням соціальної політики.

3. Для стабілізації макроекономічної ситуації в Україні потрібна фінансова допомога МВФ. Щоб забезпечити прогнозні параметри програми МВФ (зростання ВВП на 2%; інфляція на рівні 3-5%; стабільний курс гривні; тощо), необхідним є запуск нової моделі господарювання.

Цей запуск зумовлений не тільки втратою динамізму в розвитку і стагнацією економіки, але й зниженням якості життя населення, загостренням проблеми бідності.

4. Для переходу до сталого економічного зростання необхідно вибудувати нову економічну політику. Проте внаслідок політичних та економічних подій останніх років система стратегічного ціле покладання як основного елемента економічної політики виявилася розмитою, об'єктом уваги керівників країни є короткострокові завдання, на розв'язання яких і спрямовано антикризові урядові програми, погоджені з МВФ.

Але, крім макроекономічної стабілізації, головне завдання у короткостроковій перспективі повинно полягати в забезпеченні реального сектору економіки не стільки інвестиційними ресурсами, скільки необхідним оборотним капіталом. Це означає налагодження кредитування підприємств реального сектору, і насамперед – експортоорієнтованих, які б могли, наприклад, заповнити виділені Україні експортні квоти ЄС, а також забезпечити поставки на інші зовнішні ринки.

Наступний, середньостроковий, етап у розвитку вітчизняної економіки – стабілізація споживчого попиту і розширення інвестиційної активності. Ці фактори можуть стати головними у процесі відновлення економічного зростання у найближчі 3-5 років. Але запуск виробництва інвестиційних товарів залежатиме від того, чи вдасться запустити інвестиційний механізм у галузях, зорієнтованих на випуск експортних товарів, тобто на конкурентоспроможні виробництва. Тут уже не обійтись без активної промислової політики вирошування лідерів національної економіки, здатних виробляти конкурентні товари [6].

На цьому етапі мають бути ліквідовані відтворювальні диспропорції між нормами нагромадження і заощадження, оскільки при їх збереженні інвестиційних ресурсів для розширення інвестиційної активності не буде.

Запустити механізм перерозподілу ресурсів до інвестиційно активних підприємств повинні фінансово-банківська система та інші інститути розвитку (в тому числі і міжнародні).

Важливим елементом економічної політики повинно стати також і довгострокове прогнозування з розробкою системи стратегічного цілепокладання. Країні необхідна довгострокова програма національного розвитку, побудована на широкому суспільно діалозі про майбутнє. Такі програми довгострокового прогнозування було прийнято і успішно реалізовано у Фінляндії, Південній Кореї, Сінгапурі, Китаї.

В основу програми мають бути покладені темпи зростання ВВП, вище від середньосвітових, тобто на рівні 4-6%. Без таких темпів реалізувати стратегію «наздоганяю чого» розвитку не можна.

Таким чином, програма стратегічного планування (прогнозування) повинна включати коротко-, середньо- і довгостроковий етапи.

В роботі набуло подальшого розвитку положення щодо необхідності розробки нової економічної політики, нової моделі національного розвитку, тому що в існуючій політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стале економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами.

Список використаних джерел

1. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна: 2000-2015. Національна доповідь. Матеріали для обговорення: перший проект доповідей станом на 6 липня 2015 року. – К. – 2015. – 132с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/.../2015%20MDG%20Ukr%20Report%20DRAFT.pdf>

2. Сайт Міністерства доходів и сборов Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiWins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/4656-55.html>.

3. Государственный комитет статистики Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.
4. Маковоз О.С. Анализ факторов развития теневой экономики /О.С.Маковоз// Сборник материалов X Международной научно-практической конференции – Х.: ХНАДУ, 2016. – С. 83-84.
5. Гаркавенко Н., Вітер В., Новосільська Н. Роль держави у соціально-економічному розвитку суспільства та вирішенні проблеми бідності / Н.Гаркавенко, В.Вітер, Н.Новосільська. // Україна: аспекти праці №3-4, 2016, – С. 30-37.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.Worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>.
7. Ковальчук Т.Т., Ковальчук Н.П. Макроекономічні ризики: класифікаційні ознаки, способи виміру, шляхи мінімізації: моногр. – К.: Знання, 2012. – 301с.
8. Статистика науки и инвестиций: Краткий терминологический словарь/Под ред. Л.М.Гохберга.- М.: ЦИСН, 1991. - 348с.
9. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технології за 2014 рік: аналіт. довідка. – К.: Український інститут науково-технічної і економічної інформації, 2015. – 208с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан розвитку науки і техніки та результативність.pdf](http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан_розвитку_науки_і_техніки_та_результативність.pdf)
10. Економічна статистика/Наука, технології та інновації/Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

д-р екон. наук, професор **Калініченко Л. Л.**
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ В ФОРМУВАННІ ГУМАНІСТИЧНОГО ТИПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Вступ. Економічна теорія у вивченні людського суспільства виходить з найважливішої передумови про те, що людина є одночасно виробником та споживачем економічних благ. Людина не тільки створює, але й приводить у дію, визначає способи використання техніки та технології, які, в свою чергу, пред'являють нові вимоги до фізичних та інтелектуальних параметрів людини. Багатогранність людської особистості, її індивідуальність та різноманітність мотивів її діяльності роблять необхідним використання моделей людини, які є уніфікованим уявленням про неї, яке має місце в певній соціально-економічній системі. Вона включає основні параметри, які характеризують індивіда, і, перш за все, мотиви економічної активності, її цілі, когнітивні можливості людини, які використовуються для досягнення поставлених цілей. Серед багато численних напрямів «моделювання» людини умовно визначають три:

1) представлений англійською класичною школою, маржиналізмом та неокласиками, які акцентують увагу на егоїстичному, перш за все, грошовому інтересі, який є основним мотивом діяльності «економічної людини». Ця модель людини характеризується поведінкою індивіда, в основі якої знаходиться максимізація корисності в межах певних обмежень, основним з яких є грошовий дохід. «Економічна людина» є раціональним індивідуумом, який має певний рівень інтелекту, інформованості та компетентності, який здатний забезпечити реалізацію цілей в умовах вільної конкуренції. Раціональність економічної поведінки людини поділяється на повну, обмежену та органічну;

2) властивий кейнсіанській школі, інституціоналізму, історичній школі. Моделі людини гуртуються на гіпотезі обмеженої раціональності, коли на результати вибору індивіду впливають не тільки максимізація особової вигоди, але й альтруїзм та самообмеження. Отже стимули включають не тільки бажання матеріального, грошових благ, але й певні елементи психологічного характеру;

3) представлений принципово новою моделлю «економічної людини», для якої властиво зміна мотивації діяльності, а саме зростання значення не тільки матеріальних, але й духовних потреб особистості (задоволеність від самого процесу праці, її соціальна значимість, складність тощо). Нову модель відрізняють різноманітність та динамізм потреб, головною з яких є потреба в свободі самовираження, встановлення зв'язків з іншими людьми, свобода духовного самовизначення, вибору типу культури та суспільно-політичних поглядів.

Результати дослідження. За всю історію економічної теорії різноманітні погляди на сутність «економічної людини» можна звести до таких загальних тверджень:

- знаходиться в ситуаціях, коли кількість доступних ресурсів обмежена, а тому для «економічної людини» важливий вибір;
- має спроможність оцінювати можливі альтернативи з позиції їх відповідності перевагам;
- керується власними інтересами, які можуть включати й добробут інших людей;
- має в розпорядженні обмежену інформацію, яку використовує для прийняття рішень, або інші джерела інформації;
- виріб «економічної людини» є раціональним, так як з можливих варіантів обирається той, який найбільшим чином відповідає її перевагам та максимізує її цільову функцію.

В економічній літературі визначено етапи еволюції економічних моделей людини в економічних теоріях, які надано в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи еволюції поглядів на економічну модель людини в економічних теоріях [1-3]

Етап, школа	Вчений	Уявлення про «економічну людину»
1	2	3
Класичний етап	А Сміт	Людина – автономний індивід, яким рухає два мотиви: своєкорисний інтерес та схильність до обміну
	Д. Міль	Економічна людина – наукова абстракція. Її модель має просторове обмеження для застосування
	К. Маркс	Умови капіталістичного суспільства сталять людей в жорсткі межі, які обумовлюють детермінацію вибору та неможливість виявлення особових переваг.. головним господарюючим суб'єктом визначено капіталіста, який є або пасивним (власник капіталу), або активним (управляючим робочою силою)

Продовження табл. 1

1	2	3
Неокласичний етап, маржиналістська революція	I. Бентам	Мотиви людини егоїстичні. Людина не має емоцій та спроможна до арифметичних дій для отримання максимального щастя
	K. Менгер	В основі поведінки економічної людини знаходиться природне бажання як можна повніше задовольнити потреби, для нього не потрібні ані закони, ані примушення
	Г Госсен	Для людини характерна спрямованість до максимальної задоволеності, а тому цінність блага для нього – це різниця між зменшуваним задоволенням та зростаючими зусиллями праці
Етап професійної зрілості	Д. Кейнс	Для створення моделі людини, яка прийнятна до мікроаналізу, оперував психологічними факторами: схильність до збереження, перевага ліквідності тощо
	Ф.Хайек	Людина слідує традиції та пристосовується до незнайомого. При взаємодії індивідів можливий конфлікт, порушення рівноваги між «економічними людьми», але при цьому важлива роль соціальних інститутів як стійких комплексів, які регулюють правила та норми в отриманні та розподілі знань між індивідами
	Т. Веблен	Людська природа визначається психологічним складом: інстинктами – цілями людської поведінки, які формуються в культурному контексті та передаються між поколіннями; та культурно-обумовленим характером – інститутами, засобами досягнення цілей. Основним мотивом економічної поведінки людини є прагнення до підвищення соціального статусу
Етап кризи та експансії	М. Фридман	Існує внутрішній зв'язок між свободою підприємництва та свободою суспільства, що залежать від обумовлюється роллю держави в економіці
	А.Сен, Ю.Ельстер, Дж. Ромер	В економічну теорію введено етичний початок, який не підтримує обмеження моралі в економіці межами особової вигоди
Економічний імперіалізм	К.Маркс, Ф. Енгельс, П. Хейне, Д. Канеман	Доцільно прийняти економічний підхід к роз'ясненню соціальної теорії. Здійснюється економічний імперіалізм в галузі проблем дискримінації, освіти, родини, політики тощо. При цьому існує інша течія, коли економічні проблеми вирішуються з застосуванням методів соціальних наук. Економіка перетворюється в гуманітарну.

В останні десятиліття в країнах Заходу і найбільш розвинених країнах інших регіонів світу все більш рельєфно виступають контури майбутнього, що йде на зміну сучасному капіталізму постіндустріального суспільства. Його характерними рисами є:

- зміна структури виробництва і споживання, переважно за рахунок зростання ролі послуг;

- зростання рівня освіти;
- нове ставлення до праці, так як для високоосвічених працівників характерно творче ставлення до нього і високі вимоги до людських відносин на роботі;
- підвищення уваги до навколишнього середовища, перш за все через перехід до сталого розвитку, тобто обмежує безоглядне використання природних ресурсів;
- інформатизація суспільства, внаслідок чого у світі постійно збільшується чисельність виробників знань (зайнятих в науці та науковому обслуговуванні), їх розповсюджувачів (інформаційних мереж, навчальних закладів, інноваційних фірм) і споживачів (все суспільство);
- відродження малого бізнесу, насамперед через швидке оновлення і високу диференціацію продукції, що випускається;
- глобалізація господарської діяльності;
- гуманізація (соціалізація) економіки, в результаті чого головним об'єктом інвестицій, а також витрат бюджету стає сама людина («людський потенціал»).

Передумовою соціалізації економіки стало зародження наприкінці XIX ст. науки соціології, яка бачила в людині співіснування соціальної та індивідуальної сутностей, перша з яких переважала над другою в детермінації людської свідомості та поведінки. Вперше мова йшла про «соціальну людину», яка орієнтується не цінності та норми, поводить себе відповідно до рольових очікувань, які на нього накладає суспільство, при цьому очікує певної винагороди за їх вміле виконання.

Довгий час точки зору соціологів та економістів щодо моделей людини, які застосовувались кожним з них, різнилися. З появою праць М. Вебер мова почала йти про необхідність формування «соціальної економії», яка б включила дослідження «економічно релевантних» та «економічно обумовлених» явищ, тобто охопила б всю сукупність культурних процесів. Таку позицію підтримував і Й. Шумпетер, який наголошував на об'єднанні в економічній науці економічної теорії, історії, соціології та статистики [4].

Визначені вищі риси майбутнього суспільства, які зароджуються та мають місце в наш час, зумовлюють трансформацію існуючих та формування нових якостей «сучасної економічної людини». Серед них:

- орієнтація життєдіяльності на цілі та засоби, які витіснили поняття «переваги» та «обмеження»;
- існування двохповерхової моделі людини, де на нижньому рівні знаходиться діяч, який орієнтований на досягнення короткострокових цілей, а на другому – укладач планів, який задає правила поведінки, орієнтується на довгострокові цілі [51];
- наявність самоконтролю, можливість забезпечити відповідність між поведінкою та вибором, який знаходиться в основі прийняття рішень;
- безперервність оцінки оточуючого середовища з метою вимірювання об'єктів та їх стану за певним критерієм;
- наявність мотивів та націленість на максимізацію корисності;
- здійснення процесів життєдіяльності та прийняття рішень в умовах обмеженості інформації та її постійної зміни.

Серед сукупності моделей людини, які, наприклад, пропонуються поведінковою економічною теорією, визначаються в межах неавстрійського та інституційного підходів, вагоме місце займає та, яка сформована соціоекономічним (гуманістичним)

напрямок. Його представники вважають, що в основі діяльності індивіда знаходяться не тільки власні задоволення, але й моральний обов'язок. При цьому поведінка індивіда, його цілі та засоби їх досягнення визначаються сукупністю особових та суспільних властивостей. На вибір засобів досягнення цілей впливають не тільки раціональні, але й емоціональні, етичні уявлення, які властиві індивіду як члену соціальної групи та суспільства в цілому.

Розглядати економічний розвиток з точки зору гуманізації можна в його «людському вимірі», де всі економічні процеси пов'язані прямими і зворотними зв'язками з розвитком людини на всіх структурних рівнях соціуму. Гуманізація присутня в кожній складовій процесу економічного розвитку, причому не тільки в як зовнішній імпульс. Вона іманентно притаманна самій його суті.

Отже домінуючим фактором економічного розвитку є людський прогрес, відтворення людського потенціалу. На певному рівні розвитку інша структура, спрямованість економічного зростання не тільки неефективна, але практично неможлива, зважаючи на дуже високі економічні, політичні, соціальні та екологічні витрати. Саме тому немає будь-якої альтернативи гуманістичному типу економічного розвитку на будь-якому структурному рівні. В нових моделях людина стає метою розвитку. Якщо в минулому економісти акцентували увагу на стороні пропозиції, вони мали справу з людиною як продуктивною силою, засобом виробництва товарів і послуг, то представники теорії людського капіталу розглядають вкладення в людини з точки зору розподілу благ як капіталізацію за аналогією з вкладеннями у матеріальні ресурси, враховують сумарну віддачу на ці інвестиції, дохід, який отримує людина і суспільство в результаті цих вкладень. Аналіз з точки зору людського розвитку об'єднує виробничо-розподільні методи з підходом, який ставить на вирішальне місце можливості розширення та використання людського потенціалу. В рамках цього підходу людський розвиток розглядається як динамічний процес. Все зазначене дозволяє говорити про зміну парадигми розвитку суспільства, коли фактор людського прогресу вже в силу об'єктивних технологічних причин перетворився на його рушійну силу, оскільки умовами створення та використання інформаційних технологій є освіта і добробут, в наслідок яких відбувається прогрес людини, саморозвиток особистості на основі трансформації свідомості.

Визначивши позитивний характер гуманістичного типу розвитку, неможна не навести точку зору, яка заперечує не сам факт розвитку людини в цілях економічного зростання, а факт застосування до неї категорії «людський капітал». Так певну цікавість представляє наукова праця Буггаліна А.В. та Калганова А.І. [6, с. 426-460]. Їх історико-системний погляд дозволив показати, що в економіці XXI століття людина все більше виступає як (1) суб'єкт творчої діяльності, який при цьому (2) цілісно підпорядкований тотальному ринку і капіталу і в силу цього (3) знаходить видиму форму «людського» капіталу». Людина в економіці грає багато якісно різних ролей, кожна з яких істотно змінюється історично, а тому вчені визначають та одночасно певною мірою заперечують той факт, що, по-перше, людина є суб'єкт діяльності; по-друге, людина є суб'єкт деяких економічних відносин, які розрізняються історично і в яких він виступає в деякому особливому історичному образі; по-третє, людина є творцем інститутів (в межах марксистської парадигми - суб'єкт соціальної творчості), а також громадянин, особистість з особливою культурою, моральністю тощо.

Таке заперечення пов'язано з обмеженістю погляду, який фактично зводить статус людини в сучасній економіці до «людського капіталу». К стверджують автори

книги [6], пізній капіталізм знаходить нове протиріччя - людини і капіталу. Це не тільки протилежність громадських (за своєю технологічною природою) засобів виробництва і приватнокапіталістичної форми привласнення, а й протиріччя зростаючого потенціалу вільної творчої діяльності працівників, розвитку особистісних якостей людини, з одного боку, і глобальної гегемонії капіталу, що прагне підпорядкувати собі навіть особистість людини - з іншого.

В умовах пізнього капіталізму людина цілісно підпорядковується корпоративного капіталу, одночасно відтворюючи його всією своєю життєдіяльністю. Основними каналами такого підпорядкування-відтворення стають, по-перше, праця людини як не просто найманого працівника, а й «раба матриці» - трудоголіка-професіонала, чий новаторські якості і прагнення до якісної діяльності підпорядковані і вбираються корпорацією, по-друге, його буття як клієнта-споживача і, по-третє, акумуляція його заощаджень. Таким чином, Бузгаліна А.В. та Калганова А.І. одні серед не багатьох, які заперечуючи ототожнення людини та людського капіталу, визначають негативні риси такого явища:

1) трактування людини як особливого виду «капіталу» обумовлює і відповідне ставлення до його розвитку, коли людина визначається як приватна власність;

2) якщо людські якості є капітал, що знаходиться у приватній власності, то його розвиток і примноження є приватною справою кожного окремого власника. Завдання держави полягає всього лише в створенні «сприятливого інвестиційного клімату», а приватизація освіти і охорони здоров'я, культури і спорту стає теоретично цілком обґрунтованим. Коли ж навпаки, за умови трактування людських якостей як невідчужуваних властивостей особистості, доречним є розвиток культури, освіти, охорони здоров'я як загальнодоступних сфер;

3) трактування людини як «капіталу» прямо обумовлює і те, що мірою його розвитку та ефективності стає грошовий дохід, що отримується за допомогою ринкових трансакцій з даними «капіталом».

Проте точку зору, яку викладено вище, варто розуміти як тільки заперечення терміна «людський капітал» одночасному простеженні загальної лінії щодо якої в сучасних умовах, насамперед, креативний особистісний потенціал є особливо значимим з переходом до знаневої інтенсивної економіки, коли на перший план вийшли креативні властивості людини. Від широти їх розвитку, від максимально широкого розвитку творчого потенціалу всіх людей (незалежно від їх здатності «інвестувати в самих себе») у все більшій і більшій мірі залежить не тільки прогрес сучасного суспільства - в тому числі й економічний, - але й сама його здатність до прогресу, а то і до виживання.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що в наш час відбувається зсув теоретичних і практичних поглядів у бік визнання людини особистістю, яка має потребу і право на всебічний розвиток і реалізацію своїх духовних і фізичних здібностей; розуміння людини, в першу чергу, як самоцілі функціонування економіки, а не засобу максимізації прибутку та вартості фірми. На відміну від суб'єктивістського підходу неоавстрійської школи, гуманістичний підхід характеризує людину як творця у сфері виробництва, а не тільки як учасника ринкової взаємодії.

Сучасні реалії функціонування суб'єктів ринку обумовлюють розглядати в якості рушійної сили їх розвитку робочу силу, конкуренцію, інвестування і відтворення капіталу. Парадигма фірми характеризується такими ознаками, як місце в економіці, тип розвитку, домінанта виробництва або науково-технічного прогресу. Специфічні

знаневозмiстовнi ознаки конкретної фiрми, унiкально зумовленi знаннями, набутими її працівниками в процесi пiзнання економічних вiдносин, що складаються усерединi фiрми називають когнiтивнi ознаки фiрми.

Серед когнiтивних економічних ознак:

- стратегiчне джерело розвитку фiрми - знання працівників; головне джерело доданої вартостi - праця працівників, якi застосовують наукове знання;

- наукове знання - безпосередня продуктивна сила працi (працівників фiрми).

Отже сучасна фiрма є специфiчним колективним суб'єктом пiзнання, який продуктивно функцiонує на основi постiйного оновлення за рахунок безперервного навчання працівників у процесi спiльного i в той же час загального за характером працi. Сучасною тепер повинна визнаватися та фiрма, яка безперервно оновлюється, розвивається на основi засвоєння її працівниками наукового знання.

Людськi ресурси не тiльки стають бiльш цiнними, але вони все бiльше знижують вiдносне значення проривних ресурсiв i машин. Ця їх нова роль пов'язана з тим, що тiльки вони здатнi перетворювати iншi економічнi ресурси в товари i послуги.

Як стверджує провiдних вiтчизняний економіст, Геєць В.М., «...розробка теорiї знаннєвої економіки стала результатом розвитку ендогенних теорiй економічного зростання, якi розщеплюють не тiльки «залишок Солоу» на ендогеннi чинники, але й розкривають нову якiсть працi як виробничого ресурсу, що набув змісту категорiї людського капiталу.

Новi теорiї економічного зростання сконцентрували увагу на факторах, якi пояснюють економічний розвиток у галузi квазiрiвноважного стану (steady-state) новими ендогенними змiнними неокласичних моделей.

Численнi сучаснi емперичнi дослiдження засвiдчили високу значимiсть у цих моделях змiнних, що вiддзеркалюють розвиток освітнiх i науково-технологiчних факторiв. Саме тому формування знаннєвої економіки стало вважатися головним прiоритетом полiтики економічного зростання» [7, с.470]. На думку вченого, зi знаннєвою економікою пов'язано вiдродження вiтчизняної економіки. В її основi знаходяться новi знання, що мають iнформацiйну основу i втiлюються в iнновацiях, i якi у високорозвинених економіках через новiтнi технологiї та вiдповiдну продукцiю забезпечують в кiнцевому рахунку домiнуючу вагу приросту ВВП. Вiдповiдно до цього, власне i iнновативно-iнновацiйний шлях розвитку за своїм змістом має бути модернiзацiйним проектом як економіки, так i суспiльства в цiлому. Тiльки такого роду модернiзацiйний проект може забезпечити для України, яка нещодавно визнана краiною з ринковою економікою, вихiд на новий рiвень конкурентоспроможностi, оскiльки в результатi в економіцi створюватимуться умови для динамiчного зростання, а суспiльство буде таким, що функцiонує за цивiлізацiйними нормами та правилами, тобто сучасним, оскiльки в ньому iснуватимуть, дiятимуть i розвиватимуться прагнення до досягнення, перш за все, вищої якостi в усiх вiдношеннях, що дозволятиме досягти випереджаючого розвитку як у цiлому, так i окремо в тiй чи iншій сферах.

Висновки та наукова новизна. Таким чином, вище визначено основнi положення наукового пошуку мiсця та ролi людини в економічному життi соцiально-економічних систем.

Розвиток менеджменту в ХХ ст. супроводжувався стрiмкою змiною суспiльних поглядiв, усвiдомленням ролi людини у сферi виробництва.

Головне в концепцiї управлiння людським потенцiалом – це визнання високої економічної ефективностi iнвестицiй у розвиток персоналу, створення умов для бiльш

повного виявлення й максимального використання всіх можливостей і здібностей, закладених в особі. Розгляд персоналу як ключового ресурсу є основною теоретичною посилкою такої концепції.

Значення поняття «людський потенціал» тісно пов'язане і співвідноситься з такими поняттями, як «кадровий потенціал», «трудова потенціал», «персонал», «кадри», перевершуючи за змістом кожне з них окремо .

Людський потенціал включають:

– сукупність працівників, які можуть працювати на підприємстві за певних умов або можуть забезпечити якісне виконання завдань;

– сукупність здібностей і можливостей, спроможних забезпечити ефективне функціонування підприємства, ефективне виконання обов'язків, ефективне досягнення цілей;

– сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу та можливостей забезпечувати досягнення завдань підприємства.

У зв'язку із зазначеним людський потенціал – це сукупність працівників підприємства, їх людського капіталу, потенціалу міжособистісної і міжгрупової взаємодії, а також можливостей підприємства до створення умов для їх застосування й розвитку, які можуть бути використані для більш ефективного досягнення цілей і отримання конкурентних переваг підприємства.

Роль людини у виробництві можна визначати по-різному систематизуючи підходи до управління персоналом:

- людина як ресурс виробничої системи (трудова, людський) – важливий елемент процесу виробництва й управління;

- людина як особа з потребами, мотивами, цінностями – головний суб'єкт управління.

Інший підхід – з позиції теорії підсистем:

- економічні, в яких головними є проблеми виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних благ, а персонал розглядається як трудова ресурс;

- соціальні, в яких головними виступають питання відносин, соціальні групи, духовні цінності, аспекти всебічного розвитку особи, а персонал розглядається як головна система, що складається з неповторних осіб.

Проте не можна в межах гуманістичного підходу зосередитись тільки на окремих особистостях, слід враховувати, що на підприємстві це колектив, який об'єднано загальними цілями.

Таким чином, людина як носій здібностей до трудової діяльності (у тому числі творчої та креативної праці), а також як член колективу, що сформований з метою досягнення цілей підприємства є об'єктом управління персоналом .

Системно категорію "управління персоналом" можна розглядати як:

1) специфічний вид управлінської діяльності;

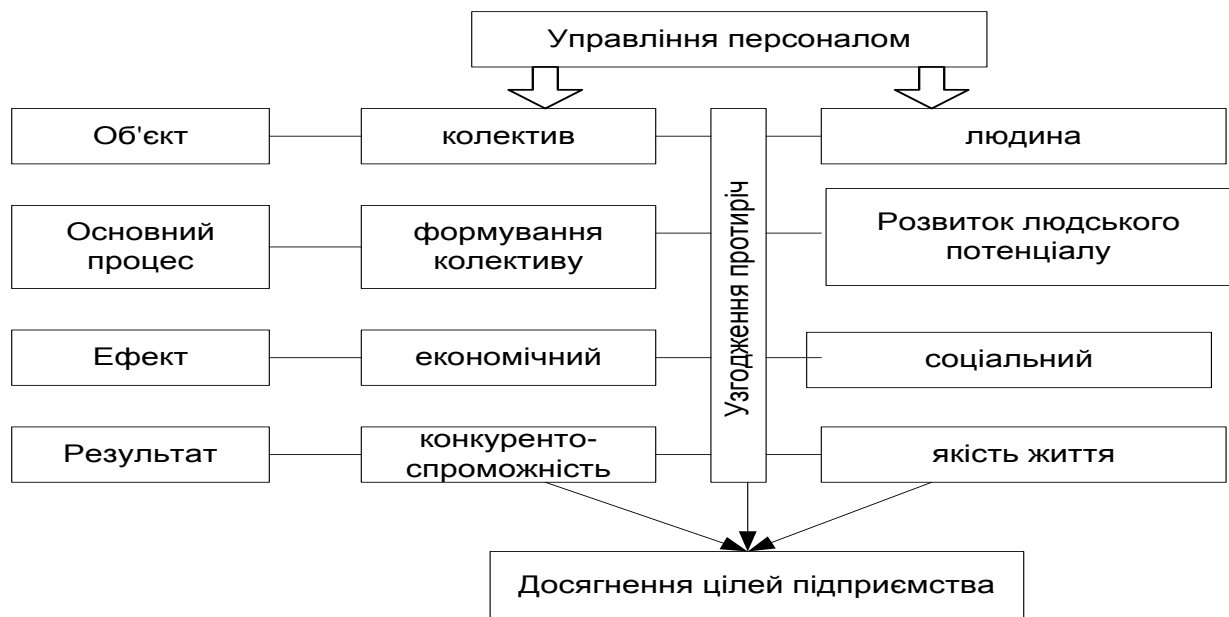
2) процес, який має певну послідовність здійснення;

3) сукупність методів впливу тактичної та стратегічної направленості;

4) спрямованість на досягнення як соціальної, так і економічної ефективності;

5) чинник забезпечення конкурентоспроможності та розвитку підприємства;

6) двополярний прояв, що виявляється в зосередженні уваги як на людині – індивідуумі, так і на колективі, що відображається в соціально-економічній ефективності (рис. 1).



Риунок 1 – Прояв двополярності в управлінні персоналом підприємств
Джерело: власна розробка.

Отже під управлінням персоналом на підприємстві слід розуміти діяльність, що спрямована на формування колективу підприємства та розвиток його людського потенціалу з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Система управління персоналом впливає на стан трудових ресурсів та ефективність їх праці, що в результаті відображається на соціально-економічній результативності роботи підприємства, формує його конкурентоспроможність та забезпечує його стабільний розвиток.

Список використаних джерел

1. Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов / В.В. Радаев. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
2. Курс экономической теории: учебник / [Чепурин М.Н., Ивашковский С.Н., Киселева Е.А. и др.]; под ред. М.Н. Чепурина. – Киров: «АСА», 2006. – 832 с.
3. Савицька Н. Л. Модель людини в економіці: теорія та реальність // БІЗНЕСІНФОРМ № 6 '2012. – С.25-27
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. В. С. Автономова. - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 436 с.
5. Thaler R. Economic theory of Self-Control / R. Thaler, H. Shefrin // Journ. polit. Econ. – 1981. - № 89. – P. 392-406.
6. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М., Культурная революция, 2009. – 680 с.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. /Т. 1: Економіка знань — модернізаційний проект України / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 542 с.
8. Калініченко Л. Л. Персонал як мета та фактор соціально-економічної модернізації підприємств залізничного транспорту / Л.Л.Калініченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. - №. - С.28-32.

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АЛОКАЦІЇ ОБМЕЖЕНИХ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Вступ. Застосування соціальних стандартів дозволяє створити умови для підвищення ефективності при алокації обмежених бюджетних ресурсів регіону [1, с. 52].

Перехід до інноваційного розвитку соціально-економічних систем передбачає підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів України [2, с. 37]. Поточна стадія економічних реформ пов'язана з вирішенням двох взаємодоповнюючих завдань: переходом до сталого інноваційного зростання економіки і підвищенням рівня та якості соціально-економічного розвитку. Для цього необхідно створення міцних економічних засад, які забезпечать ресурсне наповнення соціальної функції держави. Соціальні стандарти, як відомо, становлять соціальні та фінансові норми і нормативи, згідно з якими можна визначити структуру та обсяг бюджетних видатків. Тому перехід до системи соціальних стандартів надасть можливість сформуванню аналогів ціни на соціальні послуги бюджетного сектору за допомогою фінансових нормативів їх надання.

В даний час основні видаткові зобов'язання покладені на регіональні та місцеві бюджети, а основні дохідні повноваження сконцентровані на національному рівні. Внаслідок цього головною статтею видатків національного бюджету є міжбюджетні трансферти на користь консолідованих регіональних бюджетів, що знижує відповідальність останніх за прийняті ними рішення у бюджетній сфері. З іншого боку, відсутність об'єктивних критеріїв формування бюджетних видатків на рівні бюджетів регіонів України ускладнює порядок розрахунку міжбюджетних трансфертів національного бюджету згідно з видатковими потребами регіональних бюджетів, а також делегування регіонам додаткових податкових повноважень, які національний бюджет міг передати від себе на користь регіональних бюджетів. Ця ситуація характерна також і для відносин між регіональним бюджетом і бюджетами муніципальних утворень на території відповідного регіону.

Система соціальних стандартів може стати найбільш ефективним інститутом, що забезпечує формування видаткової частини для всіх рівнів бюджетної системи України, особливо для регіональних і місцевих бюджетів, що дозволить перейти до бюджетно-податкової політики, орієнтованої на результат, і розробити критерії ефективності бюджетних видатків. Позитивний інтегральний соціальний ефект, який може бути досягнутий при проведенні такої бюджетно-податкової політики, полягає в нарощуванні людського потенціалу, що є одним з головних завдань держави в умовах зростаючої конкуренції. Розвиток людського потенціалу полягає в розширенні можливостей вибору, що багато в чому обумовлено рівнем доходу населення, який, у свою чергу, в сучасних умовах залежить від бюджетно-податкової політики держави, в даному випадку виконує функцію перерозподілу ресурсів і доходів.

Важливим фактором, що забезпечує підвищення людського потенціалу, є виробництво оптимального обсягу соціальних послуг, що також пов'язано з бюджетною системою і бюджетно-податковою політикою. Отже, застосування соціальних стандартів дозволяє створити умови для підвищення ефективності при алокації обмежених бюджетних ресурсів для виробництва соціально значущих благ та послуг [3, с. 216]. Зростання виробництва та споживання соціальних послуг повинно стимулювати створення нових робочих місць в видах економічної діяльності

бюджетного сектору, а встановлені у відповідності з соціальними стандартами нормативи заробітної плати повинні збільшити доходи зайнятих у ньому. Іншими словами, використання інституту соціальних стандартів створює реальні можливості для розширення вибору для споживачів [4].

Різні аспекти економічних основ соціальної стандартизації, а так само розвитку видів економічної діяльності соціальної сфери досліджували у своїх працях вітчизняні вчені: В.І. Мазуренко [5], В. Новицький [6], А.А. Олешко [7], С.Л. Пакулін [8], О.А. Хитрова [9; 10] та ін. Однак проведений нами аналіз виявив, що, незважаючи на досить велику кількість публікацій і досліджень з проблем реалізації соціальної функції держави на регіональному рівні, проблеми управління розвитком соціальної сфери через систему соціальних стандартів досліджені явно недостатньо і не відповідають реальним потребам, які складаються в українській економіці в даний час. Багато аспектів управління формуванням системи соціальної стандартизації залишаються недостатньо вивченими, зокрема, немає чіткого розуміння порядку розподілу видаткових і дохідних повноважень між регіонами і центром. У науковій літературі недостатньо повно представлені результати робіт за оцінками структури та напрямів розвитку потенціалу системи соціальної стандартизації на рівні регіонів, особливо в частині ресурсного та інформаційного забезпечення процесу модернізації соціальної сфери. Не вичерпані можливості використання аналітичних матеріалів для проведення регіональних порівнянь показників, що відображають стан і розвиток економічних основ формування системи соціальних стандартів.

Актуальність проблеми та її недостатня наукова розробленість, а також постійно зростаюча практична значимість у зв'язку з розвитком і розширенням ринкових відносин у видах економічної діяльності соціальної сфери і зумовили вибір теми та напрямки проведеного нами дослідження.

Мета дослідження – обґрунтувати доцільність застосування соціальних стандартів для підвищення ефективності алокації обмежених бюджетних ресурсів соціально-економічної системи регіону.

Результати дослідження. У зв'язку з тим, що економічні ресурси мають властивість обмеженості, то це ставить питання про їх оптимальну алокацію. Тому в рамках дослідження нами була поставлена задача обґрунтувати економічні основи виконання державою своїх соціальних гарантій. Досить універсальним рішенням є використання бюджетно-податкового механізму, який і дозволяє забезпечити соціальні гарантії. Проблема конкретизації соціальних гарантій полягає в тому, що останні, хоча і дозволяють визначити основні параметри соціальної функції держави, часто являють собою загальні напрями. Отже, потрібна ще одна ланка для того, щоб соціальна функція держави через соціальні гарантії виконувалася відносно заданого об'єкта – суспільства, зацікавленого в соціальному розвитку. На нашу думку, в якості такої проміжної ланки виступає система соціальних стандартів, в яких знаходять практичне втілення соціальні гарантії.

Саме соціальні стандарти відображають уявлення суспільства про рівень та якість життя, а сукупність цих уявлень, виражених у вигляді вимог суспільства, і визначає стандарт життя, або соціальний стандарт. Саме, категорія «рівень і якість життя», дозволяє виділити основні напрями соціальної стандартизації з урахуванням уявлень сучасного суспільства про рівень розвитку.

Концепція людського розвитку показує два основних напрями соціальних гарантій держави, які можуть і повинні бути стандартизовані: зобов'язання щодо забезпечення населення мінімальним рівнем доходу і зобов'язання в соціальній сфері. Відповідно, соціальні стандарти, що характеризують певні кількісні та якісні параметри

надання соціальних послуг, а також розмір доходу, що відповідає прожитковому мінімуму.

Другий підхід сильніше орієнтований на соціальний розвиток з використанням інноваційної моделі зростання. Це дозволяє створити більш стабільні умови для населення країни і, враховуючи сучасні демографічні тенденції, залучити кваліфіковані трудові ресурси з-за кордону. Хоча тут теж є застереження щодо відповідності економічних основ системи соціальних стандартів, які функціонують у державі. Розмір коштів, що дозволяють забезпечити соціальні стандарти, повинен бути достатнім для того, щоб соціальні гарантії були реально діючим інститутом управління соціальним розвитком, а не просто декларацією про наміри. Більше того, оскільки соціальні стандарти можуть і повинні стати свого роду аналогом ціни на соціально значущі послуги, використання конкретного підходу, в кінцевому підсумку, призведе до встановлення відносно низької або високої ціни на соціальні послуги, що фінансуються через громадський сектор. Тому, при інших рівних умовах, висока ціна, як правило, свідчить про більш високу якість продукту або послуги, більш високі соціальні стандарти повинні будуть забезпечити більш високу якість послуг.

Нами особливо підкреслюється необхідність наявності декількох складових, що відповідає ролі соціальних стандартів в соціальному розвитку, а також їх значення як одного з ключових інститутів з реалізації соціальної функції держави:

1) безпосередньо інституційно-правова основа соціальної стандартизації. Мова йде про конкретні правові документи, які задають рамкові основи соціальних стандартів, що описують, регламентують і регулюють порядок їх формування, та науково розроблених норм і фінансових нормативів по тих або інших соціальних послугах тощо;

2) науково розроблені натуральні (соціальні) норми і нормативи в сфері доходів та надання соціально значущих послуг. Наприклад, в сфері доходів такі норми і нормативи дозволяють сформувати бюджет фізіологічного мінімуму або мінімальний споживчий бюджет. Мінімальний споживчий бюджет більшою мірою може бути охарактеризований як соціальний стандарт, оскільки його основу повинні складати більш якісно опрацьовані норми споживання товарів і послуг. Прожитковий мінімум повинен бути вище, ніж фізіологічний мінімум, але при цьому він не повинен знижувати в отримувача допомоги стимулів для одержання більш високого доходу і повинен спонукати його до виходу з ситуації, коли основне джерело доходу забезпечується за рахунок допомоги;

3) економічна основа стандартів надання соціальних послуг, яка включає в себе кошти бюджетів всіх рівнів, а також страхові платежі у позабюджетні соціальні фонди. Найчастіше спочатку намагаються описати видаткову частину, і те ж саме може бути застосовано і до стандартів надання соціальних послуг, тому даний напрямок може бути розглянуто після характеристики видаткової частини. Проте можна розпочати з оцінки ресурсної бази соціальної стандартизації;

4) фінансові норми і нормативи. Фінансові норми являють собою вартісне вираження тих науково розроблених норм, які використовуються для надання соціальних послуг. Саме фінансові норми найбільшою мірою дозволяють підійти до соціальних стандартів як аналогу ціни на соціально значущі послуги. Також слід зазначити, що фінансові норми є тим інструментом, за допомогою якого можна обґрунтувати потреби в ресурсах для досягнення мінімальної бюджетної забезпеченості. Отже, застосування фінансових норм і нормативів регламентує доступ до фінансових ресурсів.

Детальне опрацювання всіх аспектів, пов'язаних з соціальною стандартизацією, дозволяє досягти більш високого ступеня оптимізації обмежених бюджетних ресурсів

для виробництва та розподілу соціальних послуг в рамках соціальних стандартів їх надання. При цьому прозорість бюджетного процесу також повинна підвищитися, так як видаткові зобов'язання бюджетів того чи іншого рівня у разі, коли власна дохідна база недостатня і потрібні міжбюджетні трансферти, можуть бути аргументовані виходячи з відповідних соціальних стандартів. З іншого боку, уряд більш високого рівня має також досить переконливий аргумент для того, щоб оцінювати запити нижчої ланки бюджетної системи з точки зору відповідності запитів потребам. Ще одним позитивним моментом, пов'язаним з функціонуванням інституту соціальних стандартів, є управління соціальним простором. При цьому метою цього процесу є формування відносно однорідного соціально-економічного простору, що дозволяє домогтися більш рівномірного розвитку регіонів.

Важлива обставина, яка виникає при розробці та управлінні системою соціальних стандартів, пов'язана з механізмом нормативного подушного фінансування. Так, реалізація соціальної політики, заснованої на системі соціальних стандартів, що функціонують з допомогою механізму подушного фінансування, може стати засобом підвищення якості соціально значущих послуг, що повинно привести до зростання конкуренції між виробниками. В даний час організації приватного сектора все активніше залучаються у виробництво соціально значущих послуг, при цьому в більшості випадків відбувається помітне зниження витрат у результаті більш ефективних технологій управління і більших можливостей по відношенню до державних організацій надавати послуги, що відповідають реальному попиту.

Незважаючи на помітні позитивні зміни, досягнуті в результаті реформ, в тому числі в сфері соціального розвитку, досягнення цієї мети продовжує залишатися актуальним завданням, і протягом середньострокової перспективи формуватиме один з основних векторів цільової функції соціального розвитку України [4]. Слід виділити дві головні цілі цього вектора: бідність населення і доступ до соціальних послуг. Ці проблеми прямо корелюють з двома основними напрямками соціальної стандартизації: доходами населення та управлінням соціальною сферою. При цьому система соціальних стандартів в Україні в тому чи іншому вигляді практично відсутня. Хоча певні зусилля з вироблення підходів щодо її створення робилися на національному рівні, а на регіональному розроблялися і розробляються безпосередньо вже самі соціальні стандарти у якості системи, так і окремих стандартів.

Підвищення доступу населення до соціальних послуг за рахунок інституту соціальних стандартів тісним чином пов'язане з удосконаленням існуючого механізму фінансування соціальної сфери, який в Україні нині функціонує у вигляді кошторисного фінансування бюджетних установ, які є безпосередніми постачальниками соціальних послуг. Фінансування соціальної сфери за кошторисом видатків стримує розвиток видів економічної діяльності, оскільки даний механізм орієнтований не на підвищення ефективності бюджетних видатків, що збільшує навантаження на бюджети всіх рівнів без одночасного підвищення їх результативності.

Кошторисне фінансування стримує використання механізмів контракції і розвиток квазіринкових відносин у соціальній сфері, так як в цьому випадку виробниками соціальних послуг є тільки бюджетні установи. При цьому функції замовника соціальних послуг та їх функції виробника зосереджені у одного суб'єкта – держави. Видатковий механізм не стимулює державних службовців підвищувати ефективність обслуговування, оскільки вони не є власниками або менеджерами, а контролерами по використанню коштів за їх цільовим призначенням.

В даний час на національному рівні законодавство щодо соціальних стандартів в цілому відсутнє. З чотирьох складових, які, як мінімум, необхідні для фактичного функціонування системи соціальних стандартів і виконання своєї ролі: інституційно-

правова основа соціальної стандартизації, економічна основа стандартів надання соціальних послуг, науково розроблені натуральні (соціальні) норми і нормативи у сфері доходів та надання соціально значущих послуг та фінансові норми і нормативи, в даний час на національному рівні спостерігається наявність тільки двох компонентів (економічні основи, що представляють собою бюджетно-податковий механізм, і соціальні нормативи), та й то в дуже сильно недопрацьованому вигляді.

Проведене дослідження виявило, що необхідною умовою для формування моделі соціальної стандартизації в Україні має стати застосування системного підходу при побудові національної системи соціальних стандартів. Це означає, що ефективність соціальних стандартів як інституту управління соціальним розвитком залежить від того, наскільки якісно розроблена система соціальних стандартів на всіх рівнях бюджетної системи, а також від того, як соціальні стандарти вбудовані в загальну систему управління соціальним розвитком. У відповідності з цим, необхідно проаналізувати найбільш значущі з точки зору соціальної стандартизації параметри, які в сукупності повинні будуть робити визначальний вплив на систему соціальних стандартів, які можуть бути розділені на дві основні групи: 1) зовнішні фактори по відношенню до майбутньої системи соціальних стандартів; 2) системні фактори, які пов'язані з процесом функціонування системи. Рекомендації щодо формування основ української системи соціальної стандартизації з урахуванням зовнішніх і системних факторів, від яких залежить її функціонування, повинні бути сформульовані у відповідності із загальною метою функціонування системи соціальних стандартів.

В якості конкретної організаційно-управлінської мети можна запропонувати розробку комплексу організаційних і управлінських заходів, а також формування механізмів управління соціальною сферою та соціальним розвитком на основі соціальних стандартів, які дозволять забезпечити конкретне втілення на практиці конституційних соціальних гарантій, прийнятих в Україні. У той же час таке формулювання не вступає в протиріччя з головною метою використання соціальної стандартизації і проведення економічних реформ – підвищення рівня і якості життя населення, збільшення доступу до соціальних послуг як за рахунок підвищення доходів, так і за допомогою підвищення ефективності їх фінансування громадським сектором. На нашу думку, саме визначення організаційно-управлінської мети дозволяє зв'язати воедино необхідні параметри для формування української моделі соціальної стандартизації і вибудувати загальну систему факторів і параметрів, необхідних для повноцінного та ефективного функціонування всієї моделі. Головною, на наш погляд, передумовою для створення української моделі соціальних стандартів є система державного управління, що діє в Україні.

Необхідно визначити загальну схему соціальної стандартизації за рівнями бюджетної системи України. Це пов'язано як з ресурсами, необхідними для виконання тим чи іншим рівнем бюджетної системи відповідних видаткових зобов'язань з урахуванням прийнятого на себе стандарту надання соціальної послуги, так і з можливістю найбільш ефективно забезпечити надання конкретної соціальної послуги.

Проведене нами дослідження виявило дві протилежні тенденції в управлінні соціальним розвитком у регіонах України. З одного боку, існує значна диференціація соціального простору, що робить обов'язковою участь національного центру в процесах соціальної стандартизації, оскільки регіони не здатні самостійно скоординувати свої дії у сфері соціальної стандартизації, що може призвести до ще більшої поляризації регіонів за рівнем життя, в тому випадку, якщо соціальні стандарти в окремих регіонах взагалі не будуть введені. Останнє, безумовно, залежить від створення стійких економічних основ для виконання регіонами прийнятих соціальних стандартів, тобто, конкретно, від податкової бази, забезпечуваною реальним сектором економіки в

кожному регіоні України. З певними допущеннями те ж саме вірно і для ситуації всередині регіону, коли різні муніципальні утворення одного і того ж регіону характеризуються значними відмінностями податкової бази і, відповідно, бюджетною забезпеченістю.

З іншого боку, національний центр з об'єктивних причин не зможе забезпечити виконання єдиних національних соціальних стандартів у всіх регіонах, що дозволяє взяти до уваги ідею про розмежування повноважень національного центру, регіональних адміністрацій, адміністрацій поселень у сфері соціальної стандартизації. Нами пропонується встановлення повноважень національного центру по двох основних напрямках соціальної стандартизації: дохідна складова (забезпечення прожиткового мінімуму) і безпосередньо стандарти надання соціальних послуг.

Зважаючи на соціальну диференціацію українських регіонів і з урахуванням реальних можливостей було б доцільно, щоб національний центр взяв на себе відповідальність тільки по одному соціальному стандарту – прожитковому мінімуму. Це означає, що національний центр зобов'язується за рахунок трансфертних платежів забезпечити однаковий рівень мінімального доходу на всій території України. При цьому доцільно розробити єдину методику розрахунку розміру грошових виплат громадянам з доходами нижче прожиткового мінімуму з урахуванням особливостей конкретних регіонів України. Тобто регіон буде зобов'язаний слідувати єдиним правилам розрахунку і нарахування допомоги, використовуючи поправочні коефіцієнти, які відображають регіональну специфіку. Безпосередня організація виплат, на нашу думку, має бути покладена на муніципальні райони, які будуть отримувати фінансові ресурси через регіональні бюджети, а ті, у свою чергу, з національного бюджету.

Інші соціальні стандарти будуть формуватися виключно в межах конкретних регіонів. Разом з тим, національний центр повинен повернутися до розробки рамкового закону про соціальні стандарти, який і поставить основні параметри соціального простору в Україні. Тут мова йде про те, що необхідний певний базовий набір соціальних послуг, надання яких обов'язково в кожному регіоні.

При цьому кількісні і якісні параметри цих послуг повинні бути предметом ведення регіональних адміністрацій, а національний центр тим координатором, який задає рамки для цих параметрів, але самі соціальні послуги з обов'язкового набору повинні в обов'язковому порядку надаватися у всіх регіонах. Таким чином, соціальна політика на території України буде проводитися на основі єдиних соціальних стандартів, які одночасно будуть враховувати регіональну специфіку, причому в набагато більшому ступені, ніж при забезпеченні прожитковим мінімумом.

Іншим не менш значущим параметром в моделі соціальних стандартів, яка буде сформована в Україні, є економічні основи, необхідні для ресурсного наповнення соціальних стандартів. Економічні основи соціальних стандартів здебільшого пов'язані з дією бюджетно-податкового механізму, українську модель якого необхідно частково трансформувати.

Основна пропозиція пов'язана зі збільшенням частки власних податкових доходів регіональних бюджетів з урахуванням тієї обставини, що державна система соціальних стандартів має бути сформована як система регіональних моделей соціальних стандартів на базі рамкових положень на загальнонаціональному рівні. Практична реалізація даної пропозиції багато в чому може бути здійснена з допомогою поступової заміни податку на додану вартість (ПДВ) податком з продажів. Така пропозиція досить перспективна, виходячи з багатьох аспектів. По-перше, податок з продажів є регіональним податком, який істотним чином збільшує дохідні можливості регіонів без використання механізмів трансфертних платежів, які зберігають залежність

регіональних бюджетів від центрального рівня бюджетної системи. По-друге, адміністрування податку з продажів істотно простіше, ніж збір ПДВ в сучасних умовах, який вимагає від усіх учасників податкових відносин досить високих матеріальних і тимчасових витрат, а також збільшує витрати людських ресурсів податкових органів та юридичних осіб. По-третє, зниження (відміна) ПДВ є одним із напрямів податкової реформи, яка буде продовжена в найближчому майбутньому або в середньостроковому періоді відповідно з подальшою лібералізацією української економіки та зниженням податкового навантаження з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Разом з тим перехід до податку з продажів, очевидно, можна розглядати в якості необхідної, але не достатньої умови збільшення економічних підстав для забезпечення соціальних стандартів на регіональному рівні. Тому нами також пропонується подальше закріплення відрахувань від регулюючих податків, які забезпечать стабільні надходження в регіональні бюджети на той чи інший прогнозований період у залежності від термінів, на які буде поширено закріплення.

Системність переходу до управління соціальним розвитком за допомогою соціальних стандартів може бути досягнута швидше і ефективніше, якщо цей перехід буде здійснюватися у формі спеціальної цільової програми, статус якої цілком ймовірно довести до національного проекту. У зв'язку з цим нами були сформульовані основні положення потенційної цільової програми з переходу управління соціальною сферою в Україні та соціальним розвитком на основі соціальних стандартів. Очевидним плюсом вирішення проблеми за допомогою програмно-цільового методу є пріоритетна увага до системного підходу і характер формування соціальних стандартів з урахування специфіки виду економічної діяльності, який дозволить отримати інтегральний ефект від максимізованого набору параметрів надаваних соціальних послуг та взаємодії національного, регіонального та місцевих рівнів української бюджетної системи. При цьому важливе значення має досягнення найбільшого територіального охоплення, що пов'язано з вирішенням проблеми формування єдиного соціального простору.

Цільова програма переходу до управління соціальним розвитком повинна складатися з декількох обов'язкових частин, які ми пропонуємо зробити наступними.

Перша частина програми повинна бути присвячена опису проблеми, для розв'язання якої розробляється цільова програма. Цільова програма з переходу до соціальних стандартів являє собою комплекс системних заходів, які необхідно здійснити для розробки структури, змісту і ефективності використання соціальних стандартів для управління соціальною сферою і соціальним розвитком. При цьому програмні заходи повинні зв'язати воедино мету програми, методи поліпшення економічних засад у сфері соціальної стандартизації та заходи з розробки та (або) вдосконалення відповідної нормативно-правової бази.

Друга частина програми теж пов'язана з метою, яка повинна бути досягнута в результаті проведення програмних заходів. Загальна стратегічна мета, якої можна досягти, полягає в підвищенні якості життя в Україні і, відповідно, соціального розвитку країни. Більш конкретна мета, яка повинна бути досягнута в результаті програмних заходів, полягає в переході системи управління соціальною сферою від кошторисного по більшій частині фінансування до управління через систему бюджетування.

Третя частина програми являє собою систему програмних заходів, спрямовану на максимально швидке, але повноцінне введення в практику методів управління соціальним розвитком на основі соціальних стандартів.

Четверта обов'язкова частина будь-якої цільової програми являє собою необхідне ресурсне забезпечення, яке має в даному випадку бути реалізовано за рахунок бюджетного фінансування.

П'ята заключна частина програми переходу до управління соціальним розвитком полягає в оцінці ефективності програмних заходів. Ефективність програмних заходів полягає в досягненні поставлених цілей і появі національної системи соціальних стандартів.

Результати реалізації програми можуть зробити значний позитивний вплив на соціальну сферу і рівень розвитку людського потенціалу в Україні, що дозволить вирішити суміжні проблеми в українській економіці. Зокрема, йдеться про одне з джерел для економічного зростання в перспективі – величину людських ресурсів. Дана проблема є однією з ключових для подальшого розвитку української економіки, оскільки якісні людські ресурси в перспективі повинні стати найбільш значущим фактором виробництва в новій економіці. Це вимагає від країн, які все більш активно беруть участь у світовій конкуренції, проведення активної соціальної політики, стимулюючої позитивну демографічну динаміку.

Інституційно-правова база у сфері соціальної стандартизації на регіональному рівні, з одного боку, повинна сконструювати нову систему управління соціальним розвитком на основі системи соціальних стандартів в конкретному регіоні України, а з іншого боку, вбудувати дану конкретну регіональну систему соціальних стандартів в загальнонаціональну модель соціальної стандартизації. При цьому ще одна складність полягає в тому, що підготовка інституційно-правових актів пов'язана з двома напрямками міжбюджетних відносин. Перший напрямок являє собою відносини, що виникають у зв'язці «центр – регіон», другий – у зв'язці «регіон – місцеві бюджети». Тут мова йде про один з найважливіших елементів економічних підстав соціальної стандартизації, який обов'язково повинен бути включений в інституційно-правову базу у сфері соціальної стандартизації на регіональному рівні.

Слід також взяти до уваги, що регіональне законодавство щодо соціальних стандартів в цілому повинно відповідати рамковому національному закону в сфері соціальної стандартизації. Разом з тим це положення не повинно стримувати регіони в розробці додаткових соціальних стандартів, які можуть виходити за рамки національного закону.

Надалі, регіональні адміністрації в тісній взаємодії з місцевими органами самоврядування можуть ще більше розширити перелік соціальних стандартів, якщо муніципальні утворення на території регіону будуть надавати свої соціальні стандарти. У той же час необхідно відзначити, що оскільки більшість соціальних послуг виявляється на місцевому рівні, регіони виконують подвійну роль. Так, з одного боку, система соціальних стандартів буде формувати у регіональних адміністрацій потреби в трансфертах, а з іншого боку, «муніципалізація» соціальних послуг, які повинні надаватися на основі соціальних стандартів, особливо на початковому етапі повинна призвести до збільшення трансфертів місцевим бюджетам з боку самих регіонів. Отже, у вже існуючу нормативно-правову базу на регіональному рівні, що регулює процес виробництва соціально значущих послуг, необхідно внести відповідні зміни. При цьому більш значущим, на наш погляд, все ж є майбутня законодавча база щодо соціальних стандартів на регіональному рівні, яка повинна відображати основні аспекти, пов'язані з міжбюджетними відносинами при забезпеченні соціальних стандартів.

Нами пропонується розробити модель, свого роду шаблон закону, що регулює механізм соціальної стандартизації в регіоні. Ключовою ідеєю є те, що основні його положення з деякими коригуваннями можуть бути застосовні до всіх регіонів, що дозволяє створити інституційні основи соціальної стандартизації при виконанні розглянутих вище умов. Регіональні органи влади можуть безпосередньо самі розробляти і свої нормативні акти, тоді запропонований нами підхід може виконувати, з певними застереженнями, роль методики оцінки регіональної законодавчої бази в сфері

соціальної стандартизації, оскільки буде містити в собі параметри, необхідні для побудови практично будь-якого стандарту. При цьому дана пропозиція стане ще одним способом об'єднання регіональних систем соціальних стандартів в єдину українську модель соціальної стандартизації.

У змісті такого закону в загальному випадку слід відобразити наступні положення. По-перше, необхідна наявність загальної частини, яка може бути розділена на два пункти. У першому пункті повинна бути сформульована мета, досягнення якої забезпечується конкретним соціальним стандартом. В роботі пропонується декілька базових цілей, які можуть бути скориговані з урахуванням виду економічної діяльності соціальної сфери, регульованого соціальним стандартом:

- оцінка соціального розвитку за відповідним соціальним параметром (видом економічної діяльності) – рівень охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення та ін.;

- оцінка бюджетної потреби та формування видатків того чи іншого виду економічної діяльності соціальної сфери та об'єктів соціальної сфери.

- оцінка ефективності бюджетно-податкової політики, що проводиться регіональною адміністрацією.

- критерій оцінки видаткової частини регіонального бюджету (видатки);

- критерій оцінки потреби у міжбюджетних трансфертах.

Таким чином, зафіксовані цілі повинні орієнтувати бюджетів усіх рівнів, які беруть участь у фінансуванні відповідної соціальної послуги, на досягнення певного соціального ефекту, а також створювати передумови для формування стійких економічних підстав соціальної стандартизації.

По-друге, можуть бути представлені основні поняття і терміни, вживані у законі. Так, другий пункт по можливості повинен бути включений до складу загальної частини для того, щоб однозначно визначити соціальний стандарт в конкретному регіоні та пов'язані з ним категорії, які в обов'язковому порядку необхідні для більш високої ефективності того чи іншого соціального стандарту. До таких понять можна віднести наступні:

- безпосередньо поняття соціального стандарту;

- соціальні нормативи як науково розроблені показники в абсолютному, відносному і натуральному вираженні, на основі яких визначаються фінансові нормативи;

- фінансові нормативи, які являють собою вартісне вираження соціальних нормативів.

- об'єкти соціальної сфери, під якими розуміються об'єкти соціальної інфраструктури;

- міжбюджетні відносини;

- міжбюджетні трансферти.

Друга частина можливого закону про соціальні стандарти може бути представлена типами об'єктів соціальної сфери, з допомогою яких будуть надаватися соціальні послуги, і які на підставі соціальних стандартів будуть впливати на обсяг фінансування виробництва соціальних послуг. Конкретний список об'єктів соціальної сфери в кінцевому підсумку залежить від відповідного виду економічної діяльності соціальної сфери. Разом з тим слід взяти до уваги, що деякі типи об'єктів соціальної інфраструктури мають бути в обов'язковому порядку.

Формування об'єктів соціальної інфраструктури за типом повинно відповідати функції, яку виконує даний вид економічної діяльності соціальної сфери.

Закони в сфері регіональної соціальної стандартизації з охорони здоров'я і освіти проходили б перевірку в національному центрі на відповідність їх обов'язкових умов

щодо забезпечення необхідних на загальнонаціональному рівні вимог до змісту бюджетних послуг освіти та охорони здоров'я. Відповідно, у всіх регіонах повинні діяти кілька обов'язкових типів об'єктів соціальної сфери в освіті та охороні здоров'я.

Такий підхід дозволить, з одного боку, зберегти відповідальність за забезпечення соціальних стандартів соціальних послуг (без прожиткового мінімуму) на рівні регіонів, з іншого – в процес управління освітою та охороною здоров'я за допомогою соціальних стандартів буде залучений і національний центр. Це особливо важливо, оскільки саме національний центр повинен мати пряму зацікавленість у забезпеченні деякого мінімально допустимого рівня освіти на всій території України з-за підвищених вимог до людського потенціалу як основного фактору економічного зростання в умовах нової економіки.

Одне з фактичних завдань, яке повинно бути вирішене при впровадженні запропонованої нами моделі загального закону про соціальні стандарти, полягає в переході до формування соціальних видатків регіональних бюджетів на основі регіональних соціальних стандартів, на відміну від порядку, коли спочатку формуються структура і обсяг майбутніх доходів, під які потім розраховуються видатки. При цьому основним суб'єктом управління процесом соціальної стандартизації в Україні і формування системи соціальних стандартів мають стати регіональні органи влади за координаційної підтримки національного центру.

Висновки та наукова новизна.

1. На сучасному етапі економічний розвиток є ключовим компонентом соціального розвитку. Одним з повноправних учасників економічних відносин виступає держава, ефективна діяльність якої за рахунок активних дій з розподілу суспільного добробуту забезпечує стійкість соціально-економічних систем. Суспільний договір, укладений між суспільством і державою, обумовлює відповідальність державних інститутів перед громадянами України. Універсальною формою вираження соціальної функції держави є соціальні гарантії, прийняті на себе державою в рамках суспільного договору. Механізмом практичної реалізації соціальних гарантій служить система соціальних стандартів, що забезпечує оптимальну алокацію обмежених бюджетних ресурсів для виробництва суспільних і соціально значущих благ.

2. Оцінка нормативної бази для формування соціальних стандартів в регіонах дозволила нам зробити висновок про те, що головною характеристикою можна назвати відсутність системності при розробці соціальних стандартів. Проблема полягає в тому, що розроблюються і частково реалізуються окремі соціальні стандарти, але не регіональні системи соціальних стандартів, які можуть і повинні виконувати функцію механізму управління соціальним розвитком.

3. Головною умовою формування ефективної моделі соціальної стандартизації є застосування системного підходу в загальнонаціональному масштабі. Економічними основами системи соціальних стандартів в Україні повинні стати нормативно-правова база на національному, регіональному і місцевому рівнях влади та управління, що регулює порядок формування бюджетно-податкового механізму, і соціальні та фінансові норми і нормативи за видами економічної діяльності, що забезпечують практичне втілення соціальних гарантій суспільства перед громадянином у формі соціальних стандартів. Національний центр зобов'язаний виконувати функцію координатора з створення системи соціальних стандартів і взяти на себе зобов'язання щодо забезпечення прожиткового мінімуму, який розглядається як соціальний стандарт в сфері розподілу доходів населення. На регіональному рівні має бути сформована основна частина соціальних стандартів, які забезпечують надання соціальних послуг. Практичний перехід до управління соціальною сферою і соціальним розвитком за

допомогою соціальних стандартів може бути виконаний за допомогою спеціальної цільової програми.

4. Інституційно-правова база у сфері соціальної стандартизації на регіональному рівні повинна сконструювати нову систему управління соціальним розвитком на основі системи соціальних стандартів як науково розроблених в абсолютному, відносному і натуральному вираженні показників, на підставі яких визначаються фінансові нормативи, що дозволить вирішити завдання вартісної оцінки бюджетних потреб регіону для забезпечення соціального розвитку. При цьому кожна конкретна регіональна система соціальних стандартів повинна бути вбудована в загальнонаціональну модель соціальної стандартизації.

Наукова новизна проведеного нами дослідження полягає в наступному:

– обґрунтовані економічні основи формування державних соціальних стандартів та їх роль у виробництві і розподілі суспільних і соціально значущих благ. Дія механізму соціальних стандартів призводить до кількох ефектів: 1) реально функціонуючі на практиці соціальні стандарти задають напрямок соціального розвитку; 2) їх можна використовувати в якості свого роду ціни на соціальні послуги, що розподіляються або вироблюються організаціями громадського сектору; 3) в рамках міжбюджетних відносин система соціальних стандартів дозволяє бюджетам нижчестоящих рівнів обґрунтувати потреби в ресурсах, необхідних для виконання видаткових зобов'язань, у разі якщо їх дохідні повноваження не відповідають зобов'язанням. При цьому бюджети вищих рівнів, що надають трансферти, у свою чергу, володіють можливістю перевірити необхідний обсяг коштів, які потребують нижчі ланки бюджетної системи;

– виявлено роль державних соціальних стандартів у формуванні системи міжбюджетних відносин і соціальних гарантій держави. Становлення системи соціальних стандартів необхідно: 1) для оцінки ефективності бюджетних видатків та бюджетної забезпеченості, оскільки в цьому випадку задається нормативний рівень надання соціальних послуг за місцем безпосереднього споживання; 2) для створення можливості оцінити фактичний рівень соціального розвитку в співвідношенні з певними цільовими орієнтирами. Заданий через систему соціальних стандартів порядок розподілу видатків за всіма рівнями бюджетної системи повинен відповідати соціальним гарантіям держави і формувати основу для оцінки доходів бюджету різних рівнів влади і управління, забезпечуючи йому доступ до відповідних ресурсів;

– дана оцінка нормативної бази для формування соціальних стандартів в регіонах України. Формування інституту соціальних стандартів в Україні в даний час багато в чому здійснюється на регіональному рівні бюджетної системи. Так, в окремих регіонах розроблюються і частково реалізуються окремі соціальні стандарти, але не регіональні системи соціальних стандартів, які можуть ефективно виконувати функцію механізму управління соціальним розвитком. При цьому соціальна політика на рівні міжбюджетних відносин регіон – муніципальний район – сільське поселення багато в чому залежить від фінансової допомоги регіонального бюджету, що не стимулює муніципалітети до більшої самостійності при здійсненні збалансованої бюджетно-податкової та соціальної політики. Це свідчить про відсутність системності та вимагає участь національного центру у формуванні системи соціальних стандартів;

– розроблено пропозиції щодо формування української моделі соціальної стандартизації. Головною умовою формування ефективної української моделі соціальної стандартизації є застосування системного підходу в загальнонаціональному масштабі. Економічними основами системи соціальних стандартів в Україні повинні стати нормативно-правова база на національному, регіональному і місцевому рівнях влади та управління, що регулює порядок формування бюджетно-податкового

механізму і соціальні та фінансові норми і нормативи за видами економічної діяльності, які забезпечують практичне втілення соціальних гарантій суспільства перед громадянином у формі соціальних стандартів. Національний центр зобов'язаний виконувати функцію координатора з створення системи соціальних стандартів і взяти на себе зобов'язання щодо забезпечення прожиткового мінімуму, який розглядається як соціальний стандарт в сфері розподілу доходів населення. На регіональному рівні має бути сформована основна частина соціальних стандартів, які забезпечують надання соціальних послуг. Практичний перехід до управління соціальною сферою і соціальним розвитком за допомогою соціальних стандартів може бути виконаний за допомогою спеціальної цільової програми.

Список використаних джерел

1. Ievsieieva, O.A., Ievsieiev, A.S. & Holovash, O.V. (2017), "Innovative model of economic growth of the Kharkiv region", Proceedings of III International scientific conference «Modern scientific achievements: experience exchange», Morrisville, Feb 26, 2017, Morrisville, Lulu Press., 2017, pp. С. 50–53.
2. Євсєєва О.О., Головаш О.В. Соціальна інфраструктура у концептуальній моделі сталого соціально-домінантного розвитку регіону // Стратегії сталого розвитку: на шляху до сильнішої громади: матеріали наук.-практ. конф., 21 жовтня 2016 р., Сєверодонецьк / Укл. Семененко І.М. Сєверодонецьк: вид-во Східноукр. нац. ун-ту ім. В.Даля, 2016. С. 36–38.
3. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А., Тарасенко С.І. Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку соціального комплексу в умовах глобалізації і євроінтеграційного вектора України // Глобальні та національні проблеми економіки : Електронне наукове фахове видання / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016. № 10. С. 214–219. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/10-2016.pdf>.
4. Євсєєва О.О. Формування державної політики стратегічного розвитку територій України в умовах євроінтеграції і глобалізації [Електронний ресурс] // Траєкторія науки. 2016. № 3(8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/121/131>.
5. Мазуренко В.І. Системні детермінанти світових фінансових криз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2010. 32 с.
6. Новицький В. Глобальна фінансово-економічна криза : сутність, системність проявів та перспективи подолання // Економічний часопис – XXI. 2009. № 1/2. С. 3–6.
7. Олешко А.А. Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Т. 1. С. 241–247.
8. Пакулін С.Л. *Концепція управління потенціалом* соціально-економічного розвитку регіону // Materials of the XI International scientific and practical conference, [«Science and civilization», – 2015] (30 January – 07 February 2015) on Economic science. Political science. – Volume 5. Economic science. Political science. Sheffield : Science and education LTD, 2015. S. 5–7.
9. Хитрова О. А. Стратегічні аспекти управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2013. № 3. С. 179-185.
10. Хитрова О.А. Антикризовий менеджмент соціально-економічних систем в умовах глобального конкурентного середовища // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали міжнар. наук.-практ. конференції (14-15 травня 2015 р.). Полтава: ПУЕТ, 2015. С. 99–101.
11. Хитрова О.А. Кризові явища в соціально-економічних системах в умовах глобалізації // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2013. № 1. С. 233–240.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вступ. Актуальність проблеми податкової оптимізації обумовлена тим, кожен економічний суб'єкт намагається мінімізувати свої витрати і максимізувати доходи. Ситуація зі сплатою податків не є винятком. Історично проблема зниження податкового тягаря завжди цікавила платника податків. Спроби податкової оптимізації спостерігалися і в період стародавнього світу, здійснюються вони і в даний час. Бажання знизити величину фіскальних зобов'язань призводить до використання різноманітних методів, як законних, так і протиправних, використовуючи незбалансованість ряду положень податкового законодавства. Дана діяльність іменується в науковій літературі по-різному: ухилення від сплати податків, уникнення податків, мінімізація податків, податкове планування, оптимізація податків і т.д. Аналіз показує, що в науковій літературі відсутнє чітке розмежування зазначених вище понять, немає єдності і в розумінні суті самого податкового планування. Більшість авторів, досліджуючи проблему податкового планування, обмежуються розглядом окремих складових даного процесу. В основному розглядаються варіанти використання податкових пільг або офшорний бізнес.

Визначення оптимальних обсягів податкових платежів – проблема кожного конкретної підприємства чи фізичної особи. Нині платники податків роблять безліч зусиль із зниження податкових виплат. Підприємці, керівники та рядові платники податків розглядають їх як «втрати» бізнесу.

Природне прагнення платника податків зменшити суми податків, сплачуваних до бюджету, не має схвалення з боку контролюючих органів щотижня. Господарські операції, що мають на меті зниження податкового навантаження, перебувають й надалі завжди перебуватимуть під увагою податкових та інших контролюючих органів щотижня.

Нерідко самі платники податків при застосуванні тієї чи іншої оптимізаційної схеми припускаються помилок. Під час проведення оптимізаційних процедур немає дрібниць. Воно вимагає ретельного законодавчого обґрунтування й документального оформлення.

Сьогодні кожна організація, незалежно від виду та форми власності, стикається з необхідністю сплачувати податки, що за неграмотного підходу та системних помилок обертається зайвими витратами й скрутами до закону. Тому необхідно проводити оптимізацію оподаткування підприємства, що зробить доходи максимальними, а податки мінімальними, не йдучи в протиріччя з законодавством.

Правильна оптимізація оподаткування та прогнозування можливих ризиків надає значну допомогу у створенні стабільного становища підприємства, оскільки це дозволяє уникнути великих збитків в процесі господарської діяльності.

Важливе значення має тут також концептуальне уявлення про механізм оптимізації відносин оподаткування, покладений на вирішення економічного протистояння між фіскальної спрямованістю податкової системи та необхідністю посилення стимулюючої і регулюючої функції податків стосовно підприємницького сектору.

Результати дослідження. Податки виконують ключову роль для держави в накопиченні матеріально-фінансових ресурсів, необхідних для їх функціонування,

управління суспільними справами, підтримання громадського правопорядку, проведення необхідної суспільству господарської діяльності, вирішення різноманітних соціальних проблем і питань духовно-культурного життя, оборони країни. Проте еволюція формування державних доходів протягом століть зазнала істотних змін – від натуральної форми за умов нерозвиненого ринкового господарства до абсолютного використання грошової форми зараз. Найважливішим методом акумуляції державою суспільного продукту стали податки, які забезпечують лівову частку бюджетних надходжень. Сьогодні податки зазнали суттєвих змін, які потребують вивчення, їх порівняння з минулими роками та надання об'єктивної оцінки їх застосування в сучасних умовах.

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що виплачується державою з доходів юридичних та фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави, передбачених її Конституцією та іншими законодавчими актами. Це одна з форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб із метою досягнення соціальної справедливості й економічного ринку. Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективне використання для задоволення потреб суспільства в цілому і досягнення на цій основі зростання його добробуту. На перший погляд, податки виражають односторонні відносини держави з підприємцями та населенням під час їх сплати. Надалі податки дають змогу встановлювати зворотній зв'язок із платниками завдяки фінансуванню відповідних витрат [9].

Податкові платежі займають вагому частку у фінансових потоках суб'єктів господарювання. Від грамотного, професійного рішення, ухваленого ними з урахуванням податкових наслідків, залежать подальший розвиток бізнесу та можливості його зростання. Недооцінка цієї сторони фінансової діяльності підприємств, допущені помилки в розрахунках при оподаткуванні обертаються значними фінансовими втратами. Реальне становище суб'єктів господарювання в Україні (надмірне оподаткування бізнесу, нестабільність податкового законодавства тощо), потребує чітко організованого корпоративного менеджменту результати якого є значно важливішими порівняно з результатами загальноекономічного і навіть фінансового менеджменту. На сьогоднішній день вести бізнес, не прорахувавши, скільки принесе прибутків та чи інша операція і скільки потрібно буде при цьому заплатити податків, практично неможливо. Проблеми оподаткування, обліку і управління податками за значущістю можна порівняти лише з проблемами, що виникають безпосередньо в процесі виробничої або будь-якої іншої підприємницької діяльності. Ця значимість виражається в конкретних сумах, які сплачуються державі. Податкові платежі, охоплюючи всю виробничу і господарську діяльність підприємств, визначають склад ціни, впливають на ефективність виробництва, а також є найважливішим чинником при ухваленні бізнес-рішення [3, с. 401].

Податки в ідеалі не повинні впливати на вибір економічних рішень підприємства, та істотно змінювати філософію бізнесу. Тоді як на практиці податки, виступаючи найпотужнішим інструментом економічного регулювання, втручаються в сферу стратегічних рішень, нерідко змушуючи кардинально змінювати тактику дій компанії. Важливі рішення ніколи не ухвалюються без урахування розмірів податків та управління ними. На підприємствах завжди повинні бути фахівці, основними функціями яких є аналіз і забезпечення діяльності даного підприємства з податкової точки зору. Навіть якщо податки не визначають основної стратегії підприємства, хтось повинен їх своєчасно і правильно обчислювати, а також вживати заходів щодо їх оптимізації. Відома позиція

платників податків «якщо не платити податки стає неможливим, то слід платити якомога менше» базується на праві всіх суб'єктів господарювання зменшувати свої податкові зобов'язання шляхом будь-яких не заборонених законом способів.

Корпоративний податковий менеджмент як вид управлінської діяльності на підприємстві все більше входить у практику господарського життя України, а податковий менеджер (експерт, консультант з податків) стає все більш важливим працівником. Останнім часом в Україні корпоративний податковий менеджмент став предметом діяльності багатьох аудиторських і консалтингових фірм, що працюють на договірній основі з платниками податків [2, с. 128].

Корпоративний податковий менеджмент – це система управління податковими потоками підприємства шляхом використання науково обґрунтованих ринкових форм і методів та ухвалення управлінських рішень у сфері податкових доходів і витрат на мікрорівні.

У науковій літературі часто ототожнюють поняття мінімізація податкових платежів, податкова оптимізація, податкове планування. Насправді їх слід чітко розмежовувати, оскільки ці поняття характеризують близькі, але не рівнозначні явища і процеси управління податковими потоками підприємства.

З цього приводу вчені стверджують, що метою управління податками на підприємстві є їх мінімізація. Це призводить до того, що податкове управління зводиться лише до діяльності підприємств, яка спрямована на просте скорочення своїх податкових зобов'язань, на жаль, не лише в теорії, але і на практиці. Водночас корпоративний податковий менеджмент як вид управлінської діяльності значно ширший та багатогранніший, ніж звичайне прагнення платника податків мінімізувати податкові платежі. Цей вид управління передбачає перш за все оптимізацію податкових потоків та податкове планування.

Запроваджуючи податковий менеджмент, підприємство має знати не лише окремо взятий розмір податків, які воно сплачує, а ефективність прийнятих рішень щодо вкладення коштів, які вивільняються в результаті оптимізації. Результативність управлінських рішень визначається не лише пошуком додаткових джерел доходів та скороченням податкових витрат, а і вкладенням податкового прибутку (отриманої різниці між оптимізованими сумами податкових доходів підприємства та його податкових витрат). Це і є оптимізація податків, яка базується на виборі ефективних рішень. Тому метою корпоративного податкового менеджменту є оптимізація податків, тобто раціональна багатоваріантна мінімізація податкових платежів, отримання в результаті цього економії, додаткових податкових доходів та ефективного їх вкладення в розвиток підприємства. В принципі, мінімізація і оптимізація мають спільну мету – зниження податкового тягаря платників податків. Проте якщо мінімізація є характерною для окремих локальних ситуацій, то оптимізація носить системний характер, що має тісний взаємозв'язок з оцінкою критеріїв варіантів і витратною політикою підприємства [9, с. 92].

Оптимізація податків здійснюється в процесі податкового планування, податкового регулювання і внутрішнього податкового контролю підприємства. Найважливіша роль в оптимізації податкових потоків належить методам податкового планування, яке в широкому розумінні включає розроблення податкової політики підприємства, методи податкового регулювання і податкового контролю, що застосовуються платником податків. У найзагальнішому вигляді до інструментарію податкового планування належать методи податкового бюджетування, використання податкових пільг та інших не заборонених законом способів мінімізації податкових

платежів, застосування трансфертного ціноутворення і прогалин в податковому законодавстві, реалізація податкової політики підприємства і податкового обліку. Якщо оптимізація податків – це мета корпоративного податкового менеджменту, то податкове планування – це комплекс методів, інструментів, за допомогою яких досягається його мета. Податкова оптимізація і податкове планування передбачають управлінську діяльність платників податків, яка дає змогу не лише зменшити податковий тягар на цей момент, але і забезпечити довготривалу економію на податках, отримати економічний ефект від вкладення зекономлених коштів, уникнути або зменшити ризик можливих штрафних санкцій в майбутньому.

Уткін Е.А. вважає, що оптимізація оподаткування може бути визначена як порівняння різних варіантів ділової активності та використання ресурсів з метою виявлення найнижчого рівня податкових зобов'язань, які виникають при цьому. Податкова оптимізація базується на вивченні чинних законів та інструкцій та на роз'ясненнях податкових законів, а також на аналізі податкової політики, що проводяться урядом [10, с. 185].

Як зазначає Мишкін Б.С., податкова оптимізація (легальне зменшення податків) – це зменшення розміру податкових зобов'язань шляхом цілеспрямованих правомірних дій платників податків, що включають повне використання всіх передбачених законодавством пільг, інших законних прийомів і засобів, з урахуванням інтересів держави. [11, с. 618]. Інші автори стверджують, що оптимізація оподаткування є проявом норми закону про конфлікт інтересів, за якою всі суперечності актів законодавства про податки мають тлумачитися на користь платника [9].

Зменшення податкових платежів в результаті їх оптимізації і планування повинне призвести до збільшення розміру прибутку підприємства, а отже, і враховувати інтереси власників, керівників і працівників підприємства. Проте така залежність не завжди буває прямою і безпосередньою. Скорочення одних податків може призвести до збільшення інших, а також до податкових санкцій з боку контролюючих органів. Тому найбільш ефективним способом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а мінімізація тягара податків на базі зростання обсягів виробництва, реалізації та прибутковості бізнесу, тобто побудови ефективної системи управління підприємством і ухвалення рішень, які б забезпечували всю оптимальну структуру бізнесу. Довготривалість, стійкість ефекту зниження податкового тягара можуть бути забезпечені шляхом ефективного вкладення коштів у виробництво, розвиток підприємства, зокрема, і коштів, що вивільняються від ефекту зниження податкового тягара. Оптимізація оподаткування і податкове планування повинні базуватися також на підтримці платниками податків своєї цінової конкурентоспроможності на ринку, враховуючи, що значна частина податків включається до ціни реалізації товарів та оплачується споживачами.

Спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів. Одним із таких режимів у відповідності з Податковим кодексом України є спрощена система оподаткування.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Вона може бути обрана юридичною особою чи фізичною особою – підприємцем, якщо така особа відповідає встановленим вимогам.

Спрощена система оподаткування вперше була введена Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» у 1998 році і до 2011 року регулювалася цим документом [9, с. 312]. Надалі були внесені зміни до Податкового кодексу в частині глави 1 розділу XIV, і з 1 січня 2012 року вступила в дію оновлена спрощена система оподаткування, обліку і звітності [7, глава 1]. Хоча й після цього до неї вносилися зміни, а саме стосовно кількості груп і особливостей оподаткування за ними.

Спеціальний податковий режим у вигляді спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності передбачено в податковій системі України для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва. Спрощена система оподаткування передбачає лише один вид податку – єдиний податок, який сплачується в місцевий бюджет. Крім того, платники єдиного податку сплачують ще й єдиний соціальний внесок, що зараховується на рахунки органів Пенсійного фонду України.

Податковим законодавством України передбачено обмеження для переходу на спеціальний податковий режим, які встановлені щодо видів діяльності, кількості найманих працівників та доходів суб'єктів малого бізнесу. Суб'єкт малого підприємництва, який відповідає встановленим критеріям, може самостійно приймати рішення щодо переходу на такий спеціальний режим.

Як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці мають право обрати для себе найбільш економічно вигідний механізм сплати податків. Порівняння витрат робочого часу та фінансових витрат, пов'язаних з виконанням обов'язкових податкових процедур на підприємствах України, що застосовують різні податкові режими, показало, що найбільші витрати мають підприємства, які сплачують податки за загальною системою оподаткування, а підприємства, які перейшли на спеціальний податковий режим зі сплатою єдиного податку, мають найменші витрати часу та фінансових ресурсів.

У відповідності до Податкового кодексу України суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку [7, ст. 291]:

1) перша група – фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150000 гривень;

2) друга група – фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 1000000 гривень;

3) третя група – фізичні особи-підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 3000000 гривень;

4) четверта група – юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої

організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень;

5) п'ята група – фізичні особи-підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена;
- обсяг доходу не перевищує 20000000 гривень;

6) шоста група – юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20000000 гривень.

При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку – фізичною особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

Існують обмеження щодо видів діяльності, займаючись якими платники не можуть бути «єдинниками».

1. Суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи підприємці), які здійснюють:

- діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів;
- видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органічного утворення;
- видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;
- діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами;
- діяльність з управління підприємствами;
- діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);
- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;
- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів; фізичні особи - підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту.

2. Фізичні особи – підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів.

3. Страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів.

4. Суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або

перевищує 25%.

5. Представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку.

6. Фізичні та юридичні особи – нерезиденти.

7. Суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) платниками єдиного податку повинні здійснювати виключно в грошовій формі (готівкової та/або безготівкової).

У відповідності до Податкового кодексу під побутовими послугами населенню, які надаються першою та другою групами платників єдиного податку, розуміються такі види послуг:

- виготовлення за індивідуальним замовленням: взуття, швейних виробів, головних уборів, спіднього одягу, текстильних виробів та текстильної галантереї, в'язання трикотажних виробів, виробів із шкіри та хутра, шкіряних галантерейних та дорожніх виробів, килимів та килимових виробів, меблів, теслярських та столярних виробів, металовиробів, ювелірних виробів, вичинка хутрових шкур, очищенням та прибиранням приміщень;

- послуги з ремонту: трикотажних виробів, взуття, одягу та побутових текстильних виробів, шкіряних галантерейних та дорожніх виробів, килимів та килимових виробів, меблів, годинників, велосипедів, радіотелевізійної та іншої аудіо- і відеоапаратури й електропобутової техніки та інших побутових приладів, інших предметів особистого користування, домашнього вжитку та металовиробів, ювелірних виробів;

- технічне обслуговування та ремонт: автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням, музичних інструментів;

- прокат речей особистого користування та побутових товарів;

- послуги з: виконання фоторобіт, оброблення плівок, прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів, чищення та фарбування текстильних, трикотажних і хутрових виробів;

- послуги: перукарень, ритуальні, пов'язані з сільським та лісовим господарством, домашньої прислуги.

Доходом платника єдиного податку є:

1) для фізичної особи – підприємця – дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівкової та/або безготівкової); матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівкової та/або безготівкової); матеріальній або нематеріальній формі.

У випадку продажу основних засобів юридичними особами – платниками єдиного податку дохід визначається як різниця між сумою коштів, отриманою від продажу таких основних засобів, та їх залишковою балансовою вартістю, що склалася на день продажу.

До суми доходу платника єдиного податку включається вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг).

У платників єдиного податку третьої та п'ятої групи (які є платником податку на додану вартість) і платника єдиного податку четвертої та шостої груп, до суми доходу за звітний період включається сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

Платники єдиного податку четвертої та шостої груп до суми доходу за звітний період включають вартість реалізованих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період сплати інших податків і зборів.

Якщо платником надаються послуги чи виконуються роботи за договорами доручення, транспортного експедирування або за агентськими договорами, то доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента).

Дохід, який виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу.

Для платників єдиного податку датою отримання доходу є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг). Датою отримання доходу для платника єдиного податку третьої та п'ятої групи, який є платником податку на додану вартість, та платника єдиного податку четвертої та шостої груп є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

У платників єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу також є дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період сплати інших податків і зборів.

Якщо платники єдиного податку здійснюють торгівлю товарами або послугами з використанням торговельних автоматів чи іншого подібного обладнання (без реєстраторів розрахункових операцій) – датою отримання доходу вважається дата вилучення з таких торговельних апаратів грошової виручки. У разі торгівлі товарами (роботами, послугами) через торговельні автомати з використанням жетонів, карток або інших замінників грошових знаків, датою отримання доходу вважається дата їх продажу.

Суми податків і зборів, утримані (нараховані) платником єдиного податку під час здійснення ним функцій податкового агента, та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нараховані платником єдиного податку, – доходом не являються.

Перевагою єдиного податку є його сплата в рахунок таких податків і зборів (що в свою чергу зменшує час на ведення обліку і звітності та вірогідність допущення помилок і отримання штрафних санкцій):

- податку на прибуток підприємств
- податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи;
- податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку 3%, або 5%;
- земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
- збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

- збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Загалом спрощена система оподаткування, як і будь яка інша, має ряд переваг і недоліків у порівнянні із загальною системою оподаткування.

Серед переваг варто зазначити:

- наявність глибокої диференціації ставок єдиного податку;

- спрощене ведення поточного бухгалтерського обліку доходів і витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, адже бухгалтерський облік у повній формі є вкрай витратним та недоцільним, а у деяких видах діяльності – взагалі неможливим;

- замість різноманітних форм податкової звітності за податками та зборами, які заміщуються єдиним податком, заповнюється одна форма звітності – розрахунок сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємства – юридичною особою, що подається до податкового органу раз на квартал;

- суми єдиного податку повністю сплачуються до місцевого бюджету, що зумовлює до більш тісної і якісної співпраці між місцевими законодавцями і підприємцями, а також це являється фіскальним стимулом для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу;

- підприємці мають можливість співпрацювати з юридичними особами та «враховуватися» до витрат;

- надається право вибору сплати ПДВ.

Щодо негативних аспектів єдиного податку:

- існує обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування;

- обсяги виручки встановлені з прив'язкою до мінімальної заробітної плати, а не до курсу євро;

- для фізичних осіб-підприємців обмежено види діяльності, якими їм можна займатись;

- єдиний податок залишився «не єдиним», оскільки і надалі продовжується окрема сплата внесків по єдиному соціальному страхуванню до Пенсійного фонду у порядку, визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [12, с. 128]. Єдиний соціальний внесок нараховується у розмірі, що є не меншим, ніж мінімальний страховий внесок на одну особу. Крім того платник податку повинен сплачувати соціальний внесок ще й за найманих працівників. А складання і подання додаткових звітів ускладнює ведення обліку.

Формування сучасної системи оподаткування, яка забезпечує фінансовими ресурсами виконання функцій держави, є важливою складовою побудови ринкової економіки України. Щоб бути ефективною, податкова система має спиратися на виважене податкове навантаження на суб'єктів господарювання. Досліджуючи дану тему можна зробити висновки, що чинна система оподаткування та адміністрування податків потребує реформування, яке має передбачати її спрощення, достатність, доцільність та мінімізацію витрат на його здійснення, забезпечення рівності в податковому навантаженні.

На сьогоднішній день існує багато недоліків при оподаткуванні підприємницької діяльності в Україні [3, с. 398-409]. Серед них: складність, внутрішні суперечності, неузгодженість та переважно фіскальна спрямованість чинної податкової системи; адміністрування податків та зборів, яке ставить у нерівні умови платників податків і контролюючі органи та ін. Це призводить до відтоку підприємств у тіньову сферу,

тобто до ведення нелегальної діяльності і повному ухилянню від сплати податків, порушення податкового законодавства і зменшення суми податків, яку необхідно перерахувати до бюджету.

Головними чинниками, які підштовхують платників уникати сплати податків, є [6, с. 55-58]: кількість податків та рівень податкових ставок; складність у розрахунках податкових сум; високий рівень нестабільності; ефективність роботи податкової служби; рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки; рівень довіри платників до владних структур; рівень корупції у державі.

Однак варто зазначити, що існують підприємства, які справно сплачують податки і при цьому неухильно дотримуються податкового законодавства. Причиною їхнього успіху є податкова оптимізація.

Оптимізацію оподаткування слід розглядати як систему заходів, здійснених у межах чинного законодавства, спрямованих на зменшення податкових платежів [4, с. 261], до яких належать – розробка і реалізація схем спрямування фінансових потоків, господарських операцій, обрання виду діяльності, використання пільг, законодавчих прогалин, правильне формування облікової політики підприємства тощо.

Оптимізація оподаткування реалізується шляхом [1]: перенесення термінів виникнення податкових зобов'язань на інші періоди; передання податкових зобов'язань іншим особам; зменшення податкових зобов'язань (шляхом переносу бази оподаткування, зменшення бази оподаткування).

Поточна податкова оптимізація допускає застосування деякої сукупності методів, що дозволяють знижувати податковий тягар для платника податків у кожному конкретному випадку. Перспективна податкова оптимізація ґрунтується на застосуванні таких методів і способів, що зменшують податковий тягар платника податків у процесі його діяльності, маючи довгостроковий характер і з огляду на можливі зміни як зовнішніх так і внутрішніх, що впливають на рівень оподаткування, факторів.

Але лише оптимізації для сучасних підприємств може бути не достатньо. Важкість діючої системи оподаткування суттєво дестимулює підприємців займатися господарською діяльністю у рамках законодавства. Тому одним із шляхів вирішення цієї проблеми можуть стати зміни у веденні обліку. Щоб дрібний бізнес не напружувати необхідністю вести бухгалтерський та документальний облік витрат, можна зберегти нинішній єдиний податок із деякими змінами та доповненнями. Також для спрощення податкової системи слід прибрати дублювання податків і зборів. Наприклад, якщо скасувати податок на транспорт, і навзамін трохи збільшити акцизи на паливо-мастильні матеріали, то при незмінних бюджетних доходах зменшиться документообіг і витрата робочого часу на сплату податку. Аналогічно, можна ліквідувати збір на виноградарство і хмелярство (за рахунок акцизів на алкогольні напої).

Можливо ввести тимчасовий порядок, коли податковий облік ведеться безпосередньо працівниками податкової інспекції на підставі наданих підприємцем первинних документів [9]. Обчислений державою податок при цьому можна оскаржувати до його сплати, але щоб після сплати будь-які претензії до підприємця були б неможливі.

Узгодження дій державного керівництва та підприємницького сектору може вирішити проблему тіньової економіки. Слід наголосити, що також зменшення податкового тягара на підприємства може сприяти виходу бізнесу з «тіні», за рахунок чого можуть збільшитися доходи до бюджетів, коли підприємцям стане нарешті вигідніше сплачувати податки, а не шукати обхідних шляхів, в тому числі через хабарі. А потенціал збільшення податків в Україні величезний, адже за приблизними оцінками експертів [6, с. 95], в тіньовому секторі працює від 40 до 65% українського бізнесу.

Висновки та наукова новизна. Зростання ділової активності та ефективність виробництва в значній мірі залежить від податкової системи. Як свідчить практика, основне податкове навантаження несуть ті суб'єкти підприємництва, які ефективно працюють.

Багато з них, враховуючи складність, недосконалість та обтяжливість податкової системи, змушені шукати можливі способи оптимізації сум податкових платежів. Надмірне податкове навантаження на суб'єкти господарювання (податки, збори та соціальні внески) не стимулюють розвитку їхньої діяльності, а призводять до того, що вони ідуть з легального економічного простору у тіньову економіку та знижується загальна конкурентоспроможність як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Проте, на нашу думку, складність податкової системи не є головним фактором, який впливає на діяльність суб'єктів господарювання. Вважаємо, що необхідно створити такі умови в сфері оподаткування, які б сприяли підвищенню ефективності виробництва та забезпечили надходження в бюджети різних рівнів визначені фінансові кошти. Важливо також, щоб податкова політика в державі сприяла економії ресурсів та ефективному використанню інвестицій. В основі такої податкової політики повинен лежати наступний принцип – при підвищенні ефективності виробництва (збільшенні прибутку, рентабельності продаж, активів та ін.) податкове навантаження (відношення загальної суми податкових зобов'язань до обсягу реалізації продукції та до загальної суми прибутку) повинно відносно зменшуватися. У такому випадку суб'єкти господарювання будуть мати стимул підвищувати ефективність свого виробництва.

Податкова політика України характеризується тим, що достатньо значна частина прибутку суб'єктів господарювання вилучається до бюджету у формі податку на прибуток. Цей податок в Україні перетворився виключно на фіскальний інструмент, а його регулятивний потенціал практично не використовується або використовується неефективно, а в сучасних умовах господарювання саме цей інструмент відіграє важливу роль у податковій конкуренції.

Для успішної боротьби з ухиленням від сплати податків та забезпечення надходження стабільних і достатніх коштів до бюджету держави необхідно розробити комплексну програму державного стимулювання економіки, яка міститиме систему податкових пільг, бо саме податкова політика має безпосередній та дієвий вплив на економічну діяльність підприємств.

Створення раціональної податкової системи забезпечить збалансованість загальнодержавних і приватних інтересів, буде сприяти розвитку підприємництва та нарощуванню національного багатства України.

Податкова політика через ефективне застосування елементів податкової системи повинна забезпечити розвиток стратегічних напрямів економіки. Її ціллю є створення стабільної податкової системи, яка сприятиме ефективному функціонуванню економіки і розвитку підприємництва та забезпечуватиме справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків. Поставлених завдань та цілей можна досягнути шляхом послідовного реформування податкової системи України в таких напрямках:

- спрощення механізму нарахування і сплати податків;
- удосконалення податкового законодавства;
- удосконалення амортизаційної політики;
- зниження податкового навантаження на прибуток суб'єктів господарювання;
- підвищення якості адміністрування податків.

Реалізація цих заходів дасть змогу зменшити витрати на ведення податкового обліку, заповнення та подання податкової звітності, активізувати інвестиційні процеси на

підприємницьких структурах та в економіці в цілому, підвищити конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу, а також сприятиме боротьбі із тіньовою економікою та корупцією.

Ключові зміни, яві відбулися в реформуванні податкової системи України, орієнтовані на європейське податкове законодавство і враховують досвід реформування країн ЄС у зв'язку з євроінтеграційними процесами, які відбуваються в країні.

Питання межі податкового навантаження на підприємства може бути предметом окремого ґрунтовного дослідження, у ході якого необхідно врахувати загальні умови розвитку економіки країни, підвищення рівня взаємодії суб'єктів податкової системи, що дасть змогу покращити якість податкового процесу, укладення міжнародних договорів у сфері оподаткування з метою, з одного боку, уникнути подвійного оподаткування, а з іншого – привести національну податкову систему у відповідність міжнародним нормам податкового законодавства. Проте західні концептуальні підходи в податковій сфері мають бути максимально адаптованими до українських умов.

Список використаних джерел

1. Карауш, В.В. Податкове навантаження на підприємства в Україні: матеріали I-ої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття» / В.В. Карауш. – 2008.
2. Механізми податкового менеджмента: монографія / А.А. Васильев и др. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – 247 с.
3. Моряк, Т. Недоліки податкової системи України та необхідність її реформування в контексті антициклічної макроекономічної політики / Т. Моряк, В. Буняк // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 41. – С. 398-409.
4. Нашкерська, М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М.М. Нашкерська // Науковий вісник МСУ. – 2013. – №18. – С. 258-263.
5. Недрянко, А.О. амортизаційна політика та оновлення основних фондів в Україні [Електронний ресурс] / А.О. Недрянко, А.Ю. Бусько. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/26123.doc.htm.
6. Оншинко, С.В. Проблеми та можливості модернізації податкової політики в Україні / С.В. Оншинко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – №6. – С. 127-121.
7. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Податковий облік: підруч. / В.М. Панасик, С.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 352 с.
9. Романов, О. Українські податки – від абсурду до ефективності [Електронний ресурс] / О. Романов // Главред. – Режим доступу: <http://hvylyya.net/analytics/c4-2009-04-12-12-01-18/2009-05-25-12-58-24.html>
10. Стащенко, І.Б. Методи оцінки масштабів тіньової економіки підприємницької діяльності в регіонах: матеріали Міжвузівської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Сучасні проблеми і перспективи розвитку підприємництва в регіонах» / І.Б. Стащенко. – 2006.
11. Ткачик, Л.П. Вплив податкової політики на ефективність діяльності підприємства / Л.П. Ткачик // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – Вип. 264, том III. – С. 611-619.
12. Угровецький, О.П. Система оподаткування в Україні: становлення, реформування, адміністрування: монографія / О.П. Угровецький. – Харків: ТД «Золота миля», 2014. – 328 с.
13. Фінансове право України: навч. посіб. / За ред. Л.К. Воронової. – К.: правова єдність, 2009. – 395 с.

д-р екон. наук, професор **Токмакова І.В.**,
канд. екон. наук, доцент **Корінь М.В.**
Український державний університет залізничного транспорту

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Вступ. Промисловий комплекс України — найважливіший системоутворюючий чинник національної економіки, який значною мірою визначає рівень розвитку кожної її галузі. На його підприємствах трудиться понад 3 млн працівників. Промислове виробництво дає майже третину загальної доданої вартості, близько половини експортної продукції. Без перебільшення, промисловість є визначальним фактором реалізації життєвих інтересів країни, її економічної безпеки, соціальних і культурних умов життя народу. Сьогодні промисловість України перебуває у глибокій системній кризі. Падіння промислового виробництва у 2015 р. становило 13%. І це відносно й так невисокого його рівня у попередні роки. Четвертий рік відбувається значний спад виробництва промислової продукції, який є наслідком не лише зниження рівня присутності вітчизняної продукції на традиційних ринках (у тому числі через зниження попиту на неї, виключення із виробничої діяльності значної частини підприємств через воєнні дії на Сході країни), а й погіршення фінансово-економічних умов їх функціонування. Відповідно посилюється тенденція щодо деіндустріалізації економіки.

Стимулювання структурних зрушень у промисловості України потребує застосування нових організаційних важелів, здатних забезпечити підвищення продуктивності праці, реструктуризацію промислового сектору зі збільшенням частки високотехнологічних та наукоємних виробництв, зростання інноваційної активності підприємств та створення замкнених ланцюгів виробництва. Одним з найбільш ефективних способів досягнення цієї мети є застосування кластерного підходу організації промислового виробництва, який дозволяє поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали промисловості, сприяє створенню нового класу виробничих систем, що об'єднуюватимуть ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств.

У зв'язку з зазначеним актуалізується питання кластеризації промислового сектору економіки, що базується на поєднанні загально-національних і регіональних інтересів і можливостей з метою зміцнення сфери матеріального виробництва і на цій основі підвищення життєвого рівня населення.

Незважаючи на те, що перші підходи до розуміння сутності та ролі кластерів в економіці з'явилися досить давно, широке розповсюдження теорія економічних кластерів отримала лише в кінці 20 століття, починаючи з виходу в світ у 1990 році книжки М. Портера «Конкурентні переваги країн» (Competitive Advantage of Nations) у російській редакції «Международная конкуренция» [1]. Вчений вважає, що конкурентоспроможність країн і регіонів слід розглядати через призму конкурентоспроможності не окремих розташованих у них фірм, а кластерів, тобто об'єднань фірм різних галузей. При цьому найважливішу роль грає здатність кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Надалі його ідеї отримали розвиток у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких М. Енрайт, А. Маршал, В. Дикань, М. Корінь, М. Войнаренко, М. Кизим, С. Соколенко, П. Каблук, В. Федоренко, З. Варналій [2-11] та інших.

Результати дослідження. Феномен утворення кластерів пов'язаний зі зміною парадигми, адаптацією до умов глобалізації, а також з різко зростаючим динамізмом середовища, тобто економічний світ, переходить до нового, мережевого порядку —

функціонального синтезу ієрархічного і ринкового, а світова економіка і всі її підсистеми стратифікуються в кластерно-мережеві структури – набагато більш гнучкі, ніж модель ієрархії, і одночасно більш інтегровані, ніж традиційна модель ринку.

В економічній літературі існує значна кількість визначень кластера, що є основою кластерної теорії економічного розвитку. Так, Портер М. розуміє під кластером групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у певній сфері й доповнюють один одного [1]. Саблук П. визначає, що «кластерні структури є втіленням комбінації наукових, виробничих і комерційних структур, які на основі використання переваг коопераційної взаємодії сприяють формуванню і ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих підприємств, галузей, регіонів, національних економік в умовах посилення світового конкурентного протистояння» [9]. М. Войнаренко розглядає кластер як галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону [6]. На думку З. Варналія, кластер – це індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком і виступаючих альтернативою секторальному підходу [11].

Узагальнюючи підходи вчених до визначення поняття «кластер» можна зробити висновок, що по своїй сутності кластер є мережевою структурою, що формується на основі кооперації підприємств і організацій в процесі створення певного продукту, тому масштаби кластерних утворень суттєво залежать від специфіки кінцевого продукту.

Серед специфічних ознак, властивих виключно кластерам, вчені виділяють такі:

- група підприємств об'єднана горизонтальними зв'язками;
- розміщення підприємств на одній географічній території;
- наявність вертикальних зв'язків між підприємствами, науковими установами і структурами державного управління;
- об'єднання підприємств замкненого виробничого циклу (від виробництва сировини до збуту готової продукції);
- зв'язаність підприємств єдиним інфраструктурним та інституційним середовищем;
- наявність неформальних взаємовідносин суб'єктів кластеру.

М. Портер у роботі [12] підкреслює принципову відмінність кластерів від інших гібридних форм координації, що складається у великій кількості постійно повторюваних неофіційно соціальних контактів, які стимулюють встановлення довіри, ефективних комунікацій, знижують трансакційні витрати. Кластер являє форму промислових мереж, характерну частотою і силою взаємодії підприємств, в результаті чого виникає додатковий «суспільний капітал», що полегшує доступ до ресурсів. Сутність кластера – це розвиток ефективних комунікацій. Процес формування кластерів носить евристичний характер, тобто проходить за узагальненим евристичним алгоритмом пошуку технічних рішень, які в подальшому призводять до появи та розвитку ефективної мережевої структури, здатної виробляти висококонкурентний продукт.

Однією зі специфічних ознак кластеру можна вважати організаційно-технологічну співпрацю між галузями, виробництвами, підприємствами та організаціями, яка проявляється в інтеграції однієї галузі з іншими комплексами національної економіки на основі об'єднання їх економічних інтересів. Саме склад і кількість учасників впливає на масштаби діяльності і структуру кластеру, які у свою

чергу залежать і від таких чинників, як довжина ланцюга цінності, географія збуту, тривалість і наявність формальних і неформальних взаємозв'язків.

Велика кількість учасників і невизначеність кластерних характеристик, відсутність обмежень щодо їх територіального розміщення, процесів утворення і розвитку обумовили формування різноманітних варіантів щодо їх структурного наповнення та побудови.

Більшість спеціалістів вказує на те, що вибір варіанта створення кластеру залежить в першу чергу від наявності об'єктивних передумов для створення кластеру. Ними є як готовність підприємств до співробітництва та існуючі механізми взаємозв'язку між ними, так і інноваційний рівень виробництва, розвиток інфраструктури підтримки бізнесу та зацікавленість органів державної влади в діалозі з бізнесом на умовах партнерства.

В наш час кластери є основою економічного розвитку в більшості провідних країн світу. Кластерна політика в індустріально розвинених країнах особливо активно почала розгортатися в останні 20 – 25 років у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоспроможності великих інтегрованих компаній на динамічних глобальних ринках. це стимулювало мобілізацію нових ресурсів – малих і середніх підприємств, територій – для забезпечення національної конкурентоспроможності. На цей час існує інформація про 833 кластери різних типів у 25 розвинених країнах світу та 24 країнах, що розвиваються.

Кластери виникають як у галузях, що характеризуються високими й інноваційними технологіями, так і в традиційних галузях; як у виробництві, так й у сфері індустрії надання послуг. У Європі 30% регіональних кластерів належать до високотехнологічних та інноваційних, а 70% – кластери традиційних галузей. Високотехнологічні інноваційні кластери в основному молоді (не більше 20 років). традиційні кластери мають вік до 100 років. Наприклад, у Данії виявлено 13 регіональних і 16 національних кластерів. Регіональні кластери об'єднуються як на основі традиційних галузей промисловості (виробництво тканин, одягу, меблів), так і навколо нових технологій (мобільний і супутниковий зв'язок).

Науковці та фахівці, враховуючи особливості розвитку держав світу, виділяють найбільш характерні моделі побудови кластерних структур за такими ключовими характеристиками: ступінь ринкових взаємозв'язків і конкуренції; присутність прямих іноземних інвестицій; наявність інновацій; інтернаціоналізація бізнесу та інновацій; ступінь розвитку малого бізнесу; наявність фірм-лідерів (таблиця 1).

Світовий досвід свідчить, що ключовими перевагами реалізації кластерної політики у промисловості є:

- структурна перебудова промислового сектору завдяки зростанню частки наукоємних та високотехнологічних виробництв, що вимагає посилення ролі держави у забезпеченні послідовності та ефективності реалізації всіх стадій інноваційного процесу від НДДКР до комерціалізації та виводу на ринок нової продукції з високою доданою вартістю;

- зростання інноваційної активності промислових підприємств завдяки розвитку кооперації між науково-дослідним та виробничим секторами, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, залученню висококваліфікованих кадрів через розширення зовнішніх зв'язків підприємств, розвитку аутсорсингу та зростанню інвестиційної привабливості підприємств-членів мережевих структур;

- усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та розвиток міжрегіональних зв'язків через забезпечення державної підтримки створення та розвитку регіональних та міжрегіональних кластерів у галузях, які мають найвищий потенціал виробництва продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Таблиця 1

Відмінні ознаки та можливості використання різних моделей промислових кластерних структур у світовій економіці [складено за 7, 13, 14]

Модель кластерної структури	Відмінні ознаки моделей кластерних структур	Можливості застосування
1	2	3
Італійська модель	Італійська модель передбачає наявність великої кількості невеликих фірм, що об'єднані в різні асоціації з метою підвищення власної конкурентоспроможності. Провідну роль у розвитку італійських кластерів відіграють «колективні інститути» - національні конференції ремісників, промислові парки, фінансові та маркетингові консорціуми, технологічні інститути	Така модель може застосовуватися при організації виробництва продукції невисокого технічного рівня з високим рівнем її диференціації
Японська модель	У японській моделі кластеру головну роль відіграє велика компанія, що має великий масштаб виробництва та інтегрує велику кількість постачальників на різних стадіях технологічного ланцюга. Характерною особливістю моделі є постійне удосконалення техніки і технологій, всіх напрямків діяльності. Постачання комплектуючих для головної фірми кластеру здійснюється за принципом «піраміди»	Може застосовуватися для виробництв, пов'язаних з виробництвом технологічно складної наукоємної продукції
Індійсько-китайська модель	Головну роль відіграє компанія-лідер. Характерними ознаками даної моделі є високий рівень інтернаціоналізації бізнесу та іноземних інвестицій, що створюють основу для впровадження сучасних технологій; високий рівень експорту продукції; зростаючий імпорт інноваційних технологій; ключова роль держави в розвитку кластерних структур; наявність великої кількості інститутів підтримки на міжнародному, державному, регіональному та місцевому рівнях; значний запас дешевих і легкодоступних ресурсів	Може бути впроваджена в країнах, що не мають провідних технологій і досвіду ведення діяльності на світовому ринку
Фінська модель	Характерними ознаками фінської моделі кластеру є інтернаціоналізація бізнесу (кластери в економіці країни не є виключно національними); виготовлення продукції в основному на експорт; наявність тісних економічних зв'язків з суміжними країнами; високий рівень інноваційної діяльності; підтримка експорту високоякісної продукції потужним сектором науково-дослідних організацій	Може використовуватися в країнах, що мають дефіцит природних ресурсів і низький рівень попиту на конкурентоспроможну продукцію

Продовження табл. 1

1	2	3
Північно-американська модель	Відмінними характерними ознаками північноамериканської моделі кластерної структури є висока конкуренція між компаніями одного рівня, який стимулює впровадження інновацій; мобільність робочої сили; високий рівень підприємницької активності	Може бути застосована в тому випадку, коли виробничий процес не передбачає встановлення тісних взаємозв'язків між підприємствами; у країні, де досить розвинуті ринкові інститути, а серед виробників існує сильна конкуренція
Модель пост-радянських країн	У цій моделі ринкові відносини і конкуренція майже повністю відсутні, інтернаціоналізація інновацій не розвинута, недостатньо розвинутий малий бізнес. Відмінними ознаками є їх створення на основі територіально-виробничих комплексів; мають чітку спеціалізацію в масштабах країни і регіону; сконцентровані на обмеженій території, що володіє необхідними ресурсами	Може застосовуватися в сировинних регіонах пострадянських країн зі слабо розвинутою обробною промисловістю

Питання необхідності кластеризації економіки України систематично розглядаються в кабінеті міністрів України, починаючи з 2003 р. Так, в постанові кабінету міністрів України від 28.07.2003 р. №1174 «Про схвалення державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 рр.» [15] було передбачено формування технологічних кластерів передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості, забезпечити оптимізацію регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств.

У 2008 р. постановою кабінету міністрів України від 14.05.2008 р. «Про затвердження державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 роки» [16] було передбачено створення за участі місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів у складі науково-дослідних організацій, малих та середніх підприємств, центрів трансферу технологій тощо. В інших постановах і розпорядженнях кабінету міністрів України передбачено створення промислових територіально-галузевих виробничих систем (кластерів), екоінноваційних кластерів тощо.

На сьогодні особливістю розвитку кластерів в Україні є орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, АПК, металургію, тоді як пріоритетом європейських країн є розвиток насамперед високотехнологічних інноваційних кластерів у галузях машинобудування, біофармацевтики, електроніки.

В Україні перші спроби створення кластерів припадають на 1998 рік. Саме тоді у м. Хмельницькому, за активної методичної допомоги фахівців-членів Співки економістів України та Асоціації «Поділля Перший» були створені кластери:

будівельний, швейний, продуктової та сільського туризму. Так, будівельний кластер об'єднав понад 30 пов'язаних з будівництвом підприємств і організацій, що розташовані на території Хмельницької області, майже всі з яких співпрацюють донині, забезпечуючи робочими місцями близько п'яти тисяч осіб. Кластер виконує оригінальні замовлення як в Україні, так і за кордоном у межах українсько-польської програми ділової співпраці. Створення будівельного кластера на Хмельниччині стало можливим завдяки наявності на території області корисних копалин, що використовуються в будівельній індустрії, а також відповідного наукового, виробничого й кадрового потенціалу. Не останню роль відіграла й та обставина, що через м. Хмельницький проходять великі фінансові потоки завдяки тому, що за останні десятиліття в ньому сформувалися великі оптові ринки.

З 2005 р. на Хмельниччині розпочато новий етап формування кластерів — у напрямку виробництва нових будівельних матеріалів, охорони та комерціалізації культурної спадщини, інформаційно-освітньої сфери, кластера органічного землеробства, фруктових кластерів «Подільське яблуко». Наймолодшим на Хмельниччині є кластер екоагротуризму в селі Грицеві Шепетівського району.

Нині в Україні кластерні структури сформовані вже в 7 областях. Окрім Хмельницької області, кластери виникли в Івано-Франківській області (з туризму і виробництва сувенірної продукції — кластер «Сузір'я», виготовлення виробів з овечої вовни — кластер «Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті»), Рівненській області (з деревообробки в Рокитнівському районі), Херсонській області (транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України»), Полтавській області (кластер екологічно чистого дитячо-го харчування «Полтавщина»), Одеській області (кластер органічного землеробства і зеленого сільського туризму у Придунав'ї), Харківській області (кластер свинарства та м'ясних виробів). Певні успіхи у створенні кластерних структур в Україні можна пояснити не тільки об'єктивними чинниками (занепадом економіки більшості регіонів тощо). Важливу роль відіграли й суб'єктивні чинники, зокрема діяльність групи Прайса у Хмельницькій області та проведення міжнародного економічного форуму «Нові виробничі системи та прискорений розвиток регіонів» (2001 р.), на якому детально обговорювалися шляхи кластеризації економіки України на регіональному рівні [17]. Однак потенціал кластерної економіки в Україні ще далеко не вичерпаний, особливо в його інноваційній складовій.

Необхідно враховувати, що одним з головних пріоритетів та напрямків розвитку економіки України є забезпечення переходу країни від сировинної спрямованості до інноваційної, так як інновації мають безпосередній вплив на соціально-економічний прогрес і в сучасності виходять на перший план. Підтримка інновацій є необхідною та обґрунтованою реакцією на системні виклики, глобалізацію і формування відкритої економіки, дозволяє розраховувати на поліпшення економіки і підвищення якості зростання. Розвинені країни світу почали реалізовувати шостий технологічний уклад і формують нові технологічні платформи на базі перспективних інноваційних циклів, заснованих на проривних досягненнях в області інформаційних технологій, нанотехнологій, біотехнологій, генної інженерії, електронних технологій, космічних технологій, ракетобудування, літакобудування, композитних технологій, технологій альтернативної енергетики, технологій автоматизації, робототехніки та електромеханіки і т. д. При цьому розвиток зазначених технологій, характерних для нового технологічного укладу розвитку світового господарства, пов'язано з появою нових структурних проблем, які потребують комплексного вирішення на новому етапі інноваційної трансформації промислових систем. Управління інноваційними циклами підприємств необхідно розглядати з позицій підвищення конкурентоспроможності виробничих результатів і якості структурної організації промислових компаній. Тому в

основі гіпотези інноваційно-інвестиційної структуризації промисловості розглядається багатоцільове системне завдання розвитку комплексів інноваційно-промислових кластерів у взаємодії з технологічними платформами, що є базисом трансформації структури промисловості при переході до шостого технологічного укладу.

Створення інноваційно-промислових кластерів слід розглядати, як один із способів підвищення конкурентоспроможності економічного розвитку, що має широке поширення в багатьох країнах світу і стає важливим напрямком інноваційної політики країни. Цей інтерес пояснюється широкомасштабним позитивним досвідом створення інноваційних кластерів в економіках багатьох розвинених країн, які довели ефективність даного підходу. Так як в інноваційних кластерах відбувається процес синтезу наукової, економічної, промислової, соціальної політик. Даний тип кластерів включає в себе весь інноваційний ланцюжок від розвитку фундаментальної наукової ідеї до її реалізації, виробництва та дистрибуції готової продукції.

Згідно системного підходу, розглянемо діяльність інноваційно-промислового кластеру в умовах нелінійності як сукупність таких взаємопов'язаних підсистем:

1. Технічної, відповідальної за технологічно пов'язане і непов'язане обладнання (машинні та лабораторні установки, експериментальне обладнання, технологічні лінії), призначеного для впровадження дослідних і конструкційних розробок та у разі позитивного результату, впровадження їх у виробничий процес. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є сучасність обладнання, що виражається у відповідності його технічних характеристик і можливостей сучасним вимогам;

2. Технологічної, відповідальної за послідовність технологічного циклу в розробці та тиражуванні продукції з заданими параметрами та рівнем якості. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є ступінь освоєння технології з урахуванням рівня технологічної культури (процес технологізації), її оптимізація в разі необхідності і жорсткий контроль за ходом технологічних бізнес-процесів;

3. Фінансово-економічної, відповідальною за фінансово-економічне обслуговування бізнес-процесів і здійснення фінансових зв'язків між бізнес-структурами інноваційно-промислового кластеру. Процедура фінансово-економічного обслуговування кластеру здійснюється через фінансову підтримку з сторони держкорпорацій, відповідних технологічних фондів, різнорівневих бюджетів, банківських кредитів, коштів об'єднаних бізнес-структур на засадах інноваційного партнерства. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є можливість і доцільність залучення капіталу та жорсткий контроль за рухом фінансових потоків в інноваційній діяльності кластеру;

4. Соціальної, відповідальної за рівень соціальної культури в процесі інноваційної діяльності. Висококваліфікований і підготовлений персонал виступає базовою основою функціонування інноваційно-промислового кластеру. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є рівень соціальної захищеності працівників, що виражається у створенні оптимальних умов праці. Зважаючи на те, що інноваційно-промисловий кластер виступає як висококваліфікована і високо потенціальна система, то її інтереси не повинні суперечити інтересам суспільства. Спільні зусилля об'єднаних у інноваційно-промисловий кластер бізнес-структур повинні сприяти вирішенню не тільки інноваційно-технологічних проблем, але і формування рівня культурно-технічного і освітнього розвитку їх співробітників;

5. Організаційно-виробничою, відповідальною за раціональне використання технологічного та комп'ютерного обладнання, виробничих площ, транспорту та забезпечуючого умови для підвищення ефективності організаційних структур інноваційно-промислового кластеру в рамках певних ресурсів і можливостей. Важливою умовою в межах даної підсистеми є рівень раціонального використання

людського та виробничого та потенціалу, орієнтованого на реалізацію інноваційних ідей;

6. Інформаційної, відповідальної за обслуговування інформаційних потоків та за збір і обробку інформації та доведення її до відповідних бізнес-структур інноваційно-промислового кластеру. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є рівень своєчасності збору інформації та достовірності отриманих даних, а також оперативність її поширення між функціональними підрозділами;

7. Комунікаційної, відповідальної за об'єднання зусиль бізнес-структур інноваційно-промислового кластеру для досягнення загальної мети за допомогою координованих інноваційно-технологічних дій на засадах інноваційного партнерства. Важливою умовою в рамках даної підсистеми є реалізація інноваційно-інвестиційних проектів за допомогою об'єднання інтересів науки і освіти, держави і бізнесу.

Інноваційно-промисловий кластер володіє певним потенціалом, який являє собою партнерство взаємопов'язаних організацій, і він перевищує суму потенціалів кожної з цих організацій окремо. Отже, можна говорити про формування синергетичного ефекту всередині кластерної структури, що виникає внаслідок взаємодії її учасників. Завдяки даному ефекту досягається зменшення витрат, полегшується розробка і впровадження нових технологій і доступ до них, відбувається збільшення продуктивності фірм, створюються умови для більш ефективного маркетингу, учасники кластерної структури здатні швидше і адекватніше реагувати на потреби покупців та ін. Зокрема в учасників інноваційно-промислового кластеру з'являються такі можливості: скорочення власних витрат, так як беруть участь у проектах всі організації кластерної структури; розширення доступу до інформації та технологій; пріоритетний доступ до програм державної підтримки; умови для ефективної взаємодії з державними органами; можливість використання унікального устаткування без необхідності купувати його кожній організації самостійно та ін.

Методологія формування інноваційно-промислового кластеру має передбачати оцінку потенціалу зростання підприємств кластеру та покращення умов їх функціонування. Так аналіз економічної літератури дозволяє виділити ряд найбільш суттєвих умов, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку інноваційно-промислового кластеру.

До позитивних умов слід віднести:

- рівень розвитку наукової та освітньої інфраструктури, що передбачає інтеграцію наукових, освітніх установ з підприємницькими структурами в контексті системи безперервної освіти, що дозволяє: забезпечити постійну взаємодію між роботодавцями та освітніми установами з метою організації моніторингу регіонального ринку праці та освітніх послуг, раціонального заповнення професійних ніш на ринку праці; створити механізми, що стимулюють роботодавців інвестувати в освітні установи, що забезпечують інтеграцію виробництва продукту і системи професійної освіти;

- психологічна готовність підприємців до кооперації. Ключовим елементом створення інноваційно-промислового кластера є наявність достатнього рівня довіри між його учасниками;

- наявність стратегії розвитку інноваційно-промислового кластера, що передбачає, зокрема, наявність ініціативи і спільних зусиль підприємців й органів управління;

- можливість успішного застосування методу проектного управління, що дозволяє формувати відповідні цілям конкретного проекту команди, об'єднані спільним завданням, єдиною корпоративною культурою, забезпечувати їх позитивний вплив на управління підприємницькими структурами;

- розвиток інформаційних технологій, які забезпечують обмін інформацією між учасниками інноваційно-промислового кластера.

Серед негативних умов слід виділити такі:

- недостатньо сприятливе підприємницьке середовище;
- низький рівень розвитку асоціативних структур (торгових палат тощо), покликаних здійснювати вироблення та просування пріоритетів та інтересів підприємницьких структур;
- недостатній рівень розвитку малого бізнесу;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури;
- низький рівень довіри між підприємцями, органами управління;
- низька культура організації підприємницької діяльності, в тому числі використання аутсорсингу.

- поява реальних вигод від розвитку інноваційно-промислового кластеру лише в середньостроковій перспективі, що передбачає необхідність тривалої і послідовної реалізації стратегії його розвитку.

Зважаючи на наявність значної кількості негативних чинників, що формують умови розвитку інноваційно-промислових кластерів в Україні вкрай необхідним є удосконалення суб'єктно-інституційного забезпечення процесів кластеризації промисловості.

Так, формування кластерної політики в Україні потребує максимального залучення до цієї роботи представників органів державної влади (на всіх рівнях), бізнесу, громадських організацій, професійних асоціацій, наукового та освітнього секторів з метою узгодження інтересів учасників процесу кластеризації та координації їх діяльності. Це вимагає здійснення наступних завдань:

- утворення окремого структурного підрозділу у складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, на який будуть покладені функції розроблення та реалізації державної кластерної політики в Україні у тісному співробітництві з усіма зацікавленими учасниками, що дасть можливість сконцентрувати повноваження та відповідальність за реалізацію кластерної політики та уникнути розпорошення організаційних та інших видів ресурсів;

- створення робочої групи при профільному міністерстві із залученням представників наукового, експертного середовища сфері кластеризації, завданнями якої на етапі запровадження кластерного підходу мають бути: розроблення нормативно-правової бази кластеризації; організація проведення бенчмаркінгових досліджень; розроблення та контроль за виконанням пілотних проектів створення кластерів; створення системи моніторингу, оцінювання та коригування кластерної політики. На наступних етапах робоча група може бути трансформована у постійно діючий дорадчий орган при профільному міністерстві, який братиме участь у відборі кластерних ініціатив для надання державної підтримки, ініціюватиме участь України у міжнародних програмах з підтримки розвитку кластерів тощо;

- прийняття спеціальних нормативно-правових актів, а також закріплення пріоритетності побудови кластерної моделі розвитку промисловості у базовому законодавстві у сферах інноваційної, промислової, зовнішньоекономічної політики. Цей напрям передбачає: доопрацювання та затвердження Концепції створення кластерів в Україні, у якій, зокрема, мають бути визначені поняття кластера; критерії віднесення мереж до кластерів; представлена класифікація кластерів за видами економічної діяльності; визначено напрями, за якими мають здійснюватися заходи державної підтримки розвитку кластерів, а також інструменти та механізми цієї підтримки;

– розроблення та затвердження Національної стратегії розвитку кластерів в Україні, викладеної у форматі Білої книги, у якій, зокрема, мають знайти відображення ключові засади створення та розвитку кластерів (у т. ч. транскордонних), визначені суб'єкти державної кластерної політики, проаналізовано досвід розвинених країн у цій сфері;

- поширення інтернаціоналізації кластерних ініціатив шляхом забезпечення активної участі України у зарубіжних проектах та програмах розвитку кластерів, ініціювання створення транскордонних кластерних мереж, залучення міжнародної експертизи на всіх етапах створення та реалізації кластерної політики, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій у компанії кластерів. Зокрема, Україна має більш повно використовувати потенціал, що міститься в Угоді про асоціацію з ЄС, яка відкриває можливості участі у програмах та проектах ЄС, залучення технічної допомоги тощо. Актуальними напрямками міжнародного співробітництва у сфері кластеризації є наступні: забезпечення участі українських професійних кластерних менеджерів у міжнародних профільних заходах та асоціаціях та програмах –TCI Network (найбільша міжнародна мережа експертів у галузі кластерної політики), European Cluster Excellence Initiative, The European Cluster Collaboration Platform, Cluster managers club (ЄС) тощо; сприяння участі українських підприємств та організацій у створенні міжнародних кластерів у рамках Програми Горизонт 2020, до якої приєдналася Україна у 2015 р. Суттєвого інноваційного поштовху українській промисловості надасть участь у проектах блоку «Індустріальне лідерство», метою якого є забезпечення лідерства у передових та промислових технологіях за допомогою спеціальної підтримки інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, розробки нових матеріалів, біотехнології, передових технологічних процесів та космічних технологій [18].

Висновки та наукова новизна. В умовах глобального затяжної соціально-економічної та політичної кризи в Україні все більш значущим стає пошук ефективних форм організації діяльності суб'єктів господарювання. Однією з найбільш прогресивних форм кооперації в даний час є кластери, особливо в умовах розвитку інноваційної діяльності – головного фактору успіху в конкурентній боротьбі та прискореного соціально-економічного розвитку країни.

На основі узагальнення підходів вчених до визначення поняття «кластер» зроблено висновок, що по своїй сутності кластер є мережевою структурою, що формується на основі кооперації підприємств і організацій в процесі створення певного продукту, тому масштаби кластерних утворень суттєво залежать від специфіки кінцевого продукту. Серед специфічних ознак, властивих виключно кластерам, виділено: група підприємств об'єднана горизонтальними зв'язками; розміщення підприємств на одній географічній території; наявність вертикальних зв'язків між підприємствами, науковими установами і структурами державного управління; об'єднання підприємств замкненого виробничого циклу (від виробництва сировини до збуту готової продукції); зв'язаність підприємств єдиним інфраструктурним та інституційним середовищем; наявність неформальних взаємовідносин суб'єктів кластеру.

З метою переходу від сировинного до інноваційного розвитку та зважаючи на внутрішню, притаманну кластерам (іманентну) властивість високої інноваційної активності, яке може переходити в мультиякість, доведено перспективність формування інноваційно-промислових кластерів в Україні. Визначено підсистеми інноваційно-промислового кластеру, до яких віднесено такі складові: технічну, технологічну, фінансово-економічну, соціальну, організаційно-виробничу, організаційну та комунікаційну, що формують відповідні потенціали забезпечення конкурентоспроможності кластеру.

Однією з найважливіших переваг формування інноваційно-промислових кластерів визначено міжгалузеву інтеграція, завдяки якій відбувається зміцнення виробничих зв'язків і об'єднання певної галузі промисловості з іншими галузями національної економіки, які її обслуговують і доводять промислову продукцію до споживачів, розширення та поглиблення виробничо-технологічних зв'язків, консолідацію капіталів, спільне використання ресурсів та створення сприятливих умов для здійснення економічної діяльності.

Систематизовано найбільш суттєві умови, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку інноваційно-промислового кластеру та розкрито напрямки удосконалення суб'єктно-інституційного забезпечення процесів кластеризації промисловості України.

Таким чином, представлене дослідження розкриває теоретико-методологічні аспекти формування інноваційно-промислових кластерів в Україні, як пріоритетного напрямку активізації інноваційної діяльності на вітчизняних промислових підприємствах та забезпечення інноваційно-орієнтованого розвитку економіки країни.

Список використаних джерел

1. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
2. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage / M Enright // *Stuck in the Region? Changing scales for regional identity* / Ed by E. Dirven, J. Groenewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P.87–102.
3. Маршалл А. Основы экономической науки: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.– 832 с.
4. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия : монография. / В. Л. Дикань – Харьков : Основа, 1995.- 165 с.
5. Дикань В.Л. Розвиток високошвидкісного руху в Україні на основі формування виробничо-логістичних кластерів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // *Збірник наукових праць Українського національного університету залізничного транспорту*, 2015. – Вип. 154. – С. 98 – 103.
6. Войнаренко М. Конкуренція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // *Економіст*. – 2000. - №1. – С. 12-15.
7. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / Кизим М. О. – Х. : ВД «Інжек», 2011. – 304 с.
8. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія / С.І. Соколенко. – К.: ЛОГОС, 2004 р. – 848 с.
9. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т Саблук, М.Ф. Кропивко // *Економіка АПК* - 2010. - № 1 - С.3-12.
10. Федоренко В. Г. Концепція кластерної політики в Україні / В. Г. Федоренко, Ф. М. Тугай, А. Ф. Гойко, В.Б. Джабейло // *Економіка та держава*. – 2008. – № 11. – С. 5-15.
11. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія. За ред. З. С. Варналія. Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
12. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
13. Пилипенко И. В. Кластеры и территориально-производственные комплексы в региональном развитии / И. В. Пилипенко // *Региональное развитие и региональная политика России в переходный период*; под общ. ред. С. С. Артоболевского, О. Б. Глезер. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. - С. 191-208.

14. Смородинская Н. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии / Н. Смородинская [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regconf.hse.ru/uploads/ede48199_0d3d34e296401e66fdf53518aa7eбсе6.pdf

15. Постанова Кабінету міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» (№1174 від 28.07.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Режим до-ступу: <http://Zakon.rada.gov.ua>

16. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки: Постанова Кабінету Міністрів України № 447 від 14 травня 2008 року, Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п

17. Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/universitet/o-klasterakh/razvivayushiesya-strany/>.

18. Концепція кластеризації економіки України (проект) [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

д-р екон. наук, професор **Чорна М. В.**,
канд. екон. наук, професор **Кушнір Т.Б.**,
канд. екон. наук, доцент **Дядюк М.А.**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

АДАПТАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Економічний потенціал є визначальною функціональною складовою конкурентоспроможності сучасних бізнесових структур, тому його слід утримувати на ефективному рівні, урахувавши тенденції та вплив макро- і мікросередовища їхнього функціонування та здійснюючи адекватні внутрішні зміни відповідно до розробленої системи своєчасних управлінських рішень. Забезпечення високого ступеня використання економічного потенціалу, що виступає одним із головних джерел конкурентної переваги суб'єктів господарювання, є проблематичним питанням, до розв'язання якого слід підходити комплексно, із застосуванням сучасних науково-методичних розробок та урахуванням галузевих особливостей, притаманних конкретному бізнесові.

На сьогоднішній день економічний потенціал підприємств України формується під впливом динамічного розвитку ринкових відносин, активізації євроінтеграційних процесів, росту конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу, збільшення ролі інформації, підвищення рівня організації і управління операційною діяльністю, інтенсифікації й ефективного використання матеріально-сировинних ресурсів і персоналу, соціального і культурного розвитку. Кризові явища постійно ускладнюють умови функціонування підприємства, тому керівництву необхідно швидко і гнучко реагувати на ці явища. Саме ефективна адаптація підприємства в умовах кризи може забезпечити йому нормальне беззбиткове функціонування [1]. Це вимагає створення цілісного методологічного підґрунтя для забезпечення ефективної адаптації підприємств і відповідно їхніх конкурентних здатностей до існуючих умов ринку України незалежно від сфери підприємницької діяльності.

Вагомий внесок у формування концепції адаптаційного управління в економічних і технічних системах, проведення аналізу адаптації соціально-економічних систем до сучасних умов господарювання зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: Р. Акофф, І. Ансофф, М. Альберт, М. Мескон, Ф. Хедоурі, Г. Мінцберг, Б. Мільнер, І. Маркіна, Т. Бернс, Т. Давенпорт, Т. Пітерс, Р. Уотермен, Т. Арутюнян, А. Градов, І. Адісес, М. Грін, Е. Кемерон, Г. Клейнер, Н. Лепа, А. Наливайко, О. Раєвнева та ін. [2-19].

Дослідження сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування та управління знайшли відображення у наукових працях: О. Бажанова, С. Бая, О. Балацького, Ю. Донец, П. Друкера, Н. Краснокутської, Б. Артем'єва, Д. Васильківського, Л. Коваль, Є. Лапіна, І. Отенко та ін. [20-29].

Методологічна база дослідження управління конкурентними перевагами економічних суб'єктів створена такими науковцями як: М. Портер, Й. Шумпетер, О. Іванова, Ж.-Ж. Ламбен, І. Балабанова, Є. Полтавська, Ю. Іванов, Г. Азоєв, А. Томпсон, В. Ткаченко, Р. Фатхутдинов, І. Отенко та ін. [30-41].

Аналіз наукових праць, опублікованих за темою дослідження, показав, що більшість наявних інформаційних джерел висвітлює як окремі проблеми формування та використання конкурентних переваг підприємства, так і містить комплексні дослідження з їхнього управління, однак залишається низка невирішених питань, пов'язаних із розробкою концепції, методів і способів управління процесом формування конкурентного успіху.

Значний динамізм зовнішнього середовища, перманентна трансформація конкурентних умов викликають необхідність удосконалення теоретико-методичних підходів до управління конкурентними перевагами, зокрема формування ефективної системи управління конкурентними перевагами та її організаційне забезпечення на підприємствах в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Результати дослідження. Науковий базис розробки методичних засад адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства як засобу забезпечення конкурентної переваги представлений сполученням системного, функціонального, процесного, ситуаційного, інтеграційного, маркетингового, динамічного та комплексного підходів. Завдяки використанню у нашому дослідженні властивостей та переваг кожного із них забезпечується цілеспрямоване формування організаційно-економічного механізму адаптаційного управління із урахуванням ознак функціонування та взаємодії з середовищем досліджуваних систем – суб'єктів господарювання та адекватна відповідність зв'язків між складовими процесу адаптаційного управління, а також забезпечується ефективність практичної реалізації розробленої системи управління за умов її акомодатії до галузевої специфіки конкретних об'єктів досліджень.

Модель організаційно-економічного механізму системи адаптаційного управління підприємства за умов динамічності зовнішнього середовища, яку зображено на рис. 1, була створена із дотриманням концептуальних принципів адаптаційного управління, зумовлених його специфічними властивостями та сферою застосування, які детально розглянуті у статті «Basic principles of adaptive enterprise management system formation» [42]. Концептуальні принципи адаптаційного управління є універсальними для усіх складових адаптаційного процесу, а саме це принципи: інформатизації, мети, масштабності, пріоритетності, динамічності, гнучкості, маневреності, інтегрованості, адаптивності, адекватності, реактивності, урахування невизначеності, різноманітності (принцип Ешбі), удосконалення, самоорганізації, розвитку, об'єктивності, відповідності, оптимальності, науковості, циклічності, конкретизації, безперервності, орієнтація на дії, відкритості усіх систем та ін. Також ураховані принципи, що регламентують процес адаптаційного управління та відповідають сучасним тенденціям менеджменту, а саме принципи: управління змінами, реалістичності в оцінці ситуації функціональної інтеграції, взаємозв'язку та взаємообумовленості, цільової спрямованості дій, спадкоємності досвіду вирішення проблем, інгресії та ін.

Принципова схема організаційно-економічного механізму адаптаційного управління підприємства за умов динамічності зовнішнього середовища (див. рис. 1) ґрунтується на базових положеннях теорій сучасного менеджменту щодо створення та функціонування ефективних організацій, сучасних концепцій стратегічного управління, теорії «самообучаючихся систем» (П. Сендж та ін.) [43, 44].

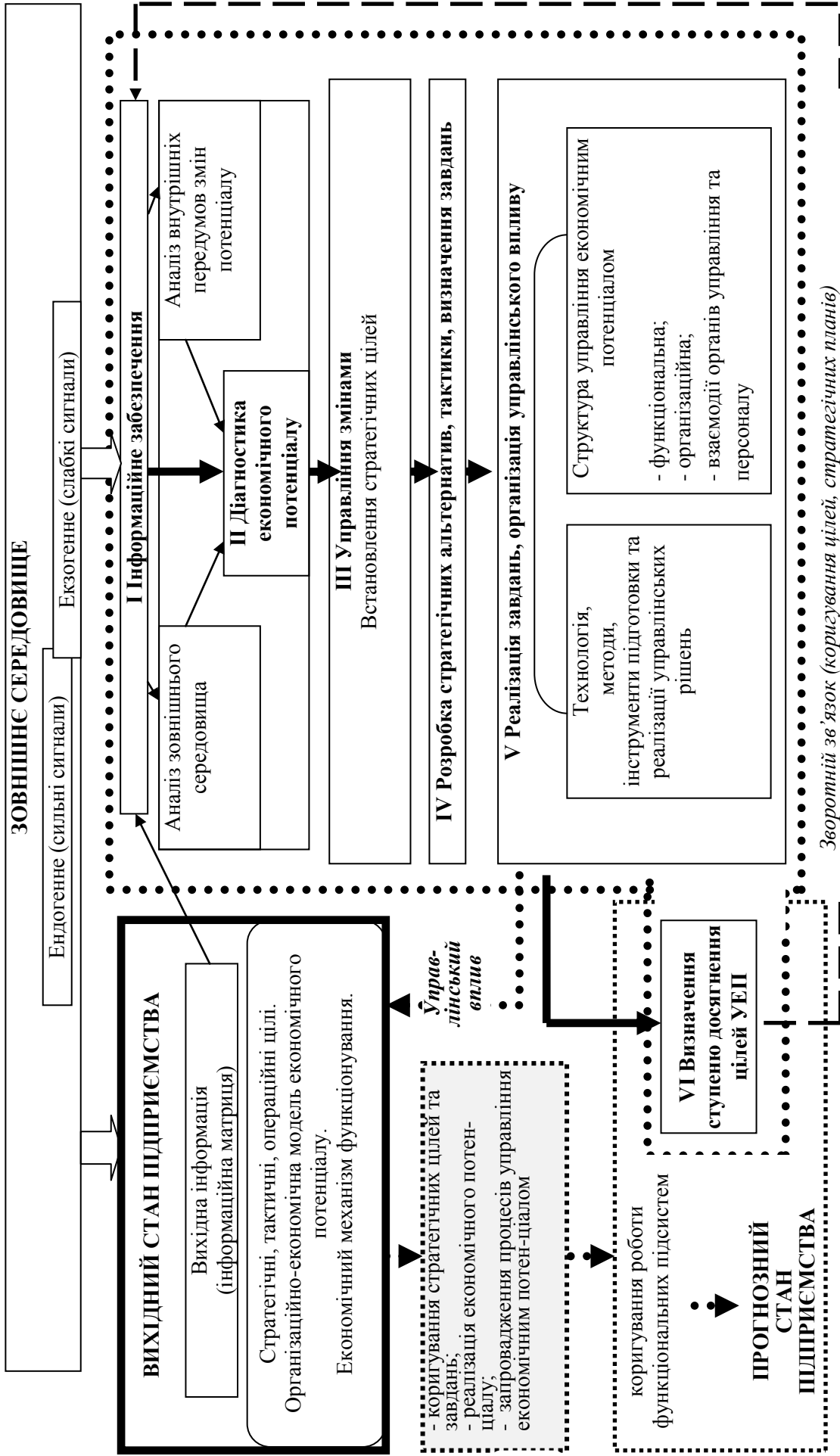


Рисунок 1 - Організаційно-економічний механізм адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства за умов динамічності зовнішнього середовища (умовні позначки: – контур технології процесу управління економічним потенціалом підприємства) (авторська розробка)

Авторська концепція спрямована на забезпечення розвитку підприємства шляхом адекватної реакції на зовнішні збурюючі впливи, що надає йому конкурентні переваги за рахунок вчасного прийняття адекватних управлінських рішень. Управлінський вплив орієнтований на досягнення власної адаптації підприємства з метою вчасної реакції та запобігання негативного впливу оточуючого бізнесового середовища на його ефективність та результативність. Базовим завданням є розпізнавання первинних чинників впливу середовища, кероване застосування яких дозволяє управляти підприємством з більшою результативністю та ефективністю, забезпечуючи тим самим високий рівень конкурентоспроможності.

Розгляд підприємства як об'єкта управління, що функціонує в динамічній економіці, зумовив трактування адаптивного управління підприємства як функції від стану зовнішнього середовища і відправного пункту відносно якого здійснюється адаптаційний процес та приймаються управлінські рішення. Оскільки специфічною особливістю функціонування підприємств у сучасний час є те, що зовнішнє середовище здійснює домінуючий вплив не тільки на характер їхньої діяльності, але і на їхню внутрішню організацію, то підприємству для розвитку в межах встановлених стратегічних завдань необхідно бути підготовленим до динамічних змін факторів зовнішнього середовища.

Із позиції адаптаційного управління підприємствам доцільно зробити акцент на слабких сигналах із зовнішнього середовища: це неповна інформація щодо можливих змін у зовнішньому середовищі, пов'язана із ранніми і неточними ознаками настання важливих подій. Для таких сигналів характерним є дуже низький рівень поінформованості. У нинішніх умовах підприємства України перебувають у саме такому стані необізнаності.

Джерелами слабких сигналів є світові тенденції (нестабільність у глобальному масштабі, міжнародні події, взаємини між країнами та ін.; будь-яка сфера економіки, яка зазнає постійних змін внаслідок галузевої специфіки (високотехнологічні галузі, інформаційні технології, поява нових матеріалів тощо); політичні події (результати виборів до державних органів влади, законодавчі ініціативи тощо). Управління за слабкими сигналами у системі адаптаційного управління дозволяє підприємству завчасно дізнаватися про різкі зміни у зовнішньому середовищі; своєчасно реагувати на події, які важко передбачити; на ранніх стадіях появи потенційних небезпек або можливостей приймати у відповідь конкретні заходи, кінцевою метою яких є превентивне усунення небезпеки або ефективне використання можливостей, що створилися. Управління за слабкими сигналами за думкою І. Ансоффа ґрунтується на тому, що сприятливі та несприятливі явища в діяльності суб'єктів виникають не раптово, а зумовлюються появою спочатку практично невідчутних «слабких сигналів» з боку зовнішнього та внутрішнього середовища [3, с. 53-57].

Для успішної організації процесу адаптивного управління своєчасне сприйняття сигналів щодо зміни тенденцій у зовнішньому середовищі являє об'єктивну необхідність, ігнорування якої може обернутися руйнівною загрозою або втраченими можливостями для бізнесу. Моделі, методи, інструменти моделювання розвитку системи за слабкими сигналами детально розглянуті у наукових працях Р. А. Руденського та В. Ешлі [45, 46].

Необхідною передумовою забезпечення ефективності процесу адаптивного управління за «слабкими сигналами» є здатність вчасно перебудовуватися, пристосовуватися до нових змінених умов ситуації на ринку, економічних та політичних чинників. Встановити всі можливі варіанти сигналів практично неможливо, оскільки різноманіття обставин, що формують стан зовнішнього середовища, врахувати неможливо. Однак найбільш істотні джерела і характер подібних сигналів мають і можуть бути визначені.

З метою забезпечення вчасного перебудування системи функціонування підприємств за умови зміни середовища функціонування, в системі адаптивного керування повинна використовуватися система індикаторів, що складається із агрегованих чинників зовнішнього середовища, які визначають умови функціонування підприємств торгівлі та є зовнішніми сигналами про виникнення негативних змін вихідного стану підприємства із подальшою деталізацією за видами та економічним змістом. Набір таких сигналів за умов агресивності зовнішнього середовища наведений А. П. Градовим [12].

У розробленій системі адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства за умов динамічності зовнішнього середовища за основу взятий той факт, що підприємство знаходиться в певному початковому – вихідному стані, який може бути охарактеризований організаційно-економічною моделлю, економічним механізмом функціонування, діяльність якого спирається на наявний економічний потенціал, є керованою та спрямована на досягнення стратегічних, тактичних та операційних цілей. Детерміновані характеристики вихідного стану економічного потенціалу підприємства мають бути представлені у інформаційній матриці.

Запропонована нами технологія адаптивного управління як самостійний блок, що входить до системи адаптаційного управління підприємством вищого порядку, складається з наступних етапів.

I етап. Інформаційне забезпечення. Д. Ямпольская та М. Зонис [47] слушно зазначають, що управлінська інформація повинна не просто співвідноситися з завданнями керівника, а також підходити і поєднуватися із застосовуваними моделями процесів, при цьому інформація повинна бути значимою, тобто впливати на прийняті рішення. Оскільки адаптивне управління будується на основі прогнозування не ізольовано, а відбувається у складі вищих рівнів загального процесу управління, виходячи з інформації щодо поточного і минулого станів підприємства, як соціально-економічної системи і прогнозних значень показників щодо перспектив впливу на його діяльність навколишнього середовища, створюються передумови для проведення комплексу діагностичних процедур, з метою втручання в процес розвитку подій і контролю над ним.

Аналітичні процедури II-го етапу поєднують три складові, що націлені на вирішення завдань аналізу та оцінки зовнішнього середовища та внутрішніх передумов адаптаційних змін та узагальненої оцінки адаптаційного потенціалу та базуються на адекватних обчислювальних методах та інструментах. Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства здійснюється з метою активного пошуку потенційних можливостей та/або загроз, що виникають у адаптаційних процесах.

III етап. Управління змінами. На даному етапі передбачається проведення ідентифікації поточного стану підприємства на основі результатів комплексної діагностики II етапу. Головним завданням є встановлення рівню гнучкості та оперативності реагування на зміни. На цій основі є можливість з'ясувати зовнішні адаптаційні можливості та внутрішній адаптаційний потенціал, що необхідні підприємству для реакції на зовнішні впливи та здійснити пріоритизацію завдань адаптаційного управління. Третій етап має завершуватися встановленням цілі адаптаційного управління, визначенням типу реакції на зміни – реактивна чи інтерактивна та обранням способу адаптації – активна, пасивна, проактивна [48].

Система адаптаційного управління має відповідати загальним цілям функціонування системи управління на підприємстві. В умовах можливої частоті зміни сценаріїв розвитку систем господарської діяльності з метою дотримання принципу цілісності, який забезпечує постійну узгодженість, спрямованість на єдиний результат всіх рівнів ієрархії, ціль адаптації повинна узгоджуватися із стратегічною ціллю

підприємства та основними завданнями з її досягнення. Слід акцентувати увагу на тому, що у кожного конкретного підприємства повинна бути своя ексклюзивна система адаптивного управління, сформована його менеджментом, виходячи із актуальних виключно для нього проблем і завдань.

На IV-му етапі цілі адаптаційного управління мають бути конкретизовані розробкою стратегічних альтернатив, визначенням пріоритетних напрямків адаптаційного управління, постановкою завдань і розробкою тактики управлінських впливів. Конкретними завданнями адаптаційного управління можуть бути: локалізація та нейтралізація загроз та негативних впливів з боку зовнішнього середовища; розвиток та посилення зовнішніх можливостей; встановлення контролю над поточною ситуацією та підготовка до майбутніх перетворень.

Ключовим моментом, який здійснює вплив на ефективність процесу адаптаційного управління є генерування стратегічних альтернатив, оскільки саме вибір оптимальних альтернатив визначає ступінь відповідності адаптаційного управління своєму головному завданню – забезпечення гнучкості системи управління.

Реалізація завдань адаптаційного управління, організація та запровадження адаптаційних процесів, які є змістом V етапу, здійснюється учасниками організаційної структури адаптаційного управління за допомогою технології, методів та інструментів підготовки та реалізації управлінських рішень, специфічних способів адаптаційного управління та залучених для цього ресурсів.

Метою здійснення управлінського впливу на вихідний стан підприємства є забезпечення досягнення скоригованих стратегічних цілей та завдань шляхом запровадження адаптаційних процесів та реалізації адаптаційного потенціалу. Способи та результати управлінського впливу характеризують процес адаптації і дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство виконує своє основне завдання.

У разі забезпечення ефективності управлінського впливу відкоригована робота функціональних підсистем забезпечить підприємству досягнення цілей адаптаційного управління, що знайде відображення у задовільних параметрах його прогнозного стану.

Визначення ступеню досягнення цілей адаптаційного управління на VI-му етапі покликано з'ясувати ступінь ефективності проведення циклу адаптаційних змін та встановлення подальших перспектив. При розв'язанні завдань визначення ступеню досягнення цілей адаптаційного управління індикативні показники прогнозного стану підприємства необхідно порівняти із критеріями адаптації, що визначені у процесі підготовки та реалізації управлінських рішень на V-му етапі.

Адаптивне управління – це управління зі зворотним зв'язком, що має блок коригування цілей, стратегічних планів, який дозволяє за умов незадовільного висновку за результатами аналізу ступеню досягнення цілей адаптаційного управління здійснювати зміни, спрямовані на усунення виявлених недоліків.

Інструментарій формування та забезпечення функціонування системи адаптаційного управління підприємств у сучасній науковій літературі представлений широким спектром аналітичних інструментів збору, обробки та аналізу інформації, діагностики та прогнозування економічних процесів та явищ, що відбуваються в організації, та у зовнішньому оточенні, а також адміністративно-управлінського інструментарію.

Досягнення цілей та виконання прикладних завдань управління конкурентними перевагами підприємств у турбулентному середовищі стає можливим лише за умови, коли управлінські впливи здійснюються з використанням системи сучасного інструментарію, що корелює зі структурою організаційно-економічного механізму управління цими процесами. Галузеві особливості та конкретні умови функціонування об'єктів дослідження висувають специфічні вимоги до інструментарію формування та

забезпечення системи управління конкурентними перевагами підприємств торгівлі, а саме: він повинен ґрунтуватися на сучасних наукових досягненнях менеджменту, загальних та спеціальних методах економічного аналізу, прогнозування, оцінки ефективності управлінського процесу.

За змістом, функціональними можливостями та призначенням інструменти управління конкурентними перевагами підприємства в турбулентному середовищі можуть бути згруповані за такими ознаками: інструменти методів збору та аналізу первинної інформації; інструменти діагностики (обробки та аналізу інформації); адміністративно-управлінські інструменти та сучасні інструменти управління підприємством (рис. 2, 3).

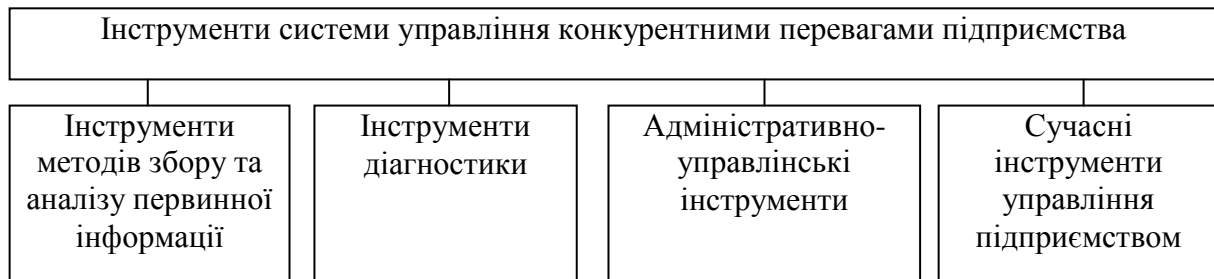


Рисунок 2 - Інструменти управління конкурентними перевагами підприємства в турбулентному середовищі (авторська розробка)

В умовах платоспроможного попиту, обмеженого рівнем доходів населення, жорсткої конкуренції, постійно зростаючих вимог до якості продукції та послуг із додаванням проблем кризового стану економіки України, керівництву підприємств для забезпечення конкурентних переваг необхідно використовувати якісно нові інструменти управління. Якнайкраще цим вимогам задовольняють засоби проактивного менеджменту. Для їхньої реалізації на сьогоднішній день використовують такі методики, як: BPR (business process reengineering – реінжиніринг бізнес-процесів), KPI (key performance indexes – ключові показники діяльності), BSC (balanced score card – збалансована система показників діяльності підприємства), бюджетування, моделювання на основі стандартів IDEF0, IDEF3, SADT, UML та ін.

Набувають актуальності методи, що базуються на використанні психологічних концепцій: нейролінгвістичне програмування, рефлексивне управління, методи інформаційного впливу в соціальних мережах та методи інтелектуального аналізу даних (Data Mining, Visual Mining, Text Mining, Process Mining, Real-Time Mining, Web Mining). Використання цих засобів поліпшує підтримку процесів управління в підприємствах та сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності.

Серед сучасних аналітичних технологій перспективним напрямом розв'язання нагальних проблем управління конкурентоспроможністю є технологія інтелектуального підходу до управління бізнесом Business Intelligence (BI), у якій засоби аналізу інформації підтримуються технологіями OLAP, інтерактивною візуалізацією, прогнозним моделюванням та інтелектуальним аналізом даних [49-54].

На рис. 3 представлена узагальнена схема розрахунково-аналітичних інструментів адаптаційного управління підприємством із визначенням пріоритетних напрямків їхнього застосування за етапами технології процесу адаптаційного управління. На додаток до них, з огляду на нинішній кризовий стан економіки України, слід звернути увагу на інструменти менеджменту, що рекомендовані «для важких часів».

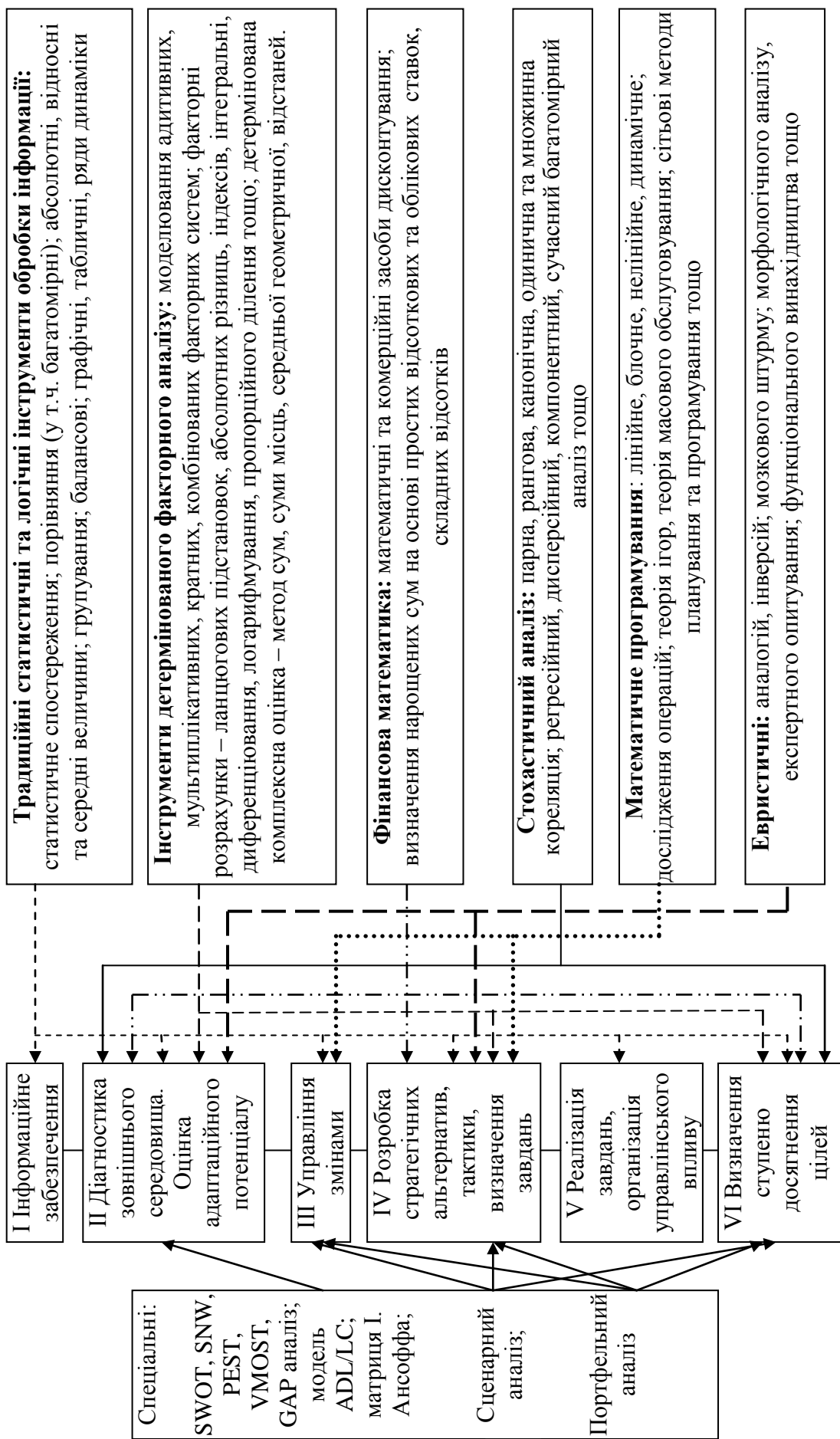


Рисунок 3 - Розрахунково-аналітичні інструменти адаптаційного управління підприємством (авторська розробка)

Директор компанії Bain & Company (Бостон) у аналітичному дослідженні «Management Tools 2003» Д. Рігбі зазначив, що економічний спад викликав рішучість компаній звернути кризу собі на користь [55]. Це проявилось у виборі інструментів менеджменту. Керівники із значною перевагою віддавали першість інструментам, що допомагають удосконалити стратегії та підготувати менеджерів до нелегкого шляху вперед і вгору.

Довели свою корисність такі інструменти як стратегічне планування і ключова компетенція, а також інструменти, що допомагають визначити ринки і поліпшити відносини з клієнтами, оскільки компанії намагалися отримати максимально можливий прибуток від вже існуючих клієнтів. За ступенем популярності – від 89% до 70% кризові інструменти менеджменту розташувалися наступним чином: стратегічне планування (Strategic planning); бенчмаркінг (Benchmarking); місія та бачення (Mission and vision statements); сегментація клієнтів (Customer segmentation); аутсорсинг (Outsourcing); огляди покупців (Customer Surveys); управління відносинами із клієнтами (Customer relationship management); корпоративний етичний кодекс (Corporate code of ethics); стратегії росту (Growth strategies); оплата за результатами (Pay-for-performance); ключова компетенція (Core competence); імовірнісне планування (Contingency planning).

Зазначивши, що інструменти управління повинні відповідати особливостям конкретної організації, Д. Рігбі [55] надав практичні рекомендації щодо вибору ефективних інструментів менеджменту:

- перш ніж використовувати інструмент, слід зібрати факти щоб мати реалістичні очікування і не робити звичайних помилок: як він працює? Скільки буде коштувати його правильне використання? Наскільки ним задоволені колеги з інших компаній?;

- не слід плутати інструменти і стратегію. Інструменти – не цілі, вони лише допомагають в роботі (зокрема, й у виконанні стратегії);

- слід обирати вірні інструменти для правильної роботи, тобто інструменти повинні відповідати завданням дослідження та спиратися на адекватну інформаційну базу. Жоден інструмент не є універсальним для будь-яких обставин;

- не очікуйте від інструменту занадто багато. Жоден інструмент не вирішить всі проблеми. У менеджменті не існує універсальних законів;

- побудуйте комунікацію на всіх рівнях компанії, пояснюючи, як і чому використовується інструмент. Важливо залучити правильних людей і упевнитися, що вони розуміють важливість інструменту;

- результати застосування інструментів повинні мати детермінований вигляд. Для успіху потрібні відчутні цілі й постійний моніторинг.

В аналітичному огляді компанії Bain & Company з релевантністю досліджень у 95 % представлена інформація щодо використання інструментів сучасного менеджменту і задоволеності ними у практиці діяльності 708 компаній з Північної і Південної Америки, Європи, Азії і Африки. Кращими інструментами менеджменту нового тисячоліття названі наступні.

Процесно-орієнтоване управління (Activity-based management): відстежує загальні та непрямі витрати за всіма процесами і прикріплює їх до конкретних продуктів і клієнтів, дозволяючи більш точно розподіляти витрати і приймати більш вірні рішення.

Збалансована система показників ефективності діяльності (Balanced scorecard): переводить місію і бачення в кількісні виміри і відстежує, чи досягає менеджмент запланованих результатів.

Бенчмаркінг (Benchmarking): порівнює витрати і продуктивність з внутрішніми і

зовнішніми точками відліку. Знайдені кращі практики компанії впроваджують для досягнення поставлених цілей.

Ключова компетенція (Core competence): виділяє та інвестує в спеціальні навички або технології, що створюють унікальну цінність для клієнтів.

Венчурне фінансування (Corporate venturing): інвестування в нові продукти або технології через фінансування бізнесу всередині або поза компанією.

Управління відносинами з клієнтами (Customer relationship management): збір інформації для кращого розуміння клієнтів, для того, щоб здобувати, утримувати і створювати найбільш прибуткових з них.

Вимірювання рівня задоволеності клієнтів (Customer satisfaction measurement): збір інформації від клієнтів для того, щоб вимірювати їх задоволеність, виявляти основні потреби.

Сегментація клієнтів (Customer segmentation): підрозділяє ринки на групи клієнтів, що мають загальні ознаки, з метою створення спеціальної пропозиції продукту або маркетингової програми.

Скорочення витрат часу (Cycle time reduction): зменшує загальний час від створення концепції до готовності продукту та процесу.

Стратегії зростання (Growth strategies): направляють ресурси на можливості, що забезпечують прибутковий ріст.

Управління знаннями (Knowledge management): розвиток систем і процесів для ідентифікації та розповсюдження інтелектуальних активів компанії.

Аналіз можливостей зміни ринкових тенденцій (Market disruption analysis): виявляє ранні сигнали можливої зміни ринкових тенденцій і нові технології, які можуть перевернути ринкову ситуацію.

Команди злиття (Merger integration teams): групи вищих керівників з двох компаній, що зливаються, націлені на знаходження синергії з продажу та виробництва.

Місія та бачення (Mission and vision statements): кодифіковане визначення бізнесу компанії, цілей, підходів і бажаної позиції в майбутньому.

Персоніфікований маркетинг (One-to-one marketing): організація обширного і систематичного спілкування з індивідуальним клієнтом, щоб персоналізувати діалог з ним і надати індивідуалізовані продукти та послуги.

Аутсорсинг (Outsourcing): використання третьої сторони для виконання робіт, що не є основними завданнями.

Оплата за результатами (Pay-for-performance): прив'язує компенсацію менеджерів до вимірюваних і контрольованих цілей.

Концепція реальних опціонів (Real options analysis): аналіз та інвестиції в реальні активи (такі як виробництво, люди і продукти) як в опціони, так само, як фінансові менеджери аналізують і інвестують у фінансові опціони на фондовому ринку.

Реінжиніринг бізнес-процесів (Reengineering): радикальні зміни в ключових бізнес-процесах з метою досягнення істотного підвищення продуктивності та якості і скорочення витрат часу.

Сценарне планування (Scenario planning): визначення декількох варіантів майбутнього для підготовки стратегічних рішень.

Аналіз акціонерної вартості (Shareholder value analysis): вимірювання здатності компанії або підрозділу отримувати вищі доходи, ніж вартість залученого капіталу. Надає рамки для оцінки альтернатив щодо підвищення акціонерної вартості.

Стратегічні альянси: угоди між фірмами, за якими кожна з них виділяє ресурси на досягнення загального набору цілей.

Стратегічне планування (Strategic planning): всеосяжний процес визначення того, чим повинен стати бізнес, і як розподілити ресурси для досягнення цієї мети.

Інтеграція ланцюжка поставок (Supply chain integration): синхронізація зусиль кількох сторін (постачальників, виробників, дистриб'юторів, дилерів та клієнтів) для досягнення безперервного обміну інформацією, товарами і послугами через кордони організацій.

Вибір конкретних аналітичних та управлінських інструментів при формуванні системи адаптаційного управління підприємства залежить від задач конкретних досліджень та можливостей інформаційного забезпечення їхнього застосування. Найбільший ефект дасть їхнє комплексне використання. На вибір конкретного аналітичного та управлінського інструментарію впливають: масштаб задач, що розв'язуються (глобальні й локальні); довгостроковість рішень (оперативні, тактичні, стратегічні); умови (інформаційні ситуації) досліджень (визначеності, ризику, невизначеності).

Визначення конкретного інструментарію під час формування системи адаптаційного управління підприємства має здійснюватися з огляду на наступні критерії: практична застосовність; збалансованість даного інструменту з іншими; вартість використання; вірогідність, ефективність та стабільність застосування.

Реалізація завдань з організації управлінського впливу здійснюється з використанням адміністративно-управлінських інструментів менеджменту, що призначені для вирішення конкретних задач [56].

Економічні методи управління дають можливість впливати на персонал, спираючись на економічні механізми мотивації і стимулювання активної діяльності, стимулюючи економічні інтереси виконавців. Серед економічних методів управління актуальним є застосування методу економічного стимулювання, основу якого складає формування доходів підприємств і організацій, а також працівників в залежності від їхнього особистого внеску. Економічне стимулювання спирається на такі основні принципи: взаємозв'язок і узгодженість цілей економічного стимулювання з цілями розвитку організації; диференціація економічного стимулювання, спрямована на реалізацію необхідних змін у структурі виробництва; поєднання економічного стимулювання з іншими методами мотивації; поєднання економічного стимулювання з економічними санкціями, які передбачають матеріальну відповідальність організацій і окремих працівників.

Особливе місце в системі методів організації управлінського впливу займають організаційно-адміністративні методи управління. Вони включають прийоми і способи впливу суб'єкта управління на об'єкт управління на основі сили і авторитету влади. Організаційно-адміністративні методи управління базуються на системі: законодавчих актів держави, нормативних документів вищих структур управління, планів, програм, завдань оперативного управління, що розробляються в організації, фірмі і т. п.

Організаційно-адміністративне управління здійснюється у наступних основних видах:

- прямі адміністративні вказівки, які мають обов'язковий характер, адресуються конкретним керованим об'єктам або особам, впливають на конкретну ситуацію;
- встановлення правил, що регулюють діяльність підлеглих (нормативне регулювання), вироблення стандартних процедур адміністративного впливу;
- розробка та впровадження рекомендацій щодо організації та вдосконалення тих чи інших процесів, що піддаються організаційно-адміністративному впливу;
- контроль і нагляд за діяльністю організацій та окремих працівників.

Соціально-психологічні методи управління у процесі адаптаційного управління дають можливість здійснювати вплив на суспільну та індивідуальну свідомість, соціальну активність персоналу в цілях підвищення ефективності діяльності керованого

об'єкта. Вони включають специфічні прийоми впливу на процес формування та розвитку колективу, на процеси, що протікають всередині нього. Дані методи засновані на використанні соціально-психологічного механізму, діючого в колективі, до складу якого входять формальні і неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин, соціальні потреби та інші соціально-психологічні аспекти.

Найважливішими мотиваційними методами в процесі реалізації завдань адаптаційного управління є методи переконання, спрямовані на спонукання об'єкта управління до бажаних для суб'єкта дій. До них відносяться: спонукання, схилення, заохочення, навіювання, наслідування, метод особистого прикладу, залучення, осуд, інформування та ін.

Метод схилення полягає в тому, що суб'єкт управління за допомогою різного роду аргументів і фактів переконує виконавця в доцільності виконання завдання і схиляє його діяти саме таким способом, який пропонується суб'єктом. Основна форма реалізації – рекомендація, тобто управлінський вплив, що спирається на свідомість виконавця, його моральну відповідальність і виконавську дисципліну, досвід і професійну кваліфікацію.

Метод спонукання несе в собі навіть більший, ніж попередній метод, мотиваційний заряд, оскільки передбачає спонукання виконавця до певних дій не стільки через інтереси суб'єкта управління, скільки з власних потреб виконавця. Формами реалізації даного методу є порада і прохання.

Методи заохочення покликані забезпечити чіткий зв'язок між результатами праці і її стимулюванням. Методи заохочення передбачають знання керівниками психологічних особливостей працівників, орієнтацію на розвиток у них потреб у самореалізації, творчості.

Метод інформування передбачає цілеспрямований керуючий вплив суб'єкту управління на об'єкт управління задля отримання бажаного результату шляхом відбору, обробки та розповсюдження інформації, необхідної об'єкту для кращої орієнтації в ситуації і вибору оптимального варіанту дій для досягнення результату.

Психологічні методи управління спрямовані на регулювання відносин між людьми шляхом оптимального підбору і розстановки персоналу. До них відносяться методи комплектування малих груп, гуманізації праці, професійного відбору та навчання та ін.;

Залежно від етапів і елементів процесу адаптаційного управління можна виділити наступні спеціальні і специфічні методи управління:

– спеціальні: впливу на керовані об'єкти; організації самої керуючої системи; інформаційного забезпечення управління; вироблення і прийняття рішень; контролю, оцінки, аналізу та ін.;

– специфічні: проблемно-організуючі; функціональні; програмно-цільові; організаційного аналізу; організаційного регламентування; організаційного нормування; організаційного проектування та ін.

Серед методів виконання функцій управління, які пов'язані з вирішенням завдань, що стоять перед суб'єктом управління в процесі його впливу на об'єкт на шляху руху до наміченої мети відзначимо специфічні способи планування, організації, координації, контролю та мотивації діяльності.

Методи прийняття управлінських рішень виступають як сукупність етапів і процедур, необхідних для вирішення тієї чи іншої проблеми, що виникає перед керуючою підсистемою. На етапі постановки проблеми провідну роль відіграють методи збору, зберігання, обробки та аналізу інформації, методи фіксації найважливіших подій, їх опису та оцінки, аналізу, аналогії, моделювання та ін. Етап

розв'язання проблеми також пов'язаний з використанням методів збору інформації; крім того, на цьому етапі активно застосовуються інформаційні технології в якості комп'ютеризованих способів аналізу процесів прийняття рішень. На етапі вибору рішення застосовуються, насамперед, метод оптимізації. На етапі організації виконання рішення поряд з методами прямого впливу (наказ, розпорядження і т. п.) застосовуються непрямі методи управління: матеріальне і моральне стимулювання, формування соціально-психологічної готовності працівників до реалізації завдань. На етапі контролю використовуються такі специфічні методи, як діагностичний, коригувальний та ін.

Визначення ступеню досягнення цілей на заключній стадії технологій адаптаційного управління можливе із застосуванням як традиційних статистичних та логічних інструментів обробки інформації (порівняння; абсолютні, відносні та середні величини; групування; балансові; графічні, табличні, ряди динаміки), так і інструментів детермінованого факторного аналізу (ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, індексів, інтегральних показників тощо), детермінованої комплексної оцінки (метод сум, суми місць, середньої геометричної, відстаней) та фінансової математики.

Висновки та наукова новизна. В процесі дослідження встановлено, що серед численних засобів забезпечення конкурентних переваг суб'єктів господарювання за умов динамічності зовнішнього середовища та кризових процесів, що нині відбуваються в економіці України, ефективним і результативним є адаптаційне управління економічним потенціалом. Розроблена структура організаційно-економічного механізму адаптаційного управління підприємств за умов динамічності зовнішнього середовища представляє собою ієрархію контурів циркуляції і перетворень інформації в процесі здійснення концепції управління та здатна прилаштуватися до конкретних організаційно-правових форм, видів економічної діяльності та специфіки господарювання підприємств. Її запровадження у практику діяльності підприємств дозволить забезпечити виживання, стабільність, ефективність функціонування, покращуючи тим самим макроекономічний стан і забезпечуючи макроекономічну стабільність. Ефективність впливу адаптаційного управління на досягнення конкурентних переваг підприємства забезпечується систематичним моніторингом «слабких сигналів» дестабілізуючого впливу з боку зовнішнього середовища функціонування підприємства та негайної адекватної реакції внутрішнього середовища на ці сигнали. Використання інструментів управління за «слабкими сигналами» у системі адаптаційного управління підприємств допомагає не тільки швидше і краще за конкурентів протидіяти небезпечним мінливим реаліям ринку, але й за умови вчасного реагування на них організаційно, фінансово, психологічно підготуватися до їхнього сприйняття.

Вивчення сучасного інструментарію проведення наукових досліджень дозволило надати обґрунтовані науково-практичні рекомендації щодо комплексу розрахунково-аналітичних інструментів, які мають бути застосовані під час практичної реалізації системи адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні існуючих, розробленні та обґрунтуванні нових теоретичних і методичних положень, а також наданні практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу.

Удосконалено концептуальний підхід до визначення засобів забезпечення конкурентних переваг підприємства, який, на відміну від існуючих, базується на необхідності інтеграції адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства до загальної системи управління підприємством. Це сприятиме швидшій і

кращій за конкурентів протидії небезпечним мінливим реаліям ринку й організаційній, фінансовій, психологічній підготовці до їхнього сприйняття.

Удосконалено методичний підхід до створення організаційно-економічного механізму адаптаційного управління економічним потенціалом підприємства за умов динамічності зовнішнього середовища, що дозволяє вирішувати прикладні завдання управління конкурентними перевагами підприємств в турбулентному середовищі.

Удосконалено систематизацію розрахунково-аналітичних інструментів адаптаційного управління підприємством. Це дозволить встановлювати пріоритетні сфери їхнього застосування відповідно до етапів технології процесу адаптаційного управління.

Набула подальшого розвитку ідентифікація сучасних інструментів менеджменту при формуванні системи адаптаційного управління підприємства, що дає можливість впливати та стимулювати процес формування конкурентних переваг підприємства.

Список використаних джерел

1. Кудлаєнко С. В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_2/pdf/172-174.pdf.
2. Акофф Р. О менеджменте [пер. с англ. под ред. Волковой А. Л.] / Акофф Р. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента [пер. с англ. Л.И. Евенко] / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
5. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
6. Мильнер Б. З. Теория организации: 2-е изд., перераб. и доп. / Мильнер Б. З. – М. : Инфра-М, 2000. – 480 с.
7. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління: моногр. / Маркіна І. А. – К. : Вища шк., 2001. – 312 с.
8. Burns T. The Management of innovation. / Burns T., Stulker G. – L. : Tavistock, 1961.
9. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology / Davenport T. H. – Boston : Harvard Business School Press, 1993. – 364 p.
10. Peters T.L. In Search of Excellence: Lessons From America's Best Run Companies / Peters T. L., Waterman R. H. – N.Y. : HarperandRow, 1982.
11. Арутюнян Т. Что вам делать со стратегией? Руководство по стратегическому развитию компании / Арутюнян Т. – М. : Манн, Иванов и Фебер, 2013. – 368 с.
12. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой : моногр.я / Градов А. П., Кузин Б. И., Федотов А. В., Слабиков Г. В. и др. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
13. Ицхак К. Адизес Управляя изменениями / Ицхак К. Адизес. – СПб. : Питер Пресс, 2011. – 224 с.
14. Кемерон Э. Управление изменениями: Модели, инструменты и технологии организационных изменений / Кемерон Э.; Грин М. – М. : Добрая книга, 2006. – 360 с.
15. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. А., Качалов Р. М. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
16. Лепя Н.Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Лепя Н.Н. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 185 с.

17. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : моногр. / Наливайко А.П. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
18. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Питерс Т., Уотермен Р. – М. : Прогресс, 1986. – 254 с.
19. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : моногр. / Раєвнева О. В. – Х. : Інжек, 2006. – 496 с.
20. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>.
21. Артем'єв Б. В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності економічного потенціалу / Артем'єв Б. В. // Управління розвитком. – 2010. – № 2. – С.24-29.
22. Васильківський Д. М. Визначення складу базових елементів економічного потенціалу підприємства / Васильківський Д. М. // Наука й економіка. – 2011. - № 3. – С.78 - 82.
23. Бажанова О. В. Управління економічним потенціалом підприємства: теоретичний аспект / Бажанова О. В. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 71-77.
24. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : моногр. / Бай. С. І. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.
25. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : моногр. / Балацкий О. Ф., Лапин Е. В., Акуленко В. Л. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.
26. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Донец Ю. Ю. – К. : Знание, 1978. – 123 с.
27. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / Друкер П. – М. : Вильямс, 2004. – 412 с.
28. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : моногр. / Лапин Е. В. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
29. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : моногр. / Отенко И. П. – Харків : ХНЭУ, 2004. – 216 с.
30. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер М. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
31. Иванова О. Ю. Конкурентные преимущества предприятия: критерии классификации / Иванова О. Ю. // Маркетинг: теория і практика : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ. – № 8, 2002. – С. 78-82.
32. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ламбен Жан-Жак. – СПб. : Питер. – 2004. – 800 с.
33. Балабанова І. В. Управління конкурентною раціональністю : моногр. / Балабанова І. В. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.
34. Полтавская Е. А. Конкуренция и конкурентные преимущества / Полтавская Е. А. // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. Вип. 141. – С. 41–44.
35. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : моногр. / Иванов Ю. Б. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
36. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Азоев Г., Челенков А. – М. : «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
37. Томпсон А. А. Экономика фирмы / А. А. Томпсон, Дж. Формби ; пер. с англ. – М. : БИНОМ, 1998. – 544 с.

38. Холод Б. И. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития : моногр. / Холод Б. И., Ткаченко В. А., Тяг Р. Б. и др.; под общей и научной ред. проф. Ткаченко В. А. – Д. : ДУЭП, «Монолит», 2008. – 475 с.
39. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства : наукове видання / Отенко І. П., Полтавська Є. О. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 212 с.
40. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Фатхутдинов Р. А. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
41. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Шумпетер Й. А. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
42. Dyadyuk M. Basic principles of adaptive enterprise management system formation / Dyadyuk M., Mazepa T. // Actual problems of economics, management and law in modern social and economic environment: Collection of scientific articles. – Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal, 2015. – p. 91-95.
43. Mintzherd. H. The nature of managerial work. Englewood Cliffs / Mintzherd. H. – N. J. : Prentice Hall, 1980.
44. Peter Senge The fifth discipline the art and practice of the learning organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib100.com/book/wealth/fifth_discipline/Пятая_дисциплина_Теория_и_практика_самообучающихся_организаций.pdf.
45. Руденский Р. А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты : моногр. / Руденский Р. А. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с.
46. Ashley W. C. Anticipatory Management: Tools for Better Decision Making / William C. Ashley and James L. Morrison // The Futurist. – 1997. – September-october (№ 31). – P. 47-50.
47. Ямпольская Д. О. Менеджмент / Ямпольская Д. О., Зонис М. М. – СПб : Нева, 2005. – 488 с.
48. Гусева О. Ю. Управління стратегічними змінами: теорія і прикладні аспекти : моногр. / Гусева О. Ю. – Донецьк : «Ноулідж», 2014. – 395 с.
49. Larissa T. Business Intelligence Roadmap: the complete project lifecycle for decision-support applications / Larissa T. Moss, Shaku Atre. – Pearson Education, 2003. – 576 p.
50. Ситник В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) : навч. посіб. / Ситник В. Ф., Краснюк М. Т. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
51. Балабанов А. С. Выделение знаний из баз данных – передовые компьютерные технологии интеллектуального анализа данных / Балабанов А. С. // Математичні машини і системи. – 2001. – № 1-2. – С. 40-54.
52. Бондаренко М. В. Сближение Business Process Management и Business Intelligence: тенденции в 2009 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journal.itmane.ru/node/49>.
53. Чорноус Г. О. Методологія проактивного управління соціально-економічними системами [Електронний ресурс] / Г. О. Головач. – Режим доступу : http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_3/Zb_27_3_09.pdf.
54. Жигало І. І. Економічний інструментарій в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_3/Zb27_3_09.pdf.
55. Darrell Rigby Management Tools 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str097.html>.
56. Олексів І.Б. Метод прийняття управлінських рішень на засадах компромісного розв'язання / Олексів І.Б. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12(42). – С. 142-149.

СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Сучасний стан економічного розвитку демонструє зростаючу роль людини як його детермінанти, що й актуалізує дослідження в цій сфері. Опрацювання наукових робіт дозволило сформувавши ряд понять, які відображають участь людини в процесі праці: «трудова потенціал», «кадрова потенціал». Крім того, необхідно враховувати рівень використання тієї чи іншої категорії. В попередніх дослідженнях [1], було доведено, що вказані категорії співвідносяться як ціле і часткове, тому авторське бачення зводиться до розуміння кадрового потенціалу як складової трудового. В той же час, слід відмітити високий рівень розмаїття визначень стосовно категорії «кадрова потенціал підприємства», що викликає дискусію в наукових колах і вимагає осмислення існуючих підходів та визначення сутнісного навантаження вказаної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В царині дослідження ролі людини в соціально-економічних процесах в цілому та, безпосередньо, кадрового потенціалу, слід відмітити відомих українських дослідників: Грішнову О.А., Гриньову В. М., Білорус Т. В., чії праці стали фундаментальною основою даного дослідження. Проблематикою виділення підходів до розуміння сутності кадрового потенціалу підприємства займалися В. В. Безсмертна, Л. Д. Гармідер та Н. А. Гебер, Пенюк В. О.

Відповідно, виникає необхідність коректного тлумачення понятійно-категоріального апарату в сфері праці відповідно до існуючих підходів, що й обумовлює актуальність дослідження.

Метою дослідження є критичний огляд наукових підходів щодо визначення сутності соціально-економічної категорії «кадрова потенціал підприємства» та формування авторського бачення відповідно до обраного підходу.

Результати дослідження. Еволюційно, категорія кадрова потенціал з'являється в економічному обігу внаслідок зміни екстенсивного способу розвитку виробництва на інтенсивний. Що, в науковій думці розцінюється як реакція науки на потребу практики, яке передбачало зростання якісного формування та використання відповідних можливостей окремих працівників як єдиного цілого.

Як фактор, що спонукав виникнення поняття «кадрова потенціал» [2] визначають посилення ролі людського чинника в діяльності підприємств. Тобто термін «кадрова потенціал» використовується для характеристики терміна «людський чинник» у загальному розумінні на рівнях як суспільства в цілому, так і окремого підприємства.

Розглядаючи «кадрова потенціал» як окрему економічну категорію виявляємо широке коло визначень (автором розглянуто понад 40 авторських дефініцій даного поняття), які неузгоджені стосовно як сутнісних характеристик, так і рівня використання, що вимагає їх систематизації та об'єднання в основні теоретичні підходи за ключовими ознаками.

Різномірне сприйняття кадрового потенціалу відображає його використання від мікрорівня - підприємства (організації), що переважає в дослідженнях, до макрорівня, рівня особи або може бути співвіднесено з будь-яким рівнем. Усю сукупність трактування даного поняття такі науковці, як В. В. Безсмертна, Л. Д. Гармідер та Н. А. Гебер пропонують звести до трьох основних підходів [3, 4, 5]: ресурсного, факторного та інтегрального (ресурсно-факторного). Пенюк В. О.

розширює їх до п'яти, доповнюючи системним, атрибутивно-синтезуючим або інтеграційним підходом, індикативно-результуючим підходом, та, крім того, пропонує використовувати компетентністний підхід до змістовного наповнення категорії «кадровий потенціал» [6]. Узагальнене представлення сутнісного навантаження відмічених підходів візуалізовано на рис. 1.

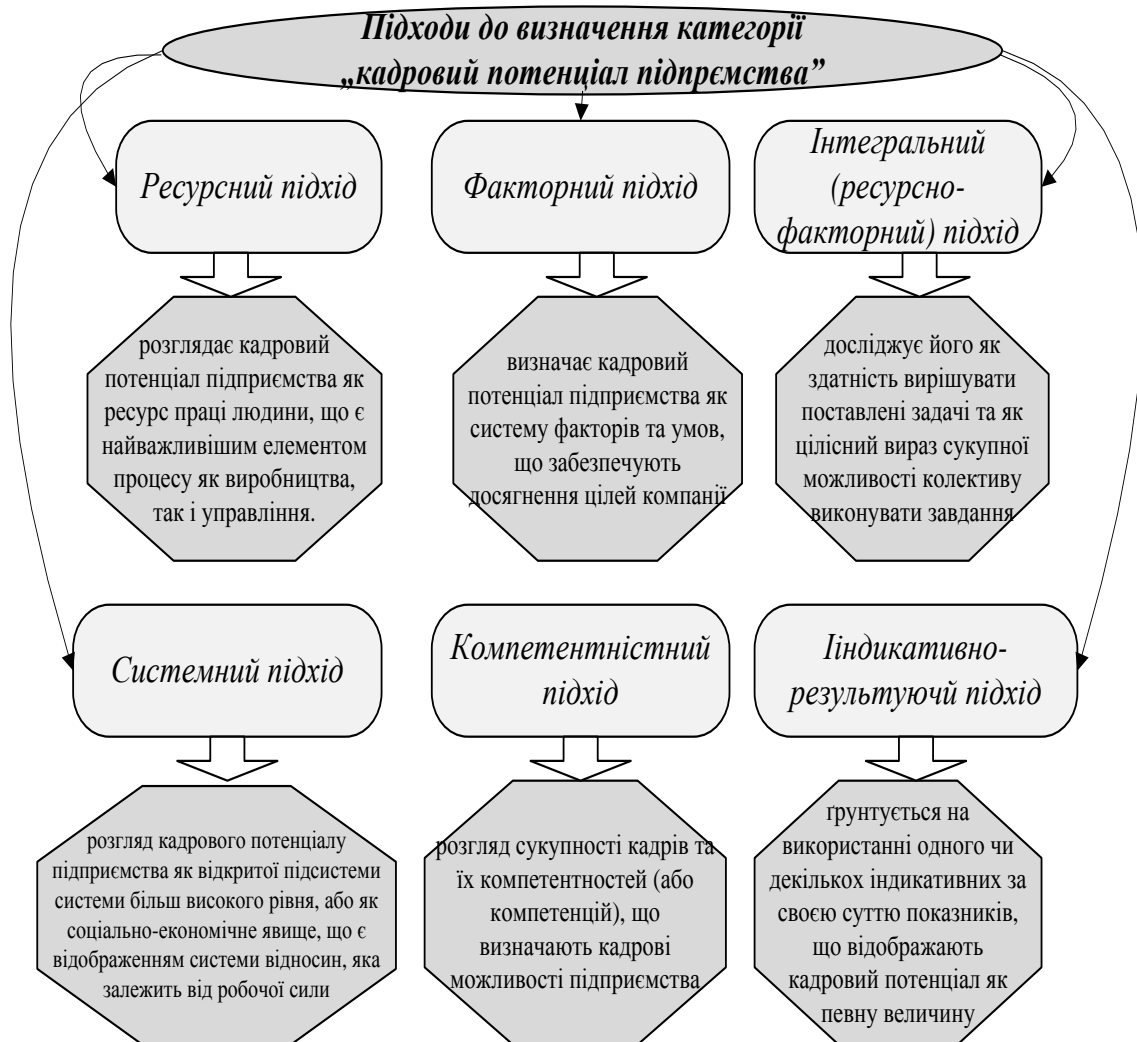


Рисунок 1 - Підходи до визначення категорії «кадровий потенціал підприємства»
[побудовано автором на основі [3,4,5,6]]

У якості сутнісних характеристик ресурсного підходу під час обґрунтування кадрового потенціалу підприємства (КПП) виступає ресурс праці який уособлений працівникам, кадрами, персоналом підприємства. Відповідно до факторного підходу кадровий потенціал підприємства визначається цілою купою факторів у формі здібностей, можливостей, навиків, вмінь працівників підприємства., які використовуються для досягнення цілей підприємства. Інтегральний (інтеграційний, атрибутивно-синтезуючий) підхід базується на здатностях та можливостях і розглядається як здатність вирішувати поставлені завдання [5].

Крім того, передбачає всебічну характеристику всіх складових та зведення в єдиний інтегральний показник [6]. Системний підхід передбачає розгляд кадрового потенціалу підприємства як відкритої підсистеми системи більш високого рівня – трудового потенціалу. Або, як соціально-економічне явище, що є відображенням системи відносин, яка залежить від робочої сили [6].

Індикативно-результуючий підхід ґрунтується на використанні одного чи декількох індикативних за своєю суттю показників, що відображають кадровий потенціал як певну величину [6]. Пенюк В. О. на основі компетентнісного підходу під КПП розуміє сукупність кадрів та їх компетентностей (або компетенцій), що визначають кадрові можливості підприємства [6]. Слід зауважити, що сутнісне навантаження компетентності та компетенції різняться («компетентність» є більш широким поняттям, аніж «компетенція» та формується шляхом інтегративного набуття певних компетенцій [7]), тому вважаємо за доцільне використовувати лише термін «компетентність» як більш ємну категорію.

Автор вважає, що слід виходити з розуміння КПП як складової трудового потенціалу підприємства, тому доцільно використовувати системний підхід, який розглядає КПП як відкриту соціально-економічну систему і це має сенс, адже кадровий потенціал взаємодіє як із зовнішнім ринком праці щодо покращення своїх характеристик через рух кадрів, так і внутрішнім, шляхом переходу трудового потенціалу в кадровий через покращення якісних характеристик.

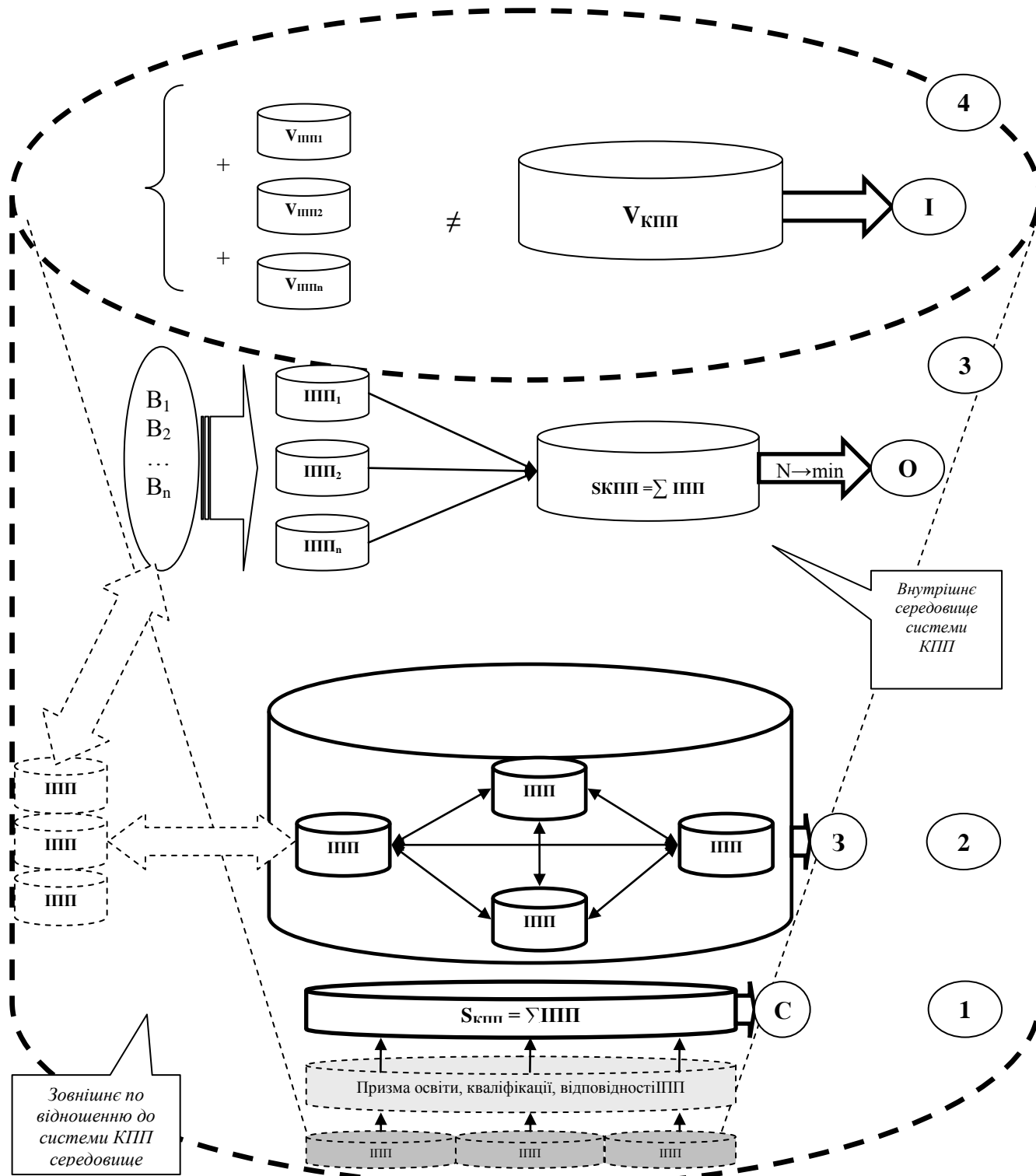
Проведемо більш повну перевірку кадрового потенціалу на відповідність ознакам системи [8]. Дослідження представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Доведення тези, що кадровий потенціал є системою

Ознаки системи	Кадровий потенціал підприємства як система
Система є насамперед сукупністю елементів	Кадровий потенціал характеризується сукупністю індивідуальних потенціалів працівників, які відповідають кваліфікаційно-правовим потребам підприємства.
Наявність істотних зв'язків між елементами і (або) їх властивостями, що перевершують за потужністю (силою) зв'язку цих елементів з елементами, що не входять до цієї системи.	Між окремими штатними працівниками, наявні здібності та можливості яких формують КПП, існують різноманітні зв'язки: адміністративні, організаційні, функціональні, неформальні. Сила цих зв'язків відносно трудової сфери значно вища, аніж сила зв'язку окремих потенціалів людини відносно зовнішньої трудової сфери.
Наявність певної організації, що виявляється в зниженні ступеня невизначеності системи в порівнянні з ентропією системоформуючих чинників, що визначають можливість створення системи.	Об'єкти, які утворюють КПП, підбираються за певними вимогами для задоволення цілей організації та виконання місії, що знижує ступінь невизначеності КПП і роблять КПП організації унікальним.
Існування інтеграційних властивостей, тобто властивих системі в цілому, але не властивих жодному з її елементів окремо	Кадровий потенціал підприємства хоча й складається з окремих потенціалів працівників, але жоден з працівників не може відповідати всім вимогам організації, задовольняти потреби підприємства в повній мірі кількісно та якісно.

Візуалізація кадрового потенціалу підприємства як системи відображено на рис. 2. Як бачимо, сукупність індивідуальних потенціалів працівників, які проходять крізь кваліфікаційно-правову призму, яка визначає відповідність КПП кадровим потребам підприємства та правові взаємовідносини з підприємством, забезпечують виконання першої ознаки системи – сукупність окремих елементів.



Умовні позначення:

С – перша ознака системи – сукупність окремих елементів; 3 – друга ознака системи – наявність зв’язків між окремими елементами системи; О – третя ознака системи – наявність організації; І – четверта ознака системи – інтеграційність;

$S_{кпп}$ - кадровий потенціал підприємства як система; ІПП – індивідуальний потенціал працівника; N – невизначеність;

B_1, B_2, B_n – вимоги підприємства, до ІПП, що обумовлює унікальність кожного конкретного КПП як системи; $V_{іппn}$ – властивості, що притаманні окремому ІПП; $V_{кпп}$ – властивість КПП як системи.

Рисунок 2 – Візуальна інтерпретація КПП як системи

Звичайно, між окремими представниками кадрового потенціалу підприємства існують різноманітні зв'язки, які вибудовуються як по горизонталі, так і по вертикалі, що в сукупності створює синергетичний ефект від їх взаємодії за умови оптимального поєднання та управління. Логічно, що зв'язки всередині системи КПП значно міцніші, аніж ті, які утворені з елементами поза цієї системи. Наявність зовнішніх зв'язків є природнім, адже систем є відкритою до взаємодії із зовнішнім по відношенню до неї середовищем. Підбір працівників з їх індивідуальними потенціалами відповідно до потреб та вимог підприємства дозволяє сформувати унікальний КПП, невизначеність якого прямує до мінімуму. Таке формування можливо за певної організації взаємодії між окремими елементами системи, структури, культури, тощо. Консеквентним є твердження, що сформований КПП є унікальним, відповідно, сума окремих індивідуальних потенціалів працівників не буде відповідати кадровому потенціалу підприємства, що й є четвертою ознакою системи.

Таким чином, осмислення різноманітних підходів до визначення сутності соціально-економічної категорії кадровий потенціал підприємства дозволило обґрунтувати доцільність використання системного підходу, що дозволяє сформулювати його авторське визначення як відкритої соціально-економічної системи, яка представлена наявною сукупністю здібностей і можливостей кадрів підприємства, що мають кількісні та якісні характеристики, необхідні підприємству задля сталого розвитку.

Слід зауважити, що КПП є не лише системою, а динамічно мінливою системою, що визначає його величину внаслідок дії певної сукупності факторів. Вказане дозволяє розглядати величину КПП як функцію, що залежить від множини аргументів. Моделювання величини КПП розглядалося в роботі [9], де було визначено 5 факторів: потенціал галузі та регіону, які є залежними та перехресними між собою; популярність професії; міграційні процеси, представлені двома аргументами. Слід погодитися з автором [9], що зовнішній кадровий потенціал, який належить регіону та галузі, є провідним фактором впливу, що визначає кадровий потенціал підприємства, адже від кількості та якості кадрів на зовнішньому ринку праці буде залежати й КПП. Також логічним є вплив міграційних процесів на величину кадрового потенціалу не тільки підприємства, а й галузі й регіону. Даний фактор проявляється через два аргументи як відтік та притік спеціалістів, що можна спростити та представити як приріст або зменшення. В той же час такий фактор як популярність професії можна досить умовно віднести до впливових чинників. Вважаємо, що це лише один із проявів, наслідків загальної зовнішньої мотивації, що діє на ринку праці. В той же час, не враховано, на нашу думку, мобільність кадрів на внутрішньому ринку праці та внутрішня мотиваційна система, яка спонукає працівників підприємства до генерування високоякісних кадрових характеристик.

Базуючись на попередніх розробках та використовуючи рис. 2 визначимо фактори впливу на величину кадрового потенціалу підприємства. По-перше, це величина кадрового потенціалу підприємств галузі, до якої відноситься підприємство. По-друге, це величина кадрового потенціалу підприємства регіону розташування підприємства.

Так як система є відкритою, то за рахунок мобільності кадровий потенціал підприємства може збільшуватися тими, хто приходить як, безпосередньо, з галузевого ринку праці, так і з загального регіонального ринку праці, що обумовлено універсальністю певного виду професій та спеціальностей.

По-третє, на зовнішньому, по відношенню до КПП, ринку діє фактор міграції, який впливає на загальну величину кадрового потенціалу у зовнішньому оточенні підприємства. По-четверте, величину кадрового потенціалу підприємства визначає мобільність на внутрішньому ринку праці, яка дозволяє, крізь призму зміни та підвищення рівня освіти, кваліфікації та відповідності потребам підприємства,

змінювати розмір КПП. По-п'яте, коректно сформована система мотивацій заохочує працівників до покращення якісних характеристик кадрового потенціалу, що забезпечує зміну розміру КПП в сторону його збільшення. По-шосте, погоджуючись з автором [9], на розмір кадрового потенціалу підприємства впливає популярність галузі та професій в ній, кількість навчальних закладів, які готують спеціалістів в цій сфері, рівень державного замовлення, тому доцільно виділити це в окремий фактор впливу.

Вищенаведене дозволяє представити математичну модель кадрового потенціалу підприємства (ф.1).

$$S_{\text{eff}} = f(x_1 \cap x_2; x_3; x_4; x_5; x_6) \rightarrow \text{opt}, \quad (1)$$

де x_1 - кадровий потенціал галузі;

x_2 - кадровий потенціал регіону;

x_3 - міграційні процеси;

x_4 - мобільність кадрів на внутрішньому ринку праці;

x_5 - мотиваційна система підприємства;

x_6 - зовнішня мотивація.

Вважаємо, що наведена функція повинна прямувати до оптимуму, тобто такого оптимального значення величини кадрового потенціалу підприємства, який би забезпечував досягнення цілей та сталий розвиток суб'єкту господарювання. Дана модель враховує динамічні та статистичні показники, що дозволяє використовувати її як для аналізу, так і для прогнозування величини КПП.

Висновки та наукова новизна. В результаті проведеного дослідження було проаналізовано шість існуючих підходів до розуміння соціально-економічної категорії «кадровий потенціал підприємства», та встановлено, що, відповідно, до ознак системи, його сутнісне навантаження найбільш повно розкривається саме через системний підхід, що дозволяє дати визначення КПП як системи. Також було проведено візуалізації КПП як відкритої динамічної системи та визначено фактори впливу на кадровий потенціал підприємства. Це дозволило сформуванню математичну модель кадрового потенціалу підприємства. Подальші дослідження передбачають апробацію моделі на основі даних підприємств будівельної галузі.

Список використаних джерел

1. Смачило, В. В. Дефініція категорій, які визначають роль людини в соціально-економічних процесах [Електронний ресурс] / В. В. Смачило, М. В. Корпан // Траектория науки: электронный научный журнал № 1(6). – 2016. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/34/>

2. Касіч-Пилипенко, Т. М., Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства [Текст] / Касіч-Пилипенко Т. М., Дячко Т. А. // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 147-150.

3. Безсмертна, В. В. Кадровий потенціал підприємства – можливості його формування та ефективного використання [Електронний ресурс] / В. В. Безсмертна // Наукові вісті Далівського університету. – 2012. – №8. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/e-journals/Nvdu/2012_8/12bvvtv.pdf.

4. Гармидер, Л. Д. Содержание понятия кадрового потенциала предприятия в динамических условиях современной экономики [Текст] / Л. Д. Гармидер // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 93 – 99.

5. Гебер, Н. А. До питання сутності концепту «кадровий потенціал підприємства» [Текст] / Н. А. Гебер // Вісник ОНУ. ім. І.І. Мечнікова, 2013. – Т. 18. - вип. 4/1 – С. 102-105.

6. Пенюк, В. О. Кадровий потенціал підприємства торгівлі: визначення та складові елементи [Текст] / В. О. Пенюк // Бізнес Інформ. – 2015. - N 6. – С. 240-248.

7. Леонтян, М. А. Поняття «компетенція» і «компетентність» у теорії освіти [Електронний ресурс] / М. А. Леонтян // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Сер. : Педагогіка. – 2012. – Т. 188, Вип. 176. – С. 73-75. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduped_2012_188_176_18.

8. Біловодська, О.А. Системний аналіз і прийняття інноваційних рішень [Текст] / О.А. Біловодська, О.Ф. Грищенко // Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс (Інноваційний менеджмент в знаннеорієнтованій економіці): підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2014. – С. 138 – 233.

9. Берглезова, Т.В. Управление ростом кадрового потенциала промышленного предприятия автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством. – Москва, 2005г. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economy-lib.com/disser/130422/a#?page=1>

канд. техн. наук, доцент **Бредіхін В.М.**
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АУТСОРСІНГУ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку економіки України, з урахуванням впливу ряду негативних факторів, пов'язаних зі зниженням грошової маси багатьох підприємств, від компаній потрібно впровадити раціональні підходи для формування витрат і управління ресурсами.

З метою формування оптимальної структури витрат і концентрації управлінських функцій і рішень по основній діяльності в останні роки активно застосовується механізм аутсорсінгу.

Концепція аутсорсінгу, як принцип нової стратегії управління, була створена в 1963 р. компанією «Electronic Data System» (EDS), що спеціалізується на аутсорсінгу інформаційних технологій, або ІТ-Аутсорсінгу. Однак об'єктом наукових досліджень аутсорсінг став лише в 80-90-х рр. минулого століття. Сутність аутсорсінгу полягає в передачі неосновних процесів у управлінні спеціалізованим компаніям, з метою оптимізації структури управління.

Термін «аутсорсінг» («outsourcing») походить від англійських слів «outside resource using» – «використання зовнішніх ресурсів» [1].

У міжнародній бізнес-практиці цей термін визначає послідовність організаційних рішень, суть яких полягає в передачі деяких, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішньої організації «третьої сторони». Аутсорсінг є свого роду «феноменом ХХ ст.» [2].

У цілому, існує безліч значень і підходів до визначення поняття «аутсорсінг» (табл. 1).

Сучасні автори проводять значні теоретичні й практичні дослідження, які дозволяють перейняти кращий досвід і розробити власну модель аутсорсінгу. Так, у роботі «Реінжиніринг бізнес-процесів» Абдикієв Н.М. і ін. [4] приводять вимоги до

деталізації й «розумінню» компанією своїх бізнес-процесів, а теоретичні аспекти передачі компанією окремих бізнес-процесів визначаються в роботах Анікіна Б. і Кадникової Н.Н. [5, 6].

Таблиця 1

Перелік значень терміна «Аутсорсінг» [3]

№	Визначення поняття «аутсорсінг»	Зміст поняття «аутсорсінг»
1	Використання послуг сторонніх компаній для виконання власних задач	Передача задач
2	Відмова від власного бізнес-процесу й придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу до інших організацій	Придбання послуг
3	Використання зовнішньої організації для надання допомоги при здійсненні комерційних операцій	Робота зовнішньої організації
4	Залучення зовнішніх ресурсів для вирішення власних проблем, наприклад, для розробки проектів	Залучення зовнішніх ресурсів
5	Перенос виробництва, наприклад, з одного регіону в інший, у тому числі для зниження собівартості	Перенос виробництва
7	Заклучення субдоговору на виконання робіт із зовнішніми фірмами	Робота зовнішньої організації
8	Перенесення частини операцій компанії, наприклад, за рубіж з метою дистанційного управління	Перенос виробництва
9	Використання праці тимчасового працівника, іноді за посередництвом спеціалізованого агентства	Придбання послуг
10	Робота на компанію фахівців із зовнішньої фірми	Передача завдань
11	Перенос внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства й усіх пов'язаних з ним активів в організацію постачальника послуг, яка пропонує зробити якусь послугу протягом певного часу за обумовленою ціною	Передача активів
12	Аутсорсінг - це управлінський інструмент передачі організацією функцій, яка не входять у сферу основної компетенції	Усі основні аспекти виробництва
№	Визначення поняття «аутсорсінг»	Зміст поняття «аутсорсінг»

Однак слід розглядати теоретичні обґрунтування застосування аутсорсінгу через результати «кращих практик» вітчизняних фахівців, що дозволить уникнути великої кількості помилок при впровадженні аутсорсінгу.

Враховуючи сказане слід визначити основну концепцію впровадження інструментів аутсорсінгу в українських будівельних організаціях, для чого поставлена мета розглянути досвід українських компаній і ряд теоретичних аспектів, необхідних для розуміння переліку процесів, переданих на аутсорсінг, і вимог до процедури передачі. Для цього слід використовувати метод аналізу й синтезу інформації з відкритих джерел, а також метод опитування, для забезпечення розуміння мети компаній про перелік процедур, переданих на аутсорсінг.

У табл. 2 представлені основні гідності та недоліки, які властиві аутсорсінгу як елементу менеджменту.

Гідності й недоліки аутсорсінгу [7]

Гідності	Недоліки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Фокусування на основному виді діяльності 2. Доступ до ресурсів і фондів, яких немає в наявності (професійні кадри, фінансові, інформаційні ресурси, виробничі фонди) 3. Зниження собівартості функцій, переданих на аутсорсінг 4. Зниження ризиків за рахунок колективних інвестицій 5. Підвищення якості 6. Відсутність необхідності мати в наявності мобілізаційні активи, інвестувати в другорядні напрямки діяльності 7. Мінімізується залежність від суб'єктивних причин припинення бізнес-процесів (хвороба співробітників, конфлікт) 8. Підвищення продуктивності праці за рахунок концентрації на головних напрямках і більш ефективного використання живої праці 9. Оскільки обсяг знань і кваліфікація кожного конкретного фахівця обмежені, використовуючи аутсорсінг, можна залучити «колективний» інтелект 10. Використання чужого досвіду й «алгоритмів» вирішення проблем 11. Доступ до новітніх технологій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата контролю над переданими функціями 2. Витік інформації 3. Зниження якості при несумлінності аутсорсера 4. Поява залежності від партнера, особливо якщо йому передані важливі функції або функції, пов'язані з обігом коштів 5. Ускладнення логістичних процесів 6. Соціальна напруженість і відкритий опір персоналу, переданого на сторону 7. Можливість змови постачальника послуг (підрядника) з контролюючим його співробітником компанії-замовника: завишені ціни, а різниця ділиться навпіл (відкат!) 8. Рентабельність оператора бізнесу попадає в залежність від ступеня економічної ефективності виробника 9. Погроза відриву керівної ланки від бізнес-практики 10. Обмеження можливостей для навчання і росту своїх фахівців 11. Використання постачальником застарілих технологій, списування старих основних коштів і т.п.

У першу чергу, розглянемо причини, якими керуються компанії в прагненні до передачі частини своїх функцій стороннім компаніям, а також виявимо мету, якій може сприяти зазначений процес.

Сучасний аутсорсінг в Україні можна охарактеризувати як напрямок, який динамічно розвивається і вимагає постійної адаптації до нових економічних умов.

В Україні дослідження динаміки й історичних аспектів аутсорсінгу у відкритому доступі відсутні, однак, на основі опитування ряду власників бізнесу, які працюють у цій сфері більш 20 років, вдалося встановити, що спочатку найчастіше аутсорсінг використовували в області пібору кадрів і бухгалтерського обліку.

Існує досить велика кількість факторів, які впливають на прийняття рішення про аутсорсінг окремих процесів компанії [8].

Структурування й аналіз цієї інформації дозволили запропонувати наступну класифікацію, представлену в табл. 3.

Як показав аналіз інформації в мережі інтернет, формування ринку аутсорсінгу в Україні й країнах СНД ще не можна назвати закінченим, тому що далеко не всі компанії розуміють свої можливості використання даного інструмента, що, як наслідок, приводить до повільного введення нових типів послуг на ринку.

Мета застосування аутсорсінгу в управлінні [9]

Організаційні цілі	Підвищення уваги до основної діяльності
	Поліпшення гнучкості організаційної структури
	Підвищення якості надавання послуг
	Збільшення вигід від реінжинірингу
Мета вдосконалювання	Удосконалювання операційної діяльності
	Одержання доступу до нових знань, навичок і технологій
	Поліпшення керованості бізнесу
	Удосконалювання системи управління ризиками
	Одержання інноваційних ідей, які можуть сприяти підвищенню якості надаваних послуг
Фінансові цілі	Скорочення інвестицій в активи
	Реструктуризація ресурсів, збільшення запасів для рвирішення основних завдань
	Одержання грошових ресурсів за рахунок економічної витрати коштів на фінансування аутсорсінгу, можливість управління касовими розривами

На сьогоднішній день сформувався перелік потенційних послуг, які можуть бути виконані на умовах аутсорсінгу, до них відносять:

- ІТ (обслуговування мереж, ПК і серверного встаткування);
- інтернет-послуги, робота із сайтом компанії;
- добір і адаптація персоналу;
- бухгалтерські послуги;
- інформаційне і маркетингове забезпечення (актуалізація маркетингової інформації про компанію);
- клінінгові послуги;
- управління фінансовими активами;
- аудиторські послуги;
- послуги управління компанією;
- послуги управління проектами.

Як було встановлено на підставі вивчення спеціалізованої літератури, для ефективного застосування аутсорсінгу в Українських компаніях необхідно, по-перше, провести оптимізацію бізнес-процесів, для яких, у випадках відсутності детально описаних процесів, повинне передувати їхнє моделювання.

Це найбільш важливий параметр входу в процес аутсорсінгу, тому що якщо в компанії відсутній відповідним образом прописаний розподіл повноважень, регламенти управління, введення в процес нового елемента управління викличе підвищення деструктивних аспектів і підвищить ризикі зниження рівня основної детальності компанії [10].

Незалежно від спектра пропонованих послуг (ведення рахунків на оплату праці, розвиток локальних комп'ютерних мереж, поточний ремонт будинків і т.і.) стороння організація буде займатись своєю ділянкою роботи більш професійно. При цьому

зниження витрат буде обумовлено не тільки впливом збільшення обсягів виконаних робіт, але й застосуванням альтернативних підходів до організації такого процесу. Відомо, що спеціалізація забезпечує компетентність. При цьому особливо важливо, що висококваліфікована компанія може сприяти професійному росту людей, що володіють специфічними здатностями. Зокрема, працюючи на замовлення своїх клієнтів, такий фахівець буде активно розвиватись в сфері своїх професійних інтересів, знаходячи застосування своїм досить специфічним знанням у тих областях, які можуть мати досить віддалене відношення, до її основної діяльності.

Інша причина, що сприяє росту ефективності діяльності при звертанні до аутсорсінгу, — раціональний підхід до вирішення проблеми, здійснений ззовні (дає компанії шанс переглянути власні методи організації роботи, тобто має на увазі перегляд першочергових завдань і порядок їх реалізації з нульової точки відліку).

Вивільнення й перерозподіл ресурсів. У цьому випадку також має два аспекти мотивації. Перший з них визначається в перерозподілі ресурсів (робочого часу, зусиль, основних коштів, площ і т.д.) на досягнення альтернативних цілей, які в цей момент для компанії найбільш важливі. Вивільнення ресурсів, що дозволяє маневрувати ними для вирішення більш гострих або життєво важливих проблем та усуває основні перешкоди на шляху досягнення успіху.

Останнім часом ділова преса починає акцентувати увагу ще на одному аспекті використання аутсорсінгу. Нерідко складається така ситуація, коли керівництво компанії, добре розуміючи, як треба організувати роботу у своїй організації, щоб одержати бажані результати, виявляється не в змозі подолати внутрішній опір колективу. Інтереси компанії, особливо великої, багатогранні й неоднозначні, і саме тому аутсорсінг усе частіше змушує звернути на себе увагу.

Незважаючи на виявлені недоліки, концепція аутсорсінгу дозволяє підвищувати ефективність діяльності при швидко мінливих умовах, що характерно для сучасної економіки, підвищенні вимог до якості як виробничої бази, так і компетенції персоналу, з одного боку, і необхідності зниження витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємства — з іншої.

Таким чином, аутсорсінг — це відповідь на вимоги максимальної гнучкості, адаптивності до мінливої ринкової кон'юнктури й сучасний елемент ефективного менеджменту.

Моделювання й оптимізація бізнес-процесів дозволяє зрозуміти й проаналізувати не тільки роботу підприємства в цілому, але й процес взаємодії із зовнішніми організаціями, замовниками й постачальниками, а також організованість діяльності підприємства на кожному окремо взятому робочому місці. Моделювання й оптимізація бізнес-процесів дозволяє добитися стабільності роботи підприємства, збільшує ймовірність того, що поставлене завдання буде виконано вчасно й з належною якістю [11].

Для моделювання й опису процесів прийнято залучати фахівців з реінжинірингу бізнес-процесів, однак, без виділеної активної робочої групи з боку компанії-замовника, фахівцям буде важко провести формалізацію проблемної області, що припускає витяг і вирішення експертних знань, що вимагає залучення й координацію роботи фахівців-керівників, експертів-аналітиків по проблемній області і фахівців з інформаційних систем.

У контексті необхідності визначення безпосередньо потреби по впровадженню аутсорсінгу, впливає, у першу чергу, визначення переліку «внутрішніх» експертів по різним основним і підтримуючим процесам, які будуть сприяти консолідації знань і дозволить у короткий термін виявити «вузькі місця» у роботі компанії.

Надалі робоча група, яка бере участь у розробці процесів і їх формалізації, повинна стати ядром для відбору постачальників послуг аутсорсингу, включаючи підготовку всіх супутніх процедур.

Основним і головним фактором відмови від використання аутсорсингу є потенційна монополія з боку можливого постачальника аутсорсингових послуг, тому що виконання аутсорсингових функцій монополістом може привести до необґрунтованого й різкого збільшення ціни аутсорсингової продукції або послуги.

Відсутність надійних постачальників послуг у даному секторі бізнесу криє в собі додаткові ризики, які не слід допускати в безперервному бізнес-процесі організації.

Зниження оперативності нижче необхідного рівня обіцяє організації істотне збільшення строків надання аутсорсинговою компанією послуг, що гальмує процес основного виробництва.

Фактор «Збільшення витрат» говорить про небезпеку багаторазового збільшення собівартості виготовлення власної продукції. Однак у цьому випадку потрібно зробити поправку на якість і відсоток співвідношення собівартості, власної і ринкової ціни.

При наявності вищеписаних негативних факторів проблема відсікання непрофільних виробництв (бізнесів) може бути вирішена, наприклад, за допомогою закордонних аутсорсингових компаній. При цьому більш висока ціна продукції буде компенсуватися більшою конкурентоспроможністю та поліпшеними експлуатаційними характеристиками.

Для сфери капітального будівництва характерна участь більше 70 галузей економіки, що забезпечують матеріально-технічні ресурси: метал, цемент, ліс, будівельні машини, транспорт, паливо, енергію.

Будівельна галузь споживає, як правило, більше 50% продукції промисловості будівельних матеріалів, 20% металопродукату, близько 10% пиломатеріалів, більше 10% продукції машинобудування [12]. З іншого боку, необхідність придбання й збереження конкурентних позицій вимагає розширення границь самостійності будівельних підприємств, підвищення відповідальності за кінцеві результати, установа прямої залежності рівня доходів від ефективності праці, необхідності створення моделі менеджменту, адекватної кризовим коливанням ринку. Такий підхід передбачає реформування механізмів функціонування підприємства, удосконалювання організаційних форм і економічних методів забезпечення його матеріальними й іншими ресурсами, що може бути вирішене з використанням відповідного інструментарію аутсорсингу. Специфіку обґрунтування аутсорсингу на ринку будівельних послуг вчені бачать у тому, щоб будівельне підприємство могло приймати стратегічно продумані рішення по низці питань:

- виділення структурного підрозділу в самостійне;
- використання послуг сторонніх організацій з метою більш якісного виконання замовлення;
- скорочення сукупних витрат і строків виконання та ін.

Сполучення різних форм аутсорсингу забезпечує збільшення доходів за рахунок перерозподілу повноважень для передачі їх стороннім організаціям або освоєння нових видів робіт. Аутсорсинг у будівництві найчастіше застосовують для рішення таких завдань, як:

- збір необхідних вихідно-дозволяючих документів;
- обґрунтування технічного завдання проекту і його узгодження;
- одержання дозволу на будівництво;
- закупівлі будматеріалів і управління поставками;
- логістика;
- бухгалтерський облік;

- управління персоналом;
- контроль ходу виконання робіт і ін.

Структура аутсорсингу в будівництві, характерна для мегаполісів країн СНД, наведена в табл. 4.

Таблиця 4

Структура аутсорсингу в будівництві [13]

Вид робіт	Частка в загальній вартості аутсорсингових послуг, %
Організація процесів закупівлі, збуту, транспортно-складських операцій, експрес-доставки, програмного забезпечення	28,5
Розробка проектної документації	10,1
Послуги гідроізоляції фундаменту, покрівельні роботи	8,5
Маркетингові дослідження	3,2
Благоустрій, озеленення й установа на території малих архітектурних форм	9,8
Послуги забезпечення опаленням, сантехнікою, охоронними системами	5,3
Послуги з обробки золотом стін, стель, дверей у квартирах елітного житла	3,1
Інші послуги – бухгалтерський облік, підбір персоналу й ін.	31,5

Вчені відзначають важливість своєчасного використання стратегії аутсорсингу з урахуванням специфіки будівельного бізнесу. На практиці вона має наступні переваги:

- концентрація підприємства на основному виді діяльності;
- підвищення його організаційної гнучкості і якості виконання непрофільних бізнес-завдань;
- оперативність у прийнятті рішень;
- інноваційні методи в роботі;
- збільшення інвестиційної привабливості;
- поділ ризиків між замовником і компанією-аутсорсером;
- зниження або відсутність видатків на утримання и навчання власного штату фахівців;
- можливість дистанційного співробітництва.

Кризові ситуації значно підвищують значення цих переваг.

Для збереження високої якості при будівництві дуже важливою умовою є створення сприятливих умов для підприємства-забудовника, при яких він концентрує сили не на рішенні проблем допоміжних процесів, а на реалізації передбаченого проекту. Найбільш затребуваними напрямками аутсорсингу в будівельній галузі України є:

- рекрутинг (кадровий аутсорсинг);
- управління поставками й логістичними технологіями;
- обслуговування ІТ-процесів.

Це істотно розширює можливості будівельних підприємств, дозволяє збільшити доходи, створює умови для комерційної активності учасників інвестиційно-будівельного комплексу й, в остаточному підсумку, приводить до максимального

задоволення замовників. Значно рідше виникає потреба в аутсорсингу управління персоналом (HR-аутсорсинг) [14].

Незважаючи на порівняльну новизну послуг аутсорсингу в кадровому підборі для будівельних підприємств, український ринок демонструє безліч пропозицій по залученню будівельного персоналу, який кваліфікується по досвіду роботи й професійним навичкам [3; 4]. Уже очевидно, що споживачі – не єдиний предмет суперництва бізнесі-суб'єктів. Однією із зон конкуренції стає боротьба за якісні трудові ресурси, характерні риси якої – обмежена пропозиція будівельників-професіоналів і зростаючі потреби в нових знаннях і навичках фахівців. Залучаючи будівельний персонал в оренду, забудовник знижує свої видатки на відбір і навчання кадрів і підвищує рентабельність проекту, що виконується. Оренда будівельників дозволяє мінімізувати видатки й одержати певні плюси, що укладаються в зменшенні виробничих витрат на утримання робочого персоналу; скороченні робочих місць, часу й витрат на підготовчий період; звільненні від кадрового діловодства; скороченні податків і звільненні фінансових коштів.

Аутсорсинг персоналу на будівництво поступово завойовує все більшу популярність. Різне наповнення послуги дозволило диференціювати деякі її підвиди, внаслідок чого виділяють лізинг персоналу (staff leasing), виведення персоналу за штат (outstaffing) і підбор тимчасового персоналу (temporary staffing) як більш вузькі прояви кадрового аутсорсингу.

Все більше поширення на Україні здобуває логістичний аутсорсинг, концепція якого укладається у відсутності в підприємства-виробника необхідності використати власні ресурси для організації тих неефективних для нього логістичних операцій, які він може довірити зовнішньому партнерові (логістичному провайдеру). Замовлення на логістику, виконані сторонніми організаціями у всіх галузях, щорічно становлять близько 30%. Як правило, логістичний посередник входить у єдину систему управління замовленнями, що завжди має слабкі ланки по всьому ланцюжку від замовника до клієнта. Виконання функцій цих слабких ланок передають логістичним посередникам. Рівні управління логістичними замовленнями в системі аутсорсингу наведені на рис. 1.

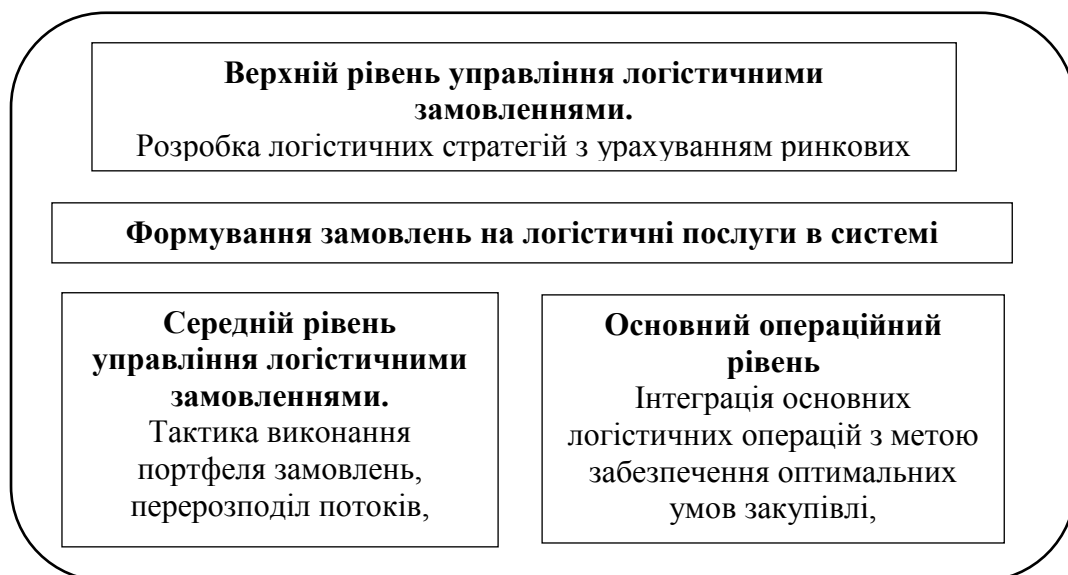


Рисунок 1 - Рівні управління логістичними замовленнями у системі будівельного аутсорсингу [13]

Одним з універсальних критеріїв прийняття рішення про те, займатися логістикою (у тому числі перевезеннями) підприємству самостійно або укласти договір із зовнішнім оператором, є порівняння витрат на логістичні послуги із сумою власних витрат на транспортування, що супроводжують послуги, оплату праці відповідних фахівців і їхнє навчання й т. д.

Потенціал українського ринку IT-аутсорсингу дуже великий, але будівельні підприємства мало використовують цю модель. Істотну роль грає менталітет українського менеджменту, що займає вичікувальну позицію. Проте, 10% послуг IT-аутсорсинга доводяться на частку будівельного бізнесу. Аналітики вважають, що український ринок IT-аутсорсингу працює за принципом хвилі, активація якої прямо залежить від кількості вдалих проектів у конкурентів по бізнесу. Як завжди, активні компанії із закордонними інвестиціями, для яких аутсорсинг – не нововведення, а випробуваний інструмент для ефективного бізнесу. У цьому секторі працюють і великі іноземні компанії зі світовим ім'ям, що пропонують такі нестандартні для нашого ринку послуги, як стратегічний аутсорсинг (IBM, HP), управління корпоративним друком (Konica Minolta, Xerox) і ін.

Специфічно виглядають відносини аутсорсинга в залученні українськими будівельними підприємствами-замовниками закордонних виконавців (найчастіше, турецьких), що володіють сучасними будівельними технологіями. Це відносини так званого повного аутсорсинга, коли відбувається передача не окремих функцій, а певного виробничого або сервісного процесу цілком. Причинами для переходу на повний аутсорсинг у світі служать низька якість або більш висока собівартість власної продукції. На жаль, великі будівельні підприємства України експлуатують повністю застарілі технології й основні фонди, і не здатні задовольняти запити з будівництва комфортного житла, зручних офісних приміщень, готелів, розважальних центрів. За роки незалежності в країні відбулося неприпустиме відставання в області розробки нових будівельних матеріалів і технологій, що забезпечують комфорт, малі енерговитрати й сучасний дизайн, таких як технології «незнімної опалубки», «канадський каркасний будинок» і його японський різновид «металевокаркасний будинок», будівництво з поротерма й газобетону, популярні в США, Німеччині, Швеції, Фінляндії, Австралії, Японії. Ці обставини привели до необхідності переходу на повний будівельний аутсорсинг і деградації власних будівельних комплексів, що являє приклад превалювання ризиків над ефективністю обраної моделі.

Концепція здійснення аутсорсингу в будівельному бізнесі повинна враховувати необхідність підтримки ефективності вітчизняних виробників в умовах трансформації економіки. Цей напрямок досліджений недостатньо, однак учені й практики працюють над економічним змістом цього поняття й розробкою методики кількісної оцінки ефективності аутсорсингу в будівництві. Аспект доцільності й ефективності аутсорсингових послуг у будівельному бізнесі найбільш повно досліджений у роботах, присвячених оцінці ефективності комерційної системи аутсорсингу в сфері будівельного бізнесу з використанням показників ринкової стабільності й соціально-ділової активності учасників ринкового обороту [4; 5]. Показано, що проблеми вдосконалювання аутсорсингу в будівельній індустрії можуть бути вирішені з використанням концепції розвитку комерційної системи аутсорсингу із застосуванням інструментів маркетингу, логістики, напрямків контролінгу, і створення організаційно-економічного механізму аутсорсингу, що дозволяє впливати на ефективність підприємницької діяльності в сфері будівельної індустрії.

Основою для досягнення ефективності мають служити маркетингові дослідження для обґрунтування комплексу послуг, необхідних будівельній організації з метою передачі частини їх на аутсорсинг; а також створення організаційного механізму

управління комерційної системи аутсорсингу з виділенням логістичної системи, що координує матеріальні, інформаційні й фінансові потоки. Такий підхід дозволяє вирішувати завдання по оцінці економічної доцільності аутсорсингу будівельної послуги.

У рамках підготовки даного матеріалу, було проведено опитування 5 (п'яти) ключових керівників підрозділів з метою виявлення потреби в аутсорсингу в будівельній компанії.

За результатами опитування було встановлено, що в цей час аутсорсінг застосовується тільки для обслуговування транспортних засобів компанії, а також у частині надання клінінгових послуг і послуг кухарів на об'єктах підприємства.

Приведемо порівняльний аналіз ефективності застосування аутсорсингу на прикладі послуг з обслуговування транспорту.

Наприклад у компанії є 5 одиниць машин, найчастіше одночасно задіяно від 3 до 5 машин.

У випадку, якби компанія мала у своєму розпорядженні штатних водіїв, то було потрібно б 5 водіїв і 1 механік, із середньою заробітною платою 6000 грн. на місяць, тобто щорічний фонд оплати праці склав би 432 тис.грн. у рік. Послуги ж аутсорсінгової компанії складатимуть 320 тис. грн. у рік.

Приведемо порівняльний аналіз (табл. 5):

Таблиця 5

Економічна ефективність передачі процесів на аутсорсінг

Найменування	Плюси при найманні співробітників в «штат»	Мінуси при найманні співробітників в «штат»	Кількість персоналу, відповідального за даний напрямок	Середня зарплата 1 співробітника (включаючи всі податки й збори)	щомісячна оплата аутсорсінгової компанії	Економічний ефект
Послуги водія	Співробітник и завжди «на зв'язку»	не завжди є можливість наймання більш висококваліфікованих співробітників. Часті «простої» персоналу	6 людей	432 тис. грн. у рік	320 тис. грн. у рік	112 тис. грн. у рік

Однак не для всіх процесів компанії застосування аутсорсингу може бути ефективним, по ряду факторів, що включають специфіку вимог до персоналу й конфіденційність даних.

Завершальним кроком у передачі послуг на аутсорсінг стає вибір методів роботи з компанією-аутсорсером, формування вимог до постачальника й безпосередній відбір і укладання договору з постачальником. Важливим моментом є необхідність забезпечення спільного функціонування різних по використанню методів, реалізованих з використанням різноманітного програмного забезпечення, що пов'язане з відсутністю в

цей час універсальних інструментальних засобів побудови, що дозволяють здійснювати підтримку на всіх етапах реінжинірингу бізнес-процесів.

З метою ефективного застосування аутсорсінгу слід дотримуватися наступної схеми, табл. 6.

Таблиця 6

Схема передачі процесу на аутсорсінг [14]

Загальні вимоги	Розробка цілей
	План дій
	План управління змінами
Підготовка до відбору постачальників	Пророблення контракту
	Деталізація умов приймання робіт
	Розробка критеріїв відбору й оцінки постачальників послуг аутсорсінгу
Організаційна підготовка	Підтримка з боку керівництва
	Внесення змін у внутрішні регламенти й правила
	Виділення відповідальних співробітників для контролю аутсорсерів
Виконання послуг	Проведення регулярної оцінки
	Відстеження якості
	Управління змінами замовником

Важливим аспектом у виконанні послуг аутсорсінгової компанії є інтегрування з функціонуючими на більшості підприємств автоматизованими інформаційними системами, тому що основні модулі (модуль виявлення проблем, модуль діагностики, модуль прогнозу) вимагають «on-line» доступу до корпоративної бази даних підприємства [6].

Зазначені системи можуть надаватися постачальникові послуг в обмеженому форматі, при цьому в рамках договору може бути включена обов'язкова вимога про надання звітності на регулярній основі за допомогою внутрішнькорпоративних інформаційних систем.

Дана вимога дозволить не тільки підвищити прозорість процесу надання послуг компанією – аутсорсером, а й оптимізувати комунікаційні потоки між компаніями і уникнути багаторазово повторюваних звітів або надання інформації.

Висновки та наукова новизна. Отримані результати, як показує практика міжнародного співтовариства, застосування аутсорсінгу дозволяє підвищити якість наданих послуг, знайти шляхи оптимізації власних процесів і підвищити економічну ефективність компанії. У цьому зв'язку, застосування аутсорсінгу компаніями бачиться перспективним механізмом для розвитку управління в Україні.

Зокрема, компанії планують за допомогою аутсорсінгу оптимізувати витрати на підтримуючі процеси на 15-18%, підвищити швидкість взаємодії між підрозділами на 20% за рахунок виділення в незалежні компанії й підприємства. Це буде сприяти поліпшенню якості роботи із клієнтами, спрощенню внутрішніх процедур і зниженню напруженості усередині колективу.

Практика свідчить, що в підприємницькому середовищі країни поступово виникає розуміння, що аутсорсинг є ефективним способом зниження витрат, доступу до новітніх технологій і можливістю сконцентруватися на веденні основної діяльності. Незважаючи на окремі недоліки й обмеження, аутсорсинг дозволяє забезпечити скорочення витрат, високу якість, визволення ресурсів для концентрації на основному напрямку бізнесу. Для впровадження цієї нової стратегії для вітчизняної будівельної галузі, необхідно враховувати не тільки звичайні у світовій практиці труднощі переходу на аутсорсинг, але й нерозвиненість ринку, недосконалість законодавства й слабку культуру договірних відносин, характерні для вітчизняного підприємницького середовища. Переваги, які виявляє стратегія аутсорсінгу при її ретельному проробленні, можуть викликати його виправдане зростання найближчим часом.

Список використаних джерел

1. Абдикеев Н.М., данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.д. Реинжиниринг бизнес-процессов. М.: Экспо, 2005 - 592 с.
2. Альтшулер І., Аксенов Є. Аутсорсінг. 10 заповідей і 21 інструмент. СПб: «Питер», 2009 - 464 с.
3. Аникин Б.А., Рудая и.л. Аутсорсінг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. М.: инфра-М, 2006 - 288 с.
4. Кадникова Н.Н. Аутсорсінг как инструмент повышения эффективности логистических систем оптовых торговых предприятий: дисс. канд. экон. наук, 2012.
5. Аутсорсінг. В поисках конкурентных преимуществ / The Outsourcing Dilemma. The Search for Competitiveness, дж. Брайан Хейвуд, М: Вильямс, 2004 - 196 с.
6. Дж. Куэлч и Г. Макговерн. Чужими руками. 2005 (электронная версия представлена на портале <http://hbr-russia.ru/>) Аникин Б.А. Аутсорсінг: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2008 - 102 с.
7. Добелли Р. Территория заблуждений. Какие ошибки совершают умные люди. <http://www.pmprofy.ru/>
8. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2008. - 519 с.
9. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Учеб. пособие. М., 2004.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: «Дело», 1992. - 702 с. (1992-2005).
11. Рудая И.Л. Аутсорсінг функций управления организацией как инструмент создания и сохранения конкурентных преимуществ // Актуальные проблемы управления - 2003: Материалы международной научно-практической конференции: Вып. 3 / ГУУ. М., 2003. - 299 с.
12. Баранчеев В.П. Управление знаниями с использованием аутсорсінгу // Актуальные проблемы управления - 2003: Материалы международной научно-практической конференции: Вып. 3 / ГУУ. М., 2003.- 299 с.
13. Морозова Г.А. Управление регионом: маркетинговый подход - Н. новгород, изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 1999. - 144 с.
14. Аникин Б.А. Поляков В.В. Аутсорсінг в сфере услуг // Актуальные проблемы управления - 2003: Материалы международной научно-практической конференции: Вып. 3 / ГУУ- М., 2003. - 299 с.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Визначальною рисою сучасного розвитку всіх без винятку соціально-економічних систем є зростання ролі інтелектуальної економіки, яка поряд з теоретичними і прикладними питаннями формування та функціонування інтелектуального капіталу, вивчає проблеми розробки інтелектуальних продуктів, захисту прав інтелектуальної власності, удосконалення методів оцінки вартості інтелектуальних активів, формування ціни таких активів, створених на підприємстві. Розвиток багатокладної економіки будівельної галузі України, з орієнтацією на послідовне інтегрування до світового ринку, неможливий без перетворення будівельного комплексу в інвестиційно привабливу та інноваційно придатну галузь з потужним взаємообміном матеріалами, технологіями, об'єктами інтелектуальної та промислової власності будівельних ринків різних країн. [1]

Тому особливої актуальності набуває формування інноваційно-інвестиційної інфраструктури, створення інтелектуального простору в соціально-економічних системах будівельної галузі та сучасної системи оцінки вартості інтелектуальних активів будівельних підприємств, що забезпечить захист інтелектуальної власності і технологічних нововведень, створить умови для розширення конкуренції на базі інновацій, оптимізує фінансові, матеріальні і трудові ресурси для їх розвитку.

Результати дослідження. Питанням теоретичного забезпечення та практичної реалізації ефективності використання інтелектуальних ресурсів присвячено чимало робіт. Зокрема, у соціально-економічних системах архітектурно-будівельної галузі, слід назвати праці таких дослідників, як Ю. Шкодовський, О. Іванілов, Т. Момот, В. Бабаєв, П. Цибульок, В. Базилевич та ін.

Проте, складність питань використання інтелектуальних продуктів у соціально-економічних системах будівельної галузі, оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств, що зумовлена: різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності; кожний з яких за законом має бути оригінальним; різними способами їхньої появи на підприємстві; різними формами їх практичного використання; імовірнісним характером отриманих результатів вартісної оцінки; необхідністю врахування галузевої специфіки – дозволяє стверджувати, що в сучасних економічних умовах вирішення завдання глибокого вивчення теоретичного базису інтелектуальної власності та удосконалення практичних аспектів його застосування в соціально-економічних системах будівельної галузі взагалі й на конкретних будівельних підприємствах зокрема є надзвичайно актуальним і своєчасним.

Останнім часом у практиці підприємницької діяльності в будівельній галузі все частіше виникають проблеми, пов'язані з оцінкою вартості, що необхідна за таких обставин, як: приватизація (корпоратизація) або відчуження інтелектуальних активів; включення їх до статутного фонду; оцінка та переоцінка інтелектуальних активів з метою повного обліку всіх активів підприємства; а також визначення збитків від порушення прав на їх використання тощо.

Необхідність оцінки вартості інтелектуальних активів виникає також у разі внесення їх до інноваційних, інвестиційних проектів; у разі розширення ринків збуту (шляхом надання франшизи тощо); у разі страхування, передачі в заставу з метою отримання кредитів; у разі банкрутства підприємства в процесі його ліквідації з метою задоволення позовів кредиторів [6].

При цьому розрахунки вартості інтелектуальних активів, здійснені з певною метою, не можуть бути використані для досягнення інших. Аналіз сучасних наукових розробок показав недостатність врахування галузевої специфіки інтелектуальних активів та особливості їх використання будівельними підприємствами, що приводить до ускладнення практичного застосування методичних підходів оцінки об'єктів інтелектуальної власності і виникнення проблем, пов'язаних з визначенням справжньої ринкової вартості таких активів та подальшим залученням їх у господарський обіг.

Формуючи теоретичний базис питання, слід зазначити, що інтелектуальна власність (англ. intellectual property) – результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб. [2]

Право інтелектуальної власності – у найширшому розумінні означає закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших галузях. [3]

Але доцільнішим визначення інтелектуальної власності через зазначення її об'єктів:

- авторські права (літературні, художні, аудіо-, відео- твори, комп'ютерні програми, бази даних, карти, фотографічні твори);
- суміжне право;
- право промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, товарні знаки);
- фірмові та комерційні найменування;
- географічні зазначення;
- сорти рослин та породи тварин;
- топографії інтегральних мікросхем;
- комерційна таємниця.

Законодавство, яке визначає права на інтелектуальну власність, базується на праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом не матеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

Поняття «Інтелектуальна власність» виникло в процесі тривалої практики юридичного закріплення за певними особами їхніх прав на результати інтелектуальної діяльності у галузі науки, виробництва, мистецтва і літератури. Вперше цей термін вжив у 1845 році Чарльз Вудбарі (Charles Woodbury), суддя Окружного суду штату Массачусетс. [7].

В Європі вперше цей термін вжив Альфред Ніон (Alfred Nion) у своєму трактаті «Droits civils des auteurs, artistes et inventeurs» («Цивільні права авторів, артистів та винахідників»), що був вперше опублікований у 1846 році.

Справжня історія терміну почалася у 1967 році, після створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Вона доклала багато зусиль для світового визнання для закріплення терміну, який є ключовою складовою частиною її назви.

У 1967 році у Стокгольмі було підписано Конвенцію про заснування Всесвітньої Організації Інтелектуальної Власності, якою було визначено, що до інтелектуальної власності належать права на:

- літературні, художні та наукові твори;
- виконавчу діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі;
- винаходи у сферах людської діяльності;
- наукові відкриття;

- промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення;
- захист від недобросовісного суперництва;
- усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях [5].

Запровадження у економіко-правовій термінології терміну «Інтелектуальна власність» збіглося із переходом від розуміння авторського права та патентів, як суспільного блага до їх розуміння як «власності», тобто непорушного права власника. Такий перехід спричинив поширення таких термінів як «крадіжка» або «піратство» на порушення авторського або патентного права, а також на виникнення ініціатив у напрямку розширення сфери дії законодавства у цій галузі.

Багато супротивників концепції інтелектуальної власності, особливо прихильники відкритого програмного забезпечення та вільної культури, називають її «інтелектуальною монополією» або «інтелектуальним протекціонізмом». На думку цих людей, законодавство у сфері інтелектуальної власності у його сучасному розумінні приносить більше суспільної шкоди аніж користі. Одним з найвідоміших опонентів інтелектуальної власності є Річард Столмен, автор GNU.

Інтелектуальна власність у її сучасному розумінні базується на факті першого опублікування або реєстрації. Такий підхід нехтує той факт, що одна і та сама ідея, а також механізм втілення цієї ідеї, можуть виникнути одночасно в декількох людей. Відомим прикладом є історія про те, як Нікола Тесла та Томас Едісон одночасно дослідили низку електричних феноменів.

Суб'єкти права інтелектуальної власності – це творці об'єкта права інтелектуальної власності та інші особи, яким належать особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності. Серед суб'єктів права інтелектуальної власності особливе місце належить творцям: автору, виконавцю, винахіднику, раціоналізатору. Саме від творців це право може передаватися юридичній особі. Якщо охоронний документ на об'єкт права інтелектуальної власності втратив юридичну силу, то цим об'єктом може скористатися будь-яка фізична чи юридична особа, тобто він стає суспільним надбанням.

Концепція інтелектуальної власності є міждисциплінарною. Інтелектуальна власність одночасно аналізується у економічній теорії, теорії раціоналізаторства та винахідництва, теорії наукових досліджень та юриспруденції. Остання, в свою чергу, аналізує інтелектуальну власність з позицій права інтелектуальної власності, під яким у країнах континентального права розуміють міжгалузевий інститут цивільного права. Оскільки Україна відноситься до континентальних правових систем, ключові положення права інтелектуальної власності містяться у Четвертій книзі Цивільного кодексу України [8].

Згідно зі Статтею 441 Цивільного кодексу України використанням твору є його:

- опублікування (випуск у світ);
- відтворення будь-яким способом та у будь-якій формі;
- переклад;
- переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни;
- включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо;
- публічне виконання;
- продаж, передання в найм (оренду) тощо;
- імпорт його примірників, примірників його перекладів, переробок тощо.

Використанням твору є також інші дії, встановлені законом.

Ця стаття передбачає такі способи використання твору:

- опублікування твору або випуск його у світ. Опублікуванню твору присвячено статтю 442 ЦК;

– відтворення твору будь-яким способом та у будь-якій формі. Це право можна також назвати правом на повторне надання твору об'єктивної форми. Відтворення робить твір доступним іншим особам. Відтворенням є не тільки надання твору об'єктивної форми, а й втілення його в іншу форму. Закон про авторське право визначає відтворення як виготовлення одного або більше примірників твору, відеограми, фонограми в будь-якій матеріальній формі, а також їх запис для тимчасового чи постійного зберігання в електронній (у тому числі цифровій), оптичній або іншій формі, яку може зчитувати комп'ютер;

– переклад твору може бути як самостійним об'єктом авторського права, так і видом використання твору залежно від ступеня творчості. Протягом усього строку чинності авторського права існує право на переклад. Якщо існує переклад автора, ніхто інший не може перекладати твір на ту ж саму мову. Автор і перекладач його твору не є співавторами. Переклад можна робити не тільки з твору, а й з проміжного перекладу. Дозволяти такий переклад може як автор твору, так і автор проміжного перекладу;

– переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни. Ці дії породжують нові об'єкти авторського права – так звані похідні твори. При цих змінах головне, щоб не пошкоджувалось авторське право твору. Право на переробку належить самому автору. Він може видати дозвіл на її здійснення іншою особою. Авторіві збірника та інших складених творів належить авторське право на здійснені ним підбір і розташування творів. Упорядник збірника користується авторським правом за умови дотримання ним прав авторів кожного з творів, включених до складеного твору. Автори творів, включених до складеного твору, мають право використовувати свої твори незалежно від складеного твору. Правова охорона баз даних не поширюється на самі дані. Автори творів, включених до таких видань, зберігають виключні права на використання своїх творів незалежно від видання в цілому;

– згідно з законом про авторське право, публічне виконання – це подання за згодою суб'єктів авторського права творів, виконань, фонограм, передач організацій мовлення шляхом декламації, гри, співу, танцю та іншим способом як безпосередньо (у живому виконанні), так і за допомогою будь-яких пристроїв і процесів (за винятком передачі в ефір чи по кабелях) у місцях, де присутні чи можуть бути присутніми особи, які не належать до звичайного кола сім'ї або близьких знайомих цієї сім'ї, незалежно від того, чи присутні вони в одному місці і в один і той самий час або в різних місцях і в різний час;

– продаж твору, передання в найм (оренду) тощо. Це право суб'єкта авторського права найбільшим чином направлено на отримання прибутку;

– імпорт, тобто ввезення в Україну примірників твору, примірників його перекладів, переробок тощо – це різновид розпорядження твору. Авторське право має територіальний характер, його чинність поширюється лише на територію, де воно виникло. Тому навіть якщо твір був відтворений за кордоном з дозволу автора, його ввезення на територію України є порушенням авторських прав. Це, наприклад, може спричинити зниження попиту на примірники, які розповсюджуються в Україні.

Перелік, поданий у цій статті, не є вичерпним. Це зумовлено тим, що завдяки технічному прогресу способів використання твору дуже багато і вони можуть бути найрізноманітнішими.

Розвитком та захистом інтелектуальної власності в усьому світі займається Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), заснована ООН в 1967 році. [9]

ВОІВ сприяє підписанню нових міжнародних угод та модернізації національних законодавств, заохочує адміністративне співробітництво між країнами, надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, і утримує служби, які полегшують міжнародний захист винаходів, знаків та промислових зразків.

При ВОІВ діє центр по арбітражу та посередництву. З 1999 року ВОІВ надає послуги по врегулюванню суперечок, які виникають при реєстрації та використанні найпоширеніших типових назв доменів в Інтернеті (.com, .net, .org).

ВОІВ здійснює управління 21 угодою, які охоплюють основні аспекти інтелектуальної власності. Двома ключовими угодами є Паризька конвенція про охорону промислової власності (1883) та Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886).

Оформлення прав інтелектуальної власності - це послідовність дій людини, направлена на здобуття права на винахід, корисну модель і промисловий зразок, яке охороняється державою і засвідчується патентом, торговельну марку, права на яку засвідчуються свідоцтвом, авторське право, що не підлягає обов'язковій реєстрації. [5]

У ст. 41 Конституції України передбачено, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Проте, не кожний результат творчої діяльності стає об'єктом інтелектуальної власності. Об'єктом інтелектуальної власності визнається лише такий результат творчої діяльності, який відповідає встановленим вимогам закону.

Державна реєстрація авторського права в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-12 та постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 р. № 1756 «Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір».

Науково-технічні досягнення можуть бути визнані об'єктами промислової власності лише після їх кваліфікації як таких відповідним державним органом, державної реєстрації і видачі охоронного документа. Державна кваліфікація здійснюється Державним підприємством «Український інститут промислової власності», що входить до складу Державної служби інтелектуальної власності, на підставі проведення спеціальних експертиз – формальної і кваліфікаційної. Зазначені експертизи здійснюються відповідно до патентних законів і відомчих нормативних актів.

Для оформлення прав на винаходи, корисні моделі і промислові зразки необхідно подати відповідним чином оформлену заявку в Державну службу інтелектуальної власності (раніше – Державний департамент інтелектуальної власності). Для цього заявка направляється на адресу Державного підприємства «Український інститут промислової власності», підлеглого Установі, де проходить експертизу. Одночасно з публікацією відомостей про видачу патенту Установа здійснює державну реєстрацію патенту, для чого вносить до реєстру відповідні дані. Видача патенту здійснюється Установою в місячний термін після реєстрації патенту. Право на подання заявки, насамперед, має автор. У встановлених законом випадках це право має роботодавець.

До рішення Установи про видачу патенту чи про відмову у видачі патенту заявник має право з власної ініціативи вносити до заявки виправлення і уточнення. Якщо зазначені виправлення і уточнення надійшли до Установи після прийняття рішення про видачу патенту чи про відмову у його видачі, відповідно до Закону вони вже не враховуються. Але ці виправлення і уточнення враховуються, якщо вони надійшли після публікації відомостей про заявку на видачу патенту на об'єкт промислової власності, але за шість місяців до дати публікації. Після надходження до Установи документа про сплату збору за подання заявки вона піддається формальній експертизі (експертиза за формальними ознаками). Мета цієї експертизи – виявити два важливих чинники:

- 1) чи належить заявлена пропозиція до об'єктів промислової власності;
- 2) чи подані заявочні матеріали відповідають вимогам закону.

Формальна експертиза має бути проведена протягом шести місяців від встановленої дати подання заявки. За результатами формальної експертизи Установа зобов'язана повідомити заявника про завершення формальної експертизи або про вимогу щодо внесення необхідних змін до матеріалів заявки. Якщо за результатами формальної

експертизи виявиться, що заявлена пропозиція не належить до об'єктів промислової власності або вона стосується тих об'єктів, які не можуть бути визнані промисловою власністю, то Установа повідомляє заявника про відмову у виданні патенту. Зазначена відмова оформляється спеціальним рішенням Установи. Результатом формальної експертизи здебільшого буває, що заявка відповідає встановленим вимогам і документ про сплату збору за подання заявки також є в наявності. Установа повідомляє заявника про завершення формальної експертизи. Це означає, що наступним етапом розгляду заявки може стати проведення кваліфікаційної експертизи (експертизи по суті) заявки. Проте Закон надає заявнику право просити видати йому деклараційний патент на винахід. При відповідності заявки вимогам Закону та наявності документа про сплату збору за подання заявки, Установа проводить експертизу на локальну новизну. Експертиза на локальну новизну – це складова частина кваліфікаційної експертизи, що має своєю метою виявлення лише локальної новизни. Локальною новизною визнається така, що встановлюється за виданими в Україні патентами на винаходи і поданими до Установи заявками про видачу патентів. Отже, в Україні діють два види патентів на винахід: патент із терміном дії 20 років, що видається після проведення експертизи по суті, і деклараційний патент – різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи та експертизи на локальну новизну заявки на винахід. Терміни дії патенту прийнято відраховувати від дати подання заявки до Установи. Якщо заявка спочатку була подана в одній із країн Паризького Союзу, а потім в Україні, то дія патенту відраховується від дати раніше поданої заявки, що називається конвенційним пріоритетом. [5]

Процес комерціалізації інтелектуального капіталу, залучення його до господарського обігу будівельних підприємств представлено на рис. 1.



Рисунок 1 – Послідовність процесу комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства

На основі висновку про матеріальність інтелектуальних активів вони визначаються як матеріально втілені та достовірно оцінені ідеї, що визнані об'єктами прав власності та інтелектуальної власності і здатні приносити дохід власнику протягом довгострокового періоду. [4]

Умовами створення інтелектуального продукту є наявність інтелектуального капіталу, а також можливості матеріального втілення унікальної ідеї. В процесі здобуття власником прав інтелектуальної власності такий продукт набуває ознак об'єкта права інтелектуальної власності, а якщо він відповідає критеріям визнання активів, то перетворюється на інтелектуальний актив.

Висновки та наукова новизна. У процесі аналізу науково-теоретичних підходів до визначення інтелектуальних активів у соціально-економічних системах будівельної галузі встановлено, що дослідники не враховують їх матеріальну природу, що призводить до виникнення суперечностей в розумінні сутності активів цього виду.

Результати визначення тенденцій, що характеризують використання інтелектуальних активів у соціально-економічних системах будівельної галузі, свідчать, що найпоширенішими видами інтелектуальних активів є об'єкти авторських прав (програмні продукти), та об'єкти, що відповідно до чинного законодавства відносяться до групи «Інші» (ліцензії на здійснення діяльності).

На основі використання основних положень системного підходу встановлено, що послідовність процесу комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства є системою, що функціонує як єдність підсистем творчого мислення, матеріального втілення та комерційного використання інтелектуального продукту.

Список використаних джерел

1. Бабаєв В. М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В. М. Бабаєв / Національна академія держ. управління при Президентіві України. Харківський регіональний ін-т. – Х.: Видавництво ХарРІ НАДУ, 2004. – 204 с.
2. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. – Монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн // Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ: Знання, 2008. – 687 с.
3. Законодавство України про охорону інтелектуальної власності (Офіційне видання) – К.: Парламентське видавництво, 2007. – 208 с.
4. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
5. Кузнецов Ю.М. Патентознавство та авторське право: Підручник. – К.: Кондор, 2005. – 428 с.
6. Момот Т.В., Тараруєв Ю.О. Новий погляд на концепцію нематеріальних активів // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 192, т. III. – 2004. – С. 851-856.
7. Цибульов П.М. та ін. Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульов: монографія. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448с.
8. Цивільний кодекс України. Кн. 1-4, Коментар основних положень / Упоряд. І.В. Зуб. – К.: Літера ЛТД, 2006. – 208 с.
9. Шкодовський Ю.М. Методологічні основи екологічної реабілітації архітектурного середовища міста: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора архіт.: спец. 18.00.01 “Теорія архітектури, реставрація пам'яток архітектури” / Ю.М.Шкодовський, – Харків, 2007. – 37с.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ АСИМЕТРІЇ ТА МЕТОДОЛОГІЇ ЇЇ ОЦІНКИ

Вступ. Регіональні асиметрії в Україні посилюються, механізми їх зменшення є неефективними. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України нагальною проблемою є розробка теоретичних та прикладних досліджень у напрямку досліджень методологій діагностики та оцінки регіональних асиметрій розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виявлення причин асиметрій регіонального розвитку є предметом дослідження провідних вітчизняних та закордонних науковців, зокрема: А.Ю. Федорова [1], Б.Л. Лавровський [2], В.Г. Ігнатів [3], О.Ю. Красильников [4], Н.Г. Дупленко [5], Л. В. Пурижова [5], Н.В. Божидарнік [6], В.І. Чужиков [6], Г.А. Жовтяк [7], І.М. Вахович [8], О.Є. Табалова [8]. Але залишаються відкритими питання вивчення сутності та причин регіональних асиметрій, визначення методів їх діагностики та прогнозування відповідно до вимог сучасності.

Метою дослідження є виявлення передумов виникнення асиметрії та дослідження теоретико-методологічних засад діагностики регіональних асиметрій сталого розвитку України.

Результати дослідження. Аналізуючи наукову літературу та згрупувавши дані можна зазначити, що передумови виникнення асиметрії можна поділити наступним чином (рис. 1):

Майже незмінні передумови (основні, об'єктивні) – ті, що сформовані під впливом часу та характеризуються природними умовами, менталітетом населення, що мешкає в даному регіоні тощо. Науковці виділяють наступні передумови, що можна віднести до незмінних: природно–географічні; історико–культурні.

Базовими в даному випадку є природно–географічні. Українська держава знаходиться в центрі Європи та межує із сімома країнами. Україна має вихід до Чорного та Азовського морів, має плодородні землі, рівнини та горні масиви (Передкарпаття, Українські Карпати). Регіони України дуже відрізняються один від одного за природно–географічними умовами. Відповідно на даному рівні асиметрія не може бути зменшеною, а це означає, що зменшення асиметрії може бути досягнуто за рахунок інших передумов.

Історико–культурні передумови змінити простіше ніж природно–географічні, але зміна культурних цінностей та ментальності займає десятиріччя і може бути реалізована за допомогою освітніх та культурних програм і реформ.

Змінні передумови (вторинні, суб'єктивні) – ті, що виникли під впливом реформ, програм, політики державного та регіонального рівня, а також під впливом дії суб'єктів господарювання. Науковці виділяють наступні передумови, що можна віднести до змінних: інституціональна структура регіону, інфраструктура регіону, швидкість реалізації реформ, програм, політики державного та регіонального рівня.

Постійна робота над удосконаленням інституціональної структури, побудування розгалуженої та зручної інфраструктури дозволяє зменшити соціально-економічну асиметрію регіонів.

Змішані передумови (опосередковані) – ті, що формуються під впливом попередніх двох груп. Автор відносить до таких передумов виробничо–інфраструктурні та демографічно–трудові. Ці дві передумови пов'язанні між собою.

Розміщення виробничого комплексу раніше залежало від наявності в регіоні основних виробничих ресурсів. З розвитком транспортних систем та підвищенням мобільності трудових ресурсів для виробничих комплексів обираються регіони з «м'якими» соціально-політичними умовами (пільгове оподаткування, відносно дешева оренда земельних ресурсів тощо) та дешевою робочою силою. Розміщення виробництва та вільні робочі місця підвищують потік працівників в регіон і навпаки наявність дешевої робочої сили приваблює інвесторів.

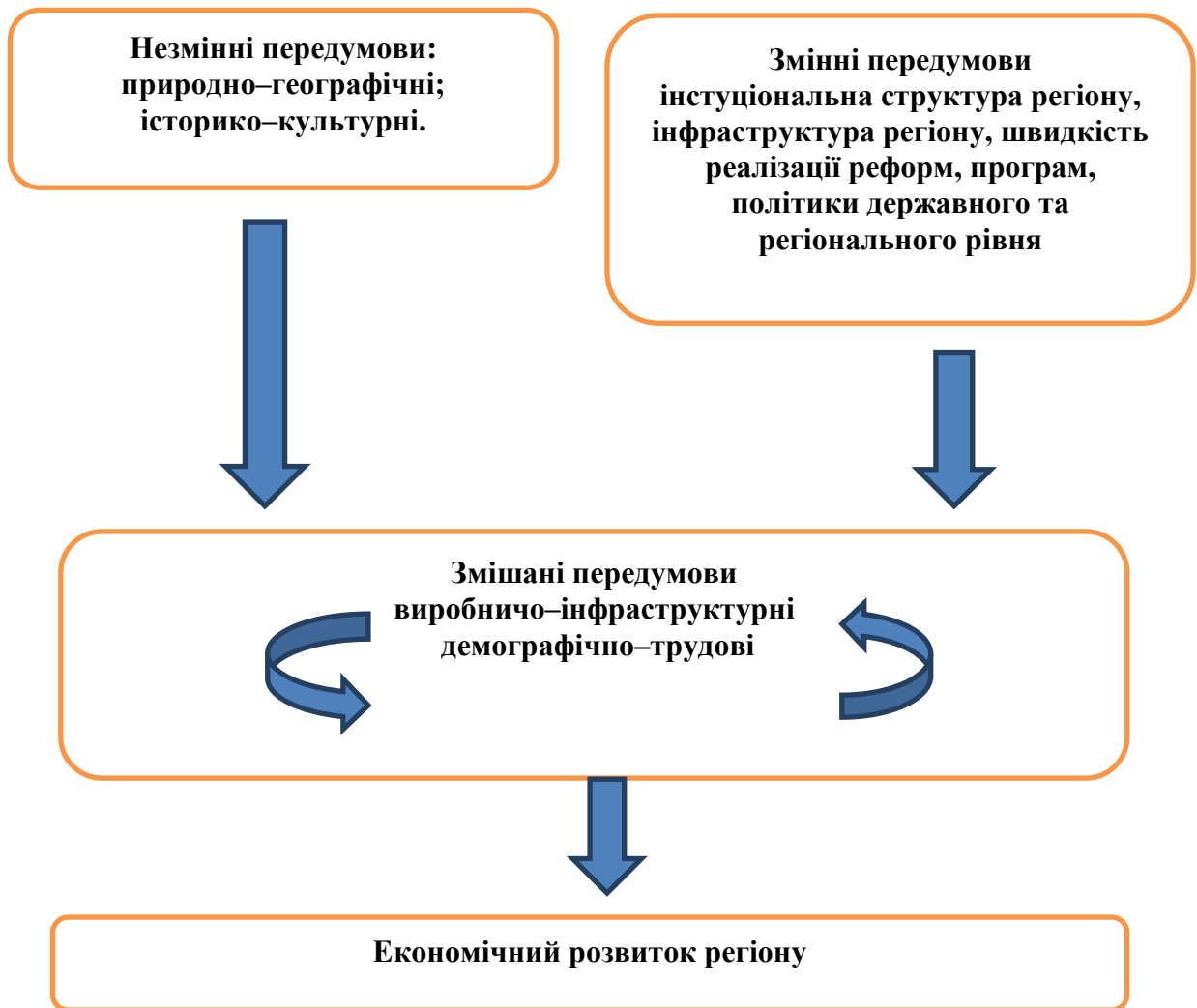


Рисунок 1 - Передумови виникнення регіональної асиметрії

На це впливають як природно–географічні, історико–культурні чинники так і інституціональна структура регіону, інфраструктура регіону.

Для оцінки загального стану регіону необхідно враховувати всі перелічені передумовами.

Автор пропонує з визначених передумов виділити наступні характеристики рівня регіонального розвитку (а відповідно і асиметрії):

1) Екологічно-територіальні (ЕТ) – особливості просторового ландшафту, наявність природних ресурсів, стан екології тощо.

2) Економічні(Е) – економічний розвиток регіону, його виробнича структура, рівень доходів підприємств та громадян, рентабельність бізнесу, приросту ВВП тощо.

3) Політичні (П) –політична стабільність, стан законодавчої та виконавчої систем, рівень роботи судової системи, інституціональна структура регіону, інфраструктура регіону, швидкість реалізації реформ, програм, політики державного та регіонального рівня, наявність корупції в регіоні, простота ведення бізнесу, наявність пільгових умов для нього тощо.

4) Соціально-демографічні(СД) - соціальна забезпеченість громадян, рівень їх життя, природний та міграційний прирости населення.

5) Інші – рівень впровадження інновацій в регіоні, технологічний розвиток.

Автором було проведене дослідження щодо наявних методологій оцінки рівня розвитку регіону за різними характеристиками[1-8]. Були обрані для дослідження методології, що використовуються в міжнародній практиці та підтвердили свою доцільність (табл.1).

Таблиця 1

Групування методологій оцінки регіональної асиметрії за умовами комплексності

Методологія	Розробники	Зміст методики	Типи характеристик				
			ЕТ	Е	П	СД	Інші
1	2	3	4	5	6	7	8
Група 1 Вузько спрямована оцінка регіональної асиметрії							
Розрахунок індексу живої планети	Світовий фонд дикої природи	Передбачає оцінку біологічного різноманіття планети на основі розрахунку загального обсягу біологічних ресурсів на планеті					
Розрахунок індексу екологічної діяльності	Єльський та Колумбійський університети	Розрахунок кількісної оцінки та порівняльний аналіз екологічної ефективності політики країни					
Розрахунок індексу уразливості навколишнього середовища щодо загроз антропогенного й природного походження	Південно-Тихоокеанська комісія із прикладної геофізики	Визначення уразливості екосистем					
Розрахунок індексу екологічної уразливості Причорномор'я і Приазов'я	Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»	Розрахунок індикаторів екологічної уразливості за типами: погоди і клімату, геологічні, географічні, ресурсів і послуг, народонаселення					

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Розрахунок індексу якості і безпеки життя	Міжнародна організація EconomistIntelligenceUnit	Базується на розрахунку 9-ти індикаторів стосовно соціальних індикаторів сталого розвитку					
Розрахунок індексу розвитку суспільства, застосованого на знаннях	Департамент ООН з економічного та соціального розвитку	Розрахунок 3 індикаторів, що групуються на основі 15 показників, які характеризують обсяг ІА суспільства, перспективу та якість його розвитку					
Група 2 Оцінка асиметрії за допомогою двох характеристик							
Розрахунок індексу сталого економічного благополуччя	Розроблені у 1989 році Германом Дейлі та Джоном Б.Коббом	Розрахунок відкоригованого на екологічні параметри ВВП, що характеризує економічну ефективність у довгостроковому періоді					
Розрахунок індексу людського розвитку	ООН	3 показники, які характеризують середню тривалість життя населення, рівень освіти населення та матеріальну забезпеченість населення (ВВП на душу населення)					
Розрахунок індексу екологічної сталості	Єльський та Колумбійський університети для ВЕФ в Давосі	67 показників, які характеризують екологічний стан територій, його вплив на населення, спроможність його поліпшення					
Група 3 Оцінка асиметрії за допомогою трьох характеристик							
Розрахунок індексів соціального, економічного та екологічного розвитку	Світовий банк реконструкції та розвитку	Розрахунок 3 індикаторів, що характеризують економічну ситуацію, стан навколишнього середовища, рівень людського розвитку.					
Група 4 Оцінка асиметрії за допомогою чотирьох характеристик							
Розрахунок індексу економічної свободи	Інтелектуальний центр фундації	Розрахунок десяти індикаторів, що характеризують економічний, законодавчий, адміністративний та фінансовий аспекти					

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Розрахунок індексу конкуренто-спроможного розвитку	Світовий економічний форум	Розрахунок 3-х індикаторів, що базуються на врахуванні 47 наборів даних стосовно економічного, інноваційного, технологічного розвитку, рівня економічної безпеки та корупції					
Група 5 Комплексна оцінка асиметрії							
Розрахунок індексу сталого розвитку	Комісія ООН зі сталого розвитку	Основа на двох аспектах: 1) система індикаторів, за якими можна оцінювати окремі аспекти розвитку; 2) інтегральні індекси, за якими можлива комплексна оцінка розвитку країни чи регіону: - Соціально-економічні; - Еколого-економічні; - Соціально-екологічні; - Еколого-соціо-економічні.					

В результаті проведених досліджень автор розділив існуючі методики та методології на 5 груп за критерієм комплексності. Групи були сформовані в залежності від кількості характеристик, що використовуються для оцінки стану регіону та його розвитку.

Як бачимо з таблиці, на даний час офіційно існує лише одна комплексна оцінка рівня розвитку регіону. Досить багато методологій оцінки вузької спрямованості (група1).

Але одна характеристика не віддзеркалює загального стану в регіоні, тому були розроблені методології з двома характеристиками. Більшість методологій цієї групи має соціально-демографічну складову. Це обумовлена тим, що оцінка стану регіону неможлива в відриві від антропогенного фактору. Щоб не відбувалось в регіоні, це або впливає на життя людини, або є результатом її діяльності.

Група 3 та група 4 – містять методології, що намагаються комплексно оцінити рівень розвитку регіону, але не враховують деякі характеристики.

Розрахунок індексу сталого розвитку, що розроблена комісія ООН зі сталого розвитку є на даний час єдиною загально відомою офіційною методологією оцінки рівня розвитку регіону. В Україні ця методологія була адоптована та впроваджена для оцінки регіональної асиметрії[9]. Але дана методологія дає змогу лише оцінити стан регіону і не дозволяє виявити причини, лише констатує факти.

Висновки та наукова новизна. Забезпечення національної та економічної безпека України потребує детального теоретичного аналізу та практичних розробок щодо оцінки регіональної асиметрії. Виділення депресивних регіонів та використання їх потенціалу для покращення їх загального стану. Крім того в науковій літературі не має чіткого визначення взаємозалежності та взаємовпливу перелічених характеристик, їх ролі та сприянню на рівень розвитку регіону, що значно б полегшало визначення причинно-наслідкових зв'язків. Тому актуальним є в подальшому розробка механізму виявлення та усунення причин, що призвели до регіональної асиметрії.

Список використаних джерел

1. Федорова А.Ю. Асимметрия развития регионов РФ и инструменты ее сглаживания // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. -2006. - №2 (4). – С.225-229.
2. Лавровский Б. Измерение региональной асимметрии на примере России // Вопросы экономики. -1999. -№3. -с. 42-52.
3. Игнатов В. Г. Асимметрия социально-экономического развития регионов Российской Федерации и основные направления ее ослабления // TERRA ECONOMICUS. -2009. -№ 2. - Т. 7. - С. 132-137.
4. Красильников О.Ю. Региональная асимметрия структурных сдвигов в экономике // Общество и экономика. - 2001. - № 2.- С. 150 – 155.
5. Дупленко Н. Г., Пурьжова Л. В. Асимметрия потенциала социально-экономического развития муниципальных образований региона на примере Калининградской области // Молодой ученый. — 2014. — №19.1. — С. 19-24.
6. Божидарнік Н.В., Чужиков В.І. Європейська модель ідентифікації регіональних асиметрій (соціальний аспект) // Україна: аспекти праці. – 2005. - № 6. – С. 33-38.
7. Жовтяк Г.А. Оцінювання просторової асиметрії розміщення продуктивних сил в економіці регіону // Ефективна економіка. – 2015.- № 9. //www.economy.nayka.com.ua.
8. Вахович І.М., Табалова О.Є. Регіональна асиметрія сталого розвитку України: діагностика та механізми вирівнювання [Монографія] / І.М. Вахович, О.Є. Табалова. – Луцьк: Волиньполіграф, 2012. - 344с.
9. «Щодо запровадження індикаторів сталого розвитку». Аналітична записка. [Електронний ресурс] -<http://www.niss.gov.ua/articles/1160>

канд. екон. наук, доцент **Назаренко І.Л.**
Український державний університет залізничного транспорту

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Вступ. Кожне підприємство, незалежно від форми власності, розміру, галузі, має певний потенціал. Від його величини та ефективного використання залежить економічний розвиток країни в цілому, добробут її громадян, гідне місце України у світовій спільноті.

Згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності, який щорічно складає Всесвітній економічний форум, у 2016-2017 рр. Україна посіла 85-те місце серед 138 країн світу [1]. На жаль, порівняно з попереднім роком позиція знизилася на 6 пунктів, а з 2012 роком – на 13 пунктів, внаслідок значного погіршення соціально-економічного стану країни. Найбільшими проблемами для бізнесу в Україні експерти називають

політичну нестабільність у владу, корупцію, інфляцію, неефективну державну бюрократію, відсутність доступу до фінансування і високі податки [2].

Отже, в сучасних умовах глибокої фінансово-економічної та політичної кризи в Україні актуальною є проблема управління потенціалом підприємств. Це стосується всіх без винятку підприємств, але з урахуванням прагнення до становлення економіки знань в Україні особливої актуальності вона набуває стосовно підприємств інтелектуального бізнесу.

Інтелектуальне підприємництво – неодмінна складова формування економіки знань, воно базується на створенні та використанні передових технологій та інших інтелектуальних продуктів, і необхідно підтримувати і стимулювати його розвиток у першу чергу, як «точки зростання» економіки.

Інтелектуалізація підприємництва виражається в підвищенні значущості нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних для забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур; переході від виробництва матеріального продукту до створення інтелектуальних цінностей - знань, інформації тощо; зміні типу підприємництва - від трудового до інтелектуального бізнесу. Питання інтелектуалізації економіки та праці є предметом обговорення багатьох теоретиків і практиків управління, зокрема Е. Брукінга, О. Бутнік-Сіверського, Л. Едвінсона, С. Ілляшенка, Б. Леонтєва, Л. Фернстрема, К. Свейбі, Т. Стюарта, А. Чухна, Г. Швиданенко та ін. Разом з цим, розвиток підприємництва на основі інтелектуалізації недостатньо висвітлено в науковій літературі та вимагають подальшого дослідження.

Автором терміну «інтелектуальне підприємництво» (intellectual entrepreneurship, як прийнято називати в англійських джерелах) є професор Техаського університету в Остіні Річард Червітц [3]. На його думку, інтелектуальне підприємництво в першу чергу пов'язано з виробництвом нових знань і втіленням їх у конкретні життєві блага з допомогою механізмів співпраці та взаємодії економічних агентів, які беруть на практиці форму різних інтелектуальних співтовариств.

У своїй статті він стверджував, що «створення матеріального багатства являє собою лише одне з часткових проявів підприємництва. Інтелект не може бути обмежений академічною науковою школою, а підприємництво - це не бізнес, це установка на оволодіння світом, це процес культурної інновації» [3]. А.Р. Червітц розглядає інтелектуальне підприємництво стосовно системи освіти, але підкреслює універсальність запропонованої концепції, стверджуючи, що інтелектуальним підприємцем може бути не тільки бізнесмен, але і вчений, студент, аспірант, художник, музикант, продюсер і т.д. Основою інтелектуального підприємництва в концепції Червітца виступають чотири ціннісні орієнтири: бачення і відкриття (vision and discovery), власність та відповідальність (ownership and accountability), інтегральне мислення та дія (integrative thinking and action), співпраця і взаємодія (collaboration and teamwork).

Основні засади концепції інтелектуального підприємництва (ІП) закладені в працях А.Р. Червітца [3], Г.Н. Константинова, С.Р. Філоновича [4, 5 та ін.], М.К. Ахтямова [6], Ч.А. Саллівана, С. Квятковського [7], Л. Едвінсона, Б.З. Мільнера. У цих роботах інтелектуальне підприємництво розглянуте в контексті мікроекономічних процесів як діяльність організацій або окремих економічних агентів з метою ефективною і максимально швидкою капіталізації знань у виробництві інноваційних товарів і послуг. Російські учені Г. Н. Константинов та С. Р. Філонович сформулювали п'ять основних ознак інтелектуального підприємництва. В своїй докторській дисертації М.К. Ахтямов виявив закономірності розвитку підприємництва в умовах економіки знань - його інтелектуалізацію, що виражається в зростанні ролі нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних, у формуванні конкурентоспроможності

підприємницьких структур; дослідив феномен ІІ, зокрема виділив п'ять його видів. Ю.К. Перський та Т.Ю. Ковальова досліджували інтелектуальне підприємництво як соціально-економічний інститут [8], зокрема запропонували модель організації партнерства і формування мережі інституціональних угод між ключовими інститутами інтелектуального підприємництва. С. Квятковський, зав. кафедри інтелектуального підприємництва Академії підприємництва і менеджмента імені Леона Козьминського (Польща), дослідив роль інтелектуального підприємництва для суспільства.

Дослідження українських учених внесли значний внесок у теорію інтелектуального підприємництва: так, першу монографію з даної проблематики надрукували Г.В. Задорожний та О. В. Хомин: «Інтелектуальне підприємництво у економіці знань» [9], у якій розкривається зміст економіки знань як важливої сучасної та головної основи перспективного розвитку людського суспільства та досліджується новий феномен, що виник на межі століть – інтелектуальне підприємництво, як особливий тип господарської діяльності підприємців-інтелектуалів; П.С. Бабій та С.В. Бабій досліджували соціальну відповідальність інтелектуального бізнесу [10], розвиток нормативно-правової бази для інтелектуального бізнесу [11]; у статті Л.С. Шевченко здійснено порівняльний аналіз концепцій знаннєвого, академічного та інтелектуального підприємництва, охарактеризовано діяльність університетів як суб'єктів інтелектуального підприємництва [12]; в роботі В.В.Польової [13] розглянуто передумови актуалізації переходу бізнес-відносин у глобальний віртуальний простір, визначено та класифіковано основні переваги та недоліки віртуалізації інтелектуального бізнесу; розробленню бізнес-моделей інтелектуального бізнесу присвячені публікації [14, 15]; перші конспекти лекцій з нової в Україні навчальної дисципліни «Інтелектуальний бізнес» надрукували С.І Грицуленко [16] та Г.Б. Тимохова [17], в них зроблені спроби системного висвітлення феномену інтелектуального підприємництва, інші учені присвячували свої праці окремим аспектам ІІ.

Інтелектуальне підприємництво у багатьох відношеннях схоже з традиційним підприємництвом, але безпосередньо не пов'язане з прагненням отримати фінансову вигоду, і має ряд характерних ознак. Так, Г.Н. Константинов та С.Р. Філонович виділяють такі ознаки ІІ: інтелектуальна безстрашність; інформаційна грамотність; толерантність до інформаційної надмірності і невизначеності; здатність породжувати нове знання; мотивація до породження нового знання [5].

На нашу думку, це все-таки властивості інтелектуального підприємця, а не ІІ як такого. Вважаємо більш коректним виділення ознак-відмінностей ІІ від традиційного, трудового, яке здійснив російський учений М. К. Ахтямов, зокрема:

- соціальний профіль – вузький (колишні працівники інтелектуальної або креативної праці, на відміну від широкого у трудовому підприємстві);

- цілі - максимізація суспільної корисності, на відміну від максимізації особистого доходу у звичайному підприємстві;

- характерні риси - розвинене бачення, інтуїція, високий інтелект, погані організаторські здібності, потреба в ефективній організації (на відміну від швидкої реакції на наявний попит, гарні організаторські здібності, самостійні дії звичайних підприємців);

- тип розвитку – проактивний (передбачає потреби, які ще не склалися на ринку, формує попит), на відміну від реактивного у трудовому підприємстві (розвивається у відповідь на виникаючий попит платоспроможного населення) [6].

В результаті проведеного нами у [18] дослідження з'ясовано, що інтелектуальне підприємництво – це особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні

продукти, з метою не тільки отримання економічної вигоди, а й самореалізації та досягнення духовно-моральних орієнтирів, а також для реалізації цілей щодо розвитку економіки та суспільства (як підвищення матеріального добробуту, так і забезпечення культурного, духовного розвитку тощо).

Виділяють декілька видів інтелектуального підприємництва (див. рис. 1).

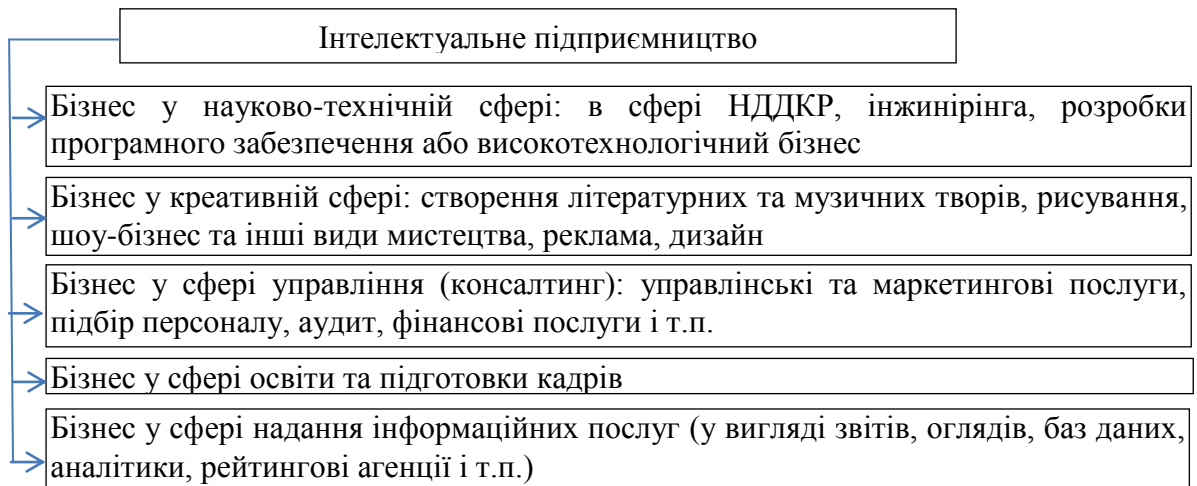


Рисунок 1 - Види інтелектуального підприємництва [6, с. 20]

Аналіз інтелектуального підприємництва в Україні зробити вкрай важко: спеціальної офіційної статистики не існує, наявні лише статистичні дані з показників інноваційної діяльності, які аналізують усі дослідники відповідної тематики. Але враховуючи, що інтелектуальне підприємництво – це в основному мале підприємництво (зрідка – середнє), спробуємо проаналізувати показники його розвитку.

Питома вага підприємств тих видів діяльності, які можна хоча б частково віднести до інтелектуального бізнесу, дуже мала: професійна наукова та технічна діяльність – 3%, інформація та комунікації – 2%, фінансова та страхова діяльність – 6%, операції з нерухомим майном – 2%, що у сумі складає лише 13% (дані 2012 року, адже відсутні більш нові звіти про мале та середнє підприємництво в Україні, що їх повинна готувати Державна регуляторна служба України). За обсягом послуг, які можна хоча б частково віднести до продукції інтелектуального підприємництва, лідирують інформація та телекомунікації (72538,1 млн. грн, або 22,9% в обсязі послуг малих та середніх підприємств), а також професійна, наукова та технічна діяльність (34816,3 млн. грн, або 11% в обсязі послуг малих та середніх підприємств) [19].

Безсумнівно, до підвиду інтелектуального підприємництва - бізнесу в науково-технічній сфері – відноситься ІТ-індустрія. Дані дослідження українського ІТ від PricewaterhouseCoopers (PwC), проведеного на замовлення ІТ-комітету Європейської Бізнес Асоціації показали: Україна входить топ-20 (за даними International Trade Centre - топ-25) найбільших експортерів ІТ-послуг в світі. Понад 70% експорту ІТ-послуг України становить розробка програмного забезпечення на замовлення. Уже зараз ІТ – ключовий драйвер економіки України і демонструє найбільше зростання серед інших експортних галузей. З 2011 до 2015 року внесок ІТ для ВВП збільшився з 0,6 до 3,3% (з \$ 1,1 до \$ 2,6 млрд). Зростання, за його словами, вдалося досягти завдяки молодому поколінню інженерів - за останні чотири роки число ІТ-фахівців збільшилася з 42,4 тис. до 91,7 тис. [20].

Таким чином, бачимо, що наявні великі перспективи розвитку ІІ в Україні, особливо ІТ-індустрії, і це обумовлює актуальність дослідження проблем його формування та розвитку.

Виділення недосліджених аспектів проблеми. Але дотепер в літературі не висвітлювалася проблема управління потенціалом підприємств інтелектуального бізнесу.

Метою дослідження є вибір підходу до управління потенціалом підприємств інтелектуального бізнесу, з урахуванням його специфіки.

Результати дослідження. Вже більше 15-ти років багать досліджень учених України та інших пострадянських країн присвячені потенціалу підприємства, його оцінці та управлінню ним, і дотепер немає єдиної термінологічної та методологічної бази. Дійсно, сам термін «потенціал» запозичений з технічних наук, походить від латинського “potentia”, що означає приховані можливості, потужність, силу, і почав широко вживатися в економічній літературі з 1970-х - 80-х років, на той час в основному ототожнюючись з виробничою потужністю (на рівні підприємства), народногосподарським потенціалом (на рівні країни).

Дослідженням економічного потенціалу підприємства займалися такі відомі вчені, як Л.І. Абалкін, В.М. Авдєєнко, Р.А. Білоусов, О.М. Волкова, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, І.І. Лукінов, С.В. Мочерний, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін та інші. В літературі містяться різні погляди авторів щодо сутності, змісту та структури економічного потенціалу підприємства.

Термін “потенціал”, “потенційний” означає наявність у кого-небудь (окремої людини, трудового колективу, суспільства) можливостей, що не виявляються, або здібностей у відповідних сферах і життєдіяльності.

Як відмічає більшість учених, поняття “потенціал” і “ресурси” не слід протиставляти. Потенціал (економічний, похідний, науково-технічний) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу. Принциповою відмінністю між поняттями “ресурси” і “потенціал”, є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності; потенціал окремого підприємства, галузі неможливо відокремити від таких суб'єктів.

Різниця між резервами і потенціалом полягає в тому, що резерви містять лише невиробничі можливості, а потенціал – і наявні ресурси, і невикористані можливості. Тобто, поняття „потенціал” ширше, ніж поняття „резерви”.

З методологічної точки зору потенціал поєднує в собі три рівні зв'язку і відносин.

1 Відбиває минуле – тобто, являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і обумовлюючих її здатність до функціонування і розвитку. У цьому плані потенціал дорівнює ресурсам.

2 Характеризує сьогодення – тобто, практичне застосування і використання наявних можливостей. Це дозволяє провести розмежування між реалізованою і нереалізованою можливостями. У цій характеристиці потенціал частини збігається з резервом.

3 Орієнтує на майбутній розвиток – тобто, в процесі трудової діяльності працівник не тільки реалізує свої наявні здібності, але і здобуває нові сили і здібності. Тобто, потенціал містить у собі елемент майбутнього розвитку.

Отже, рівень потенціалу характеризує наявний стан системи, обумовлений взаємодією всіх трьох перерахованих характеристик, що і відрізняє його від таких, на перший погляд, близьких понять, як ресурс і резерв [21, 22].

В теперішній час в літературі найбільш обґрунтованим, на наш погляд, є підхід, згідно з яким економічний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, резервів та можливостей (див. рис. 2), і тим самим він відображає минуле (як накопичені за певний проміжок часу ресурси), сьогодення (як резерви, які можна виявити та використати, особливо поточні резерви) та майбутнє (як певні можливості, що надаються ринком підприємству).

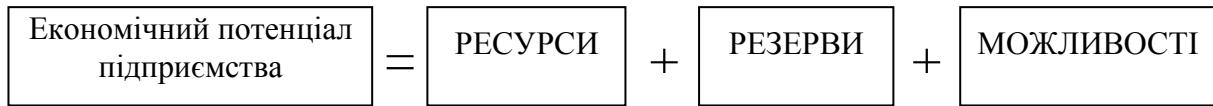


Рисунок 2 - Концептуальна схема економічного потенціалу підприємства

Звісно, ця схема – не формула, а лише ілюстрація до підходу, який представляється нам найбільш адекватним і яким ми будемо керуватися у даному дослідженні.

Поняття “економічний потенціал підприємства” сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. Детальний аналіз існуючих визначень не є завданням даного дослідження, отже, ми лише наголосимо: розходження у визначеннях обумовлюються тим, що кожен з дослідників виділяв ті риси економічного потенціалу, які вважав найбільш значущими. В одних визначеннях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу, в інших – на характер суспільно-економічних відносин, у третіх – на результат використання потенціалу.

На нашу думку, найбільш адекватним є наступне визначення представника Сумської наукової школи Є. В. Лапіна (ранній варіант, адже у своїй докторській дисертації він його спростив) : це сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання ресурсів і можливостей [23].

Питанням розвитку промислового потенціалу українських підприємств присвячені зокрема праці В.Л. Диканя [24], в якій встановлено, що найбільше багатство України - це потенціал її промислових підприємств, який заснований на інтелектуальному потенціалі конструкторських бюро. Специфіка економічного потенціалу залізничного транспорту та його підприємств розкрита у працях [25 - 29], присвячених зокрема теоретичним основам оцінювання виробничого потенціалу залізничного транспорту в цілому та його підприємств.

Але дотепер в літературі, як слушно відмічає Н.С. Краснокутська [30, с. 88], відсутня загально визнана концепція управління потенціалом підприємства, а існуючі концептуальні підходи носять розрізнений характер. Системні дослідження змісту такого управління представлені лише в декількох (піонерних в цій галузі) працях Є. В. Лапіна та І.П. Отенко [23, 31, 32 та ін.]. Беручи до уваги, що їх здобутки в цій сфері є вагомим внеском у розвиток самої концепції, вона зазначає, разом з тим, що вони не охоплюють всієї палітри її вихідних положень.

Сформульовані Н.С. Краснокутською концептуальні положення ціннісно-орієнтованого управління потенціалом підприємства описують зміст, цілі і характер такої діяльності та спрямовані на забезпечення її результативності. Автор робить акцент на цінність; зауважимо, що цінність та вартість – різні поняття.

Управляти потенціалом підприємства – означає створювати і формувати передумови, використовувати умови для розвитку підприємства [32, с. 27].

Питанням управління потенціалом підприємства присвячені декілька десятків робіт українських учених. Так, в монографії А.О. Крисака [33] досліджене питання управління економічним потенціалом малих підприємств. У навчальному посібнику [34] розглядається окремо управління конкурентоспроможністю потенціалу та антикризове управління потенціалом підприємства. У дисертації О.І. Олексюка [35] розроблено теоретико-методологічні підходи, методичні та практичні засади створення системи управління потенціалом акціонерних товариств. У дисертації О.О. Ільчук [36] зокрема запропоновано підхід щодо визначення синергетичного ефекту в процесі

здійснення стратегічного управління економічним потенціалом торговельного підприємства, визначено стратегічні дії щодо управління економічним потенціалом за рівнем розвитку ресурсної складової та клієнтської складової.

Також наявно близько двох десятків дисертаційних досліджень щодо формування, розвитку, управління різних складових економічного потенціалу (інноваційного, майнового, ресурсного, позикового, інвестиційно-інноваційного, кадрового та ін.).

Але в жодній роботі не розглядається управління потенціалом підприємств інтелектуального бізнесу. Натомість, у перших конспектах лекцій, які з'явилися з нової дисципліни «Інтелектуальний бізнес», управління інтелектуальним підприємством зводиться до управління інтелектуальним потенціалом [17, с. 47 - 52.], та у [16, с. 61 - 64] виконано порівняння управлінських особливостей менеджмента традиційної та інтелектуальної корпорації, визначені інтелектуальні функції, якими треба наділити всі ланки ланцюга корпоративної системи об'єкта, від вищого керівництва до рядового співробітника.

Вважаємо, що економічний потенціал підприємства найкраще виражається у майбутніх грошових потоках, перетворюючи які за допомогою методик доходного підходу (методики прямої або непрямої капіталізації), отримуємо ринкову вартість бізнесу (у даному випадку – інтелектуального). Це обгрунтовано нами на прикладі залізничного транспорту [25, 27]. До речі, ще у 2001 році О.І. Олексюк у своїй докторській дисертації досліджував необхідність і можливість управління потенціалом акціонерних товариств за критерієм вартості [35].

Але жодного дослідження щодо можливості застосування вартісно-орієнтованого управління на підприємствах інтелектуального бізнесу в літературі поки що немає.

Треба зауважити, що ще у 2004 році була захищена докторська дисертація В.А. Панкова з управління вартістю наукоємкого машинобудівного підприємства, яке можна було б віднести до інтелектуального бізнесу; автор запропонував «науково-методичні рекомендації та практичні рішення, впровадження яких в корпоративний менеджмент у своїй сукупності створюють реальні передумови максимізації вартості великого підприємства, забезпечення його високого іміджу на світовому та вітчизняному ринках індустріальної техніки» [37, с. 27], але самого вартісно-орієнтованого управління як такого в авторефераті не відображено.

Дійсно, вартість – універсальний критерій ефективності управління підприємством, який відбиває вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

З 80-х років ХХ століття на Заході розвивається теорія **Value Based Management (VBM)** - концепція управління, направлена на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації зусиль всіх осіб, що ухвалюють рішення, на ключових чинниках вартості. Зі всієї безлічі альтернативних цільових функцій в рамках концепції VBM вибирається максимізація вартості підприємства. Останніми роками дана концепція знаходить прихильників і серед російських та українських економістів.

Абревіатура VBM (Value-Based Management) з'явилися в 1990-х рр., коли Б. Стюарт, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін видали свою працю «Valuation: Measuring and Managing The Value of Companies» («Вартість компанії: оцінка та управління»), що стала фундаментом вартісно-орієнтованого менеджменту в світі.

Центральна ідея переходу до управління за вартістю - це зміни у свідомості людей, коли ставлення менеджера до своїх обов'язків в значній мірі набуває рис ставлення підприємця до своєї справи. В основі перебудови світогляду лежить пряма залежність винагороди (в будь-якій формі, будь то участь у власності, додатковий

бонус, просування по службі, публічне визнання заслуг тощо) від результатів, від персонального внеску в зростання вартості компанії. Максимізація вартості - це не разове завдання, а безперервний і повторюваний цикл стратегічних та оперативних рішень.

Для того, щоб управління, орієнтоване на вартість, стало можливим, необхідною умовою є наявність ефективних методів оцінки бізнесу (вартості підприємства). Вартість підприємства є комплексним показником, що характеризує як внутрішній стан підприємства, так і вплив на нього зовнішніх чинників. У зв'язку з цим, визначення ринкової вартості підприємства є дуже складним процесом, оскільки вона формується під впливом багатьох чинників (як фінансових, так і нефінансових) і має значну чутливість до їх зміни.

Підприємство (фірма, компанія тощо) не може впливати безпосередньо на вартість, воно може оперувати лише *ключовими факторами вартості*. Воно змушене займатися тим, на що здатно впливати, - наприклад, задоволенням запитів споживачів, собівартістю, капітальними вкладеннями і т. д. Крім того, саме ці фактори вартості допомагають менеджерам вищого ешелону зрозуміти, що відбувається на всіх інших рівнях організації, і донести до них свої плани і наміри. Фактор вартості — це будь-яка змінна, що впливає на вартість бізнесу. Проте, щоб чинниками вартості можна було користуватися, треба встановити їх взаємозалежність, визначити, який з них чинить найбільший вплив на вартість, і покласти відповідальність за цей параметр на конкретних людей, що беруть участь в досягненні цілей організації.

Концепція управління вартістю, основою якої є принцип максимізації вартості, є однією з найбільш ефективних, оскільки зміна вартості підприємства за певний період враховує практично всю інформацію, пов'язану з його функціонуванням. Відповідно, приймаючи те чи інше рішення, керівництво компанії повинне співвідносити наслідки його впливу на діяльність підприємства з вартістю [38].

З трьох існуючих підходів до оцінки вартості майна, бізнесу тощо найбільш прийнятним, на наш погляд, для оцінки саме інтелектуального підприємства, є дохідний. Адже порівняльний підхід, який з таким успіхом застосовується для оцінки житлової нерухомості при наявності бази даних про операції купівлі-продажу подібних об'єктів, може бути неприйнятним для цих підприємств, для яких може не знайтись аналогів, і таких, які продаються на ринку. А вартість, визначена за методиками витратного підходу, безумовно, може слугувати сурогатом ринкової вартості, тільки у випадку, коли дохідний та порівняльний підходи не застосовні до цього об'єкту (наприклад, він є унікальним, і використовується не комерційним способом, тобто, без отримання доходу). Вартість, визначена за методиками доходного підходу, базується на прогнозі майбутніх грошових потоків, і тому найкраще відображає величину потенціалу підприємства.

Стосовно формули ринкової вартості, її методики (EVA чи інша) – це тема окремого дослідження. В цілому вважаємо, що обирати конкретну методику доцільно виходячи з певного принципу: можливість практичного застосування, мінімум додаткових розрахунків, використання в основному такої фінансової інформації, яка міститься в існуючих формах звітності.

Оскільки інтелектуальний бізнес започатковують підприємці-інтелектуали, здебільшого молоді (особливо в ІТ-індустрії), для них буде легше, ніж для менеджерів зі стажем, освоїти концепцію VBM, оволодіти вартісним способом мислення. Адже найбільша проблема – не в оцінці ринкової вартості (хоча це і досить складно), а у формуванні нового типу мислення менеджерів і всіх працівників підприємства – вартісно-орієнтованого. Це, як вже зазначалося, тип мислення, коли ставлення менеджера до своїх обов'язків набуває вигляду ставлення підприємця до своєї справи.

А інтелектуальний підприємець – це і є власник інтелектуального підприємства (або один з власників), і саме йому легше досягнути вартісно-орієнтовану філософію.

Крім того, набагато легше впроваджувати нову концепцію на початку створення підприємства, ніж ламати вже усталену систему управління давно існуючого підприємства і налагоджувати нову; і з його зростанням, коли будуть наймати нових співробітників, пояснювати їм сутність цієї концепції та залежність їхнього заохочення від персонального внеску.

Тому вважаємо, що доцільним є застосування цієї концепції для управління потенціалом підприємства інтелектуального бізнесу, адже вона заснована на максимізації ринкової вартості підприємства, яка, у свою чергу, базується на прогнозі майбутніх грошових потоків. А їхня величина залежить як від ресурсів, так і від резервів, а особливо – від можливостей, які надає ринок цьому підприємству (здебільшого – від потенційного попиту), тобто, від усіх трьох компонентів економічного потенціалу підприємства (див. рис. 2).

Звісно, як відмічають багато учених та практиків, застосування концепції Value Based Management в Україні є проблематичним через нерозвинутість фондового ринку, неготовність менеджерів до її впровадження та інших факторів. Наприклад, ми досліджували можливість застосування вартісної концепції управління на лінійних підприємствах залізничного транспорту в [39] і дійшли висновку про обмежену сферу її використання.

Але стосовно малих інтелектуальних підприємств, вважаємо ці труднощі переборними саме через їхній малий розмір і відносно меншу складність виділення факторів створення вартості – «драйверів» вартості. Адже ці підприємства виробляють лише один чи декілька видів інтелектуального продукту, поки що не мають розвинутої мережі складів, магазинів, філіалів тощо. Приклади виявлення факторів вартості наведені у багатьох джерелах з VBM.

Ще один аргумент на користь впровадження цієї концепції в новостворених підприємствах: багато стартапів «вироснуться» на продаж, і саме вартісно-орієнтоване управління їхнім потенціалом дозволить за найменший час максимізувати їхню ринкову вартість і продати з найбільшою вигодою.

Висновки та наукова новизна. Враховуючи вищесказане, можна підсумувати основні пункти проведеного дослідження.

1. Інтелектуальний бізнес передбачає здебільшого створення нових малих підприємств, в основному стартапів, які можна «виростити» і продати, а можна розвинути і зміцнити, отримувати прибуток.

2. Інтелектуальний бізнес має певні відмінності від звичайного, трудового, зокрема, те, що він здійснюється виключно інтелектуалами, авторами нових розробок, втілених в інтелектуальному продукті.

3. Економічний потенціал підприємства – це сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціональним використанням ресурсів і можливостей. Концептуально економічний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, резервів та можливостей.

4. Управління економічним потенціалом підприємства доцільно здійснювати шляхом застосування сучасної концепції вартісно-орієнтованого управління (Value Based Management), адже вартість для цієї концепції визначається за методиками доходного підходу, заснованими на прогнозі та дисконтуванні майбутніх грошових потоків.

5. Центральна ідея переходу до управління за вартістю - це зміни у свідомості людей, коли ставлення менеджера до своїх обов'язків в значній мірі набуває рис

відносин підприємця до своєї справи. В основі перебудови світогляду лежить пряма залежність винагороди (в будь-якій формі, будь то участь у власності, додатковий бонус, просування по службі, публічне визнання заслуг тощо) від результатів, від персонального внеску в зростання вартості компанії. Максимізація вартості - це не разове завдання, а безперервний і повторюваний цикл стратегічних та оперативних рішень.

6. Впровадити цю концепцію у практику діяльності малих підприємств інтелектуального бізнесу доцільно саме тому, що інтелектуальний підприємець – це і є власник інтелектуального підприємства (або один з власників), і саме йому легше досягнути вартісно-орієнтовану філософію.

7. Ще один аргумент на користь впровадження цієї концепції в новостворених підприємствах – багато стартапів «вироснуть» на продаж, і саме вартісно-орієнтоване управління їхнім потенціалом дозволить за найменший час максимізувати їхню ринкову вартість і продати з найбільшою вигодою.

8. Вищесказане не означає, що впровадити концепцію Value Based Management дуже легко без залучення відповідних спеціалістів-консультантів, але з огляду на невеликі розміри та асортимент продукції малого інтелектуального підприємства виявити фактори вартості буде простіше, і їхня схема буде менш складною, ніж на великому підприємстві.

Елементом наукової новизни даної роботи є те, що обгрунтовано доцільність застосування концепції Value Based Management для управління потенціалом малих підприємств інтелектуального бізнесу, що дозволить спрямувати всі зусилля на підвищення ефективності його використання як з метою подальшого продажу підприємства, так і з метою забезпечення його прибуткового функціонування у довгостроковій перспективі

Список використаних джерел

1. Индекс глобальной конкурентоспособности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

2. Украина опустилась в глобальном экономическом рейтинге конкурентоспособности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.tsn.ua/groshi/ukraina-opustilas-v-globalnom-ekonomicheskom-reytingekonkurentosposobnosti-719145.htm>

3. Cherwitz, A.R. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education [Електронний ресурс]. / A.R. Cherwitz, Ch.A. Sullivan // Change. November/December 2002. – Режим доступу: <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html>

4. Константинов Г. Интеллектуальное предпринимательство, або Принципи набуття конкурентної переваги в новій економіці [Електронний ресурс] / Г. Константинов, С. Філонович. – Режим доступу: <http://grusha.org.ua/blog/>

5. Константинов Г. Интеллектуальное предпринимательство и предпринимательский университет [Електронний ресурс] / Г. Константинов, С. Філонович. – Режим доступу: http://www.buk.irk.ru/exp_seminar/5/doc1.pdf

6. Ахтямов М. К. Концепция интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства [Текст]: автореф. дис... д-ра. экон. наук / М.К. Ахтямов; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. - С.-Пб., 2010. - 44 с

7. Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы [Електронний ресурс] / С. Квятковский. – Режим доступу: http://vasilieva.narod.ru/3_3_02.htm

8. Перский Ю. К.. Институциональное представление интеллектуального предпринимательства [Электронный ресурс] Перский Ю. К., Ковалева Т. Ю. // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2009. №4. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnoe-predstavlenie-intellektualnogo-predprinimatelstva>.
9. Задорожний Г. В. Интеллектуальне підприємництво у економіці знань [Текст]: монографія / Г.В. Задорожний, О. В. Хомин. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2008. – 171 с.
10. Бабій П.С. Соціальна відповідальність інтелектуального бізнесу [Електронний ресурс] / П.С. Бабій, С.В. Бабій. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/24/babiy.php>.
11. Бабій П. С. Розвиток нормативно-правової бази для інтелектуального бізнесу [Текст] / П. С. Бабій, С. В. Бабій // Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток економічної системи в умовах глобалізації» (м. Вінниця, 28-29 листопада 2014 р.). – Херсон: Видавничий дім "Гельветика", 2014. – С. 23-25.
12. Шевченко Л. С. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва [Електронний ресурс] / Л. С. Шевченко // Теорія і практика правознавства. - 2014. - Вип. 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2014_1_9
13. Польова В.В. Основні переваги та недоліки віртуалізації інтелектуального бізнесу в умовах глобальних трансформацій [Електронний ресурс] / В.В. Польова. – Режим доступу: http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija/2_tendenciji_rozvitku_globalnih_ta_lokalnih_procesiv_v_nacionalnij_ekonomici/osnovni_perevagi_ta_nedoliki_virtualizaciji_intelektualnogo_biznesu_v_umovakh_globalnih_transformacij/64-1-0-423
14. Назаренко І.Л. Бізнес-моделі інтелектуального підприємництва [Текст] / І.Л. Назаренко // Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів: монографія / за заг. ред. О.С. Іванілова. – Х.: ФОП Панов А.М., Видав. Дім «В справі», 2016. – 429 с.
15. Назаренко І.Л. Интеллектуальне підприємництво: побудова бізнес-моделей [Текст] / І.Л. Назаренко // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. 356 pages. - С. 99 – 103.
16. Грицуленко С.И. Интеллектуальный бизнес: курс лекций по дисциплине «Интеллектуальный бизнес» для иностранных студентов специальности 8.03050401 – «Экономика предприятия» (по видам экономической деятельности) дневной и заочной форм обучения [Текст] / С.И. Грицуленко. – Одесса, 2015. – 132 с.
17. Интеллектуальный бизнес : конспект лекций для студентов, обучающихся по специальности 8.03050401, 7.03050401 – Экономика предприятия [Текст] / Нар. укр. акад., [каф. економіки підприємства; авт. - сост. Г. Б.Тимохова]. – Харьков: Изд-во НУА, 2015. – 80 с.
18. Назаренко І.Л. Интеллектуальне підприємництво як напрямок формування економіки знань в Україні [Текст] / І.Л. Назаренко // Тренди та інновації в сучасній економіці: Колективна монографія / За заг. ред. О.С. Іванілова. – Харків: ХНУБА, 2015. – 228 с. – С. 176 – 189.
19. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. [Електронний ресурс]. - К., 2014. – Режим доступу: <http://www.dkpr.gov.ua/info/3226>
20. Сич О. Українська ІТ галузь стає основою економіки: як вона розвиватиметься в майбутньому? [Електронний ресурс] / О. Сич. - 19 жовтня 2016. – Режим доступу: <http://energolife.info/ua/2016/Economy/1957/>

21. Плетникова І.Л. (Назаренко І.Л.) Конспект лекцій з дисципліни „Управління потенціалом підприємства” [Текст] / І.Л. Плетникова. - Частина І. - УкрДАЗТ, Харків, 2005. – 16 с.
22. Назаренко І.Л. Конспект лекцій з дисципліни “Потенціал і розвиток підприємства” [Текст]. Ч. 1. / І.Л. Назаренко, В.О. Маслова. - Харків: УкрДУЗТ, 2016. – 75 с.
23. Лапін Е.В. Экономический потенциал предприятия как экономическая категория [Текст] / Є.В. Лапін // Науковий вісник Чернівецького торгово-економічного інституту КНТЕУ. Вип. II „Економічні науки”. – 2002. – Ч. 2. – С. 380-385.
24. Дикань В.Л. Развитие промышленного потенциала украинских предприятий [Текст] / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості № 46. - 2014. - С. 136 – 142.
25. Плетникова І.Л. (Назаренко І.Л.) Підхід до оцінки економічного потенціалу залізничного транспорту [Текст]: Тези доповіді / І.Л.Плетникова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції „Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте» (20 – 22 червня 2006 р., м. Судак). – К.: КУЕТТ, 2006. – 372 с. – С. 82 – 83.
26. Плетникова І.Л. Оцінка майнового потенціалу залізничного транспорту [Текст] // І.Л.Плетникова, О.Ф.Онщенко // Тези доповіді // Матеріали 5-ї міжнародної наукової конференції „Проблеми економіки транспорту» (квітень 2006 р., м. Дніпропетровськ). – Дніпропетровськ: рекламно-видавничий відділ ДІПТу, 2006. – 128 с. – С. 116 – 117.
27. Плетникова І.Л. Оцінка економічного потенціалу залізничного транспорту [Текст]: Тези доповіді // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції „Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте» (19 – 22 червня 2007 р., м. Судак). – К.: КУЕТТ, 2007. - Т.2. – 305 с. – С.74 – 75.
28. Токмакова І. В. Ресурсний потенціал підприємств залізничного транспорту як базис стійкого зростання [Текст] / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - Вип. 45. - 2014. - С. 123 - 126.
29. Толстова А.В. Теоретичні основи оцінювання виробничого потенціалу підприємств залізничного транспорту [Текст] // А.В. Толстова, Ю.О. Борох // Вісник економіки транспорту і промисловості.– Вип. 45. - 2014. – С. 126-131.
30. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства [Текст]: монографія / Н.С. Краснокутська - Х.: ХДУХТ, 2012. – 322 с.
31. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст]: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Є.В. Лапін; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Х., 2006. — 36 с.
32. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия [Текст]. / И.П. Отенко. Научное издание. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.
33. Крисак А. О. Управління економічним потенціалом малих підприємств [Текст]: монографія / А. О. Крисак. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 164 с.
34. Управління потенціалом підприємства зв'язку [Текст]: навч. посіб. / Князева О. А., Галан Л.В., Дем'янчук М.А. - Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. - 180 с.
35. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.І. Олексюк; Київ. нац. економ. ун-т. — К., 2001. — 20 с.
36. Ільчук О. О. Стратегічне управління економічним потенціалом торговельного підприємства [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. О. Ільчук; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. — Л., 2010. — 20 с.

37. Панков В.А. Управление вартістю наукоємкого машинобудівного підприємства [Текст]: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / В.А. Панков; НАН України. Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 2004. — 31 с.

48. Ибрагимов Р. Управление по стоимости как система менеджмента [Електронний ресурс] / Р. Ибрагимов. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm_as_system.shtml

39. Плетникова І.Л. (Назаренко І.Л.) Дослідження можливості застосування вартісної концепції управління (VBM) на лінійних підприємствах залізничного транспорту [Текст] / І.Л. Плетникова // Проблеми економіки транспорту: Тези доповідей 6-ї міжнародної наукової конференції (26.04 – 27.04.2007). – Д.: ДІТ, 2007. – 237 с. – С. 80.

канд. екон. наук, доцент **Орлик О.В.**
Одеський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ ФІНАНСОВІЙ СКЛАДОВІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Сучасний період економіки характеризується процесами світової глобалізації та нестабільністю цін на ринках сировини, матеріалів, енергоносіїв. Повноцінне та ефективне вирішення задач, що стоять перед підприємницькими структурами, багато в чому залежить від результативності їх господарської діяльності, яку вони здійснюють в умовах невизначеного і конкурентного середовища, під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. У цих умовах перед кожним суб'єктом господарювання гостро стоїть проблема забезпечення його фінансово-економічної безпеки. Принципово важливою особливістю розгляду проблематики фінансово-економічної безпеки є її розгляд не тільки на рівні національної економіки в цілому, але й на рівні суб'єкта господарювання.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки багато в чому залежить від того, як підприємство буде протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх факторів загроз та небезпек.

Результати дослідження. Фінансова стійкість є важливою характеристикою, що визначає ефективність управління підприємством і тісно взаємопов'язана з іншою фінансовою категорією – фінансово-економічною безпекою. Фінансова стійкість є умовою і невід'ємним елементом фінансово-економічної безпеки підприємства.

Забезпечення сталого зростання підприємства, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам підприємства та його власників, неможливо без ефективної системи управління фінансово-економічною безпекою.

Фінансово-економічна безпека є більш широким поняттям, що включає (крім фінансової стабільності) здатність підприємства протистояти загрозам, планово розвиватися, підтримувати високий рівень рентабельності, ліквідності та ділової активності. Разом з тим, фінансова стійкість є найважливішою умовою стану фінансово-економічної безпеки підприємства, порушення якого веде до втрати фінансової незалежності і фінансової рівноваги. У зв'язку з цим, особливого значення в сучасній економіці набувають проблеми забезпечення не тільки фінансової стійкості, а й фінансово-економічної безпеки підприємств.

Поняття фінансово-економічної безпеки з одного боку виступає складовою частиною поняття економічної безпеки господарюючого суб'єкта, з іншого боку, має

власний зміст, що відрізняє проблематику фінансово-економічної безпеки від інших видів безпеки.

Узагальнення підходів щодо розуміння фінансово-економічної безпеки підприємства дає можливість констатувати, що вона характеризується таким станом підприємства, який забезпечує:

- захищеність фінансових інтересів підприємства;
- здатність протистояти існуючим та виникаючим внутрішнім й зовнішнім загрозам, які можуть завдати фінансової шкоди підприємству;
- управління фінансовими ризиками;
- створення фінансово-економічних передумов для ефективного функціонування та стійкого розвитку підприємства, як у поточному так і у довгостроковому періодах;
- оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів для розширеного відтворення підприємства;
- фінансову незалежність, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- здатність самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень тощо.

Ключовий фактор успішного розвитку підприємства – грамотний і професійний менеджмент, а головний фактор ризику – некомпетентність і несумлінність співробітників. У таких умовах проблема фінансової стійкості і безпеки стає надзвичайно актуальною і стратегічною. Для її вирішення необхідно, щоб менеджери різних рівнів знали теорію фінансової безпеки, її структуру, об'єкти фінансової безпеки, основні небезпеки і загрози, кількісні та якісні показники оцінки рівня фінансової безпеки, методи аналізу факторів і, що особливо важливо, основні напрями забезпечення безпеки, а також вміти втілювати на практиці теоретичні положення.

Кожне підприємство працює в специфічних умовах конкретних ринків, має свої особливості, і, відповідно, потребує застосування гнучких способів реагування на загрози фінансовій складовій економічної безпеки підприємства, які б легко адаптувалися до нових нестандартних ситуацій.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання полягає в розробці заходів, спрямованих на запобігання збитку від негативних впливів на їхню фінансову діяльність. Ступінь захищеності пріоритетних фінансових інтересів, можливості забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства багато в чому залежать від своєчасної ідентифікації небезпек і загроз.

Проведене дослідження ряду наукових джерел дало змогу зробити висновок, що поняття «загроза» не має єдиного визначення, але узагальнення різних міркувань дало змогу виділити декілька ключових підходів щодо трактування цієї категорії.

Відповідно до першого підходу загроза ототожнюється із небезпекою. Характерним для даного підходу є визначення В. І. Ярочкіна [1, с. 73], який визначає загрозу як небезпеку на стадії переходу із можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрація одних заподіяти шкоду іншим. Н. О. Підлужна [2, с. 6] визначає загрозу безпеці підприємства як конкретну небезпеку, що створює певні перешкоди у виробничо-комерційній діяльності підприємства і здійсненні його економічних інтересів.

Прихильники другого підходу визначають загрозу як форму небезпеки. Так А. М. Штангрет [3, с. 332] трактує загрозу як одну із форм небезпеки, сукупність негативних чинників та умов зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня безпеки. На його думку, вони прямо або побічно спрямовані на зниження рівня стабільності, тобто порушення умов стійкого існування і розвитку суб'єкта господарювання. М. М. Єрмошенко [4, с. 23] та

Є. П. Картузов [5, с. 116] розглядають загрозу як конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов.

Стосовно третього підходу, то у трактуванні поняття «загроза» акцентується увага на сукупності дій, процесів та явищ, які супроводжують її виникнення та негативно впливають на певну соціально-економічну систему. Характерним для цього підходу є визначення О. В. Ареф'євої та Т. Б. Кузенко [6, с. 26], які розглядають загрозу не просто як небезпеку, а як потенційну і реальну дію, подію, процес або явище, що здатні порушити стійкість та розвиток підприємства, чи спричинити до припинення його діяльності. М. І. Зубок, В. С. Рубцов та С. М. Яременко [7, с. 18] під загрозою діяльності суб'єкта підприємництва розуміють потенційні чи реальні дії певних осіб (юридичних чи фізичних), здатні нанести конкретному суб'єкту матеріальної або моральної (шкодити іміджу суб'єкта) шкоди.

Аналіз ряду наукових робіт дозволяє констатувати, що стосовно до фінансово-економічної безпеки підприємства загрозу її втрати можна визначити як:

- наявне чи потенційно можливе явище або чинник, що створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства [3, с. 332];

- стан того чи іншого фактора його зовнішнього або внутрішнього середовища (або їх сукупності), який прямо, або трансформуючись, може негативно вплинути на фінансовий стан та (або) фінансові інтереси підприємства, призвести до зниження його фінансової стійкості, або перешкодити його фінансовому розвитку [8, с. 32-33];

- реальну або потенційну можливість прояву деструктивного впливу різних чинників на фінансовий розвиток підприємства, що призводить до певного економічного збитку [9, с. 48];

- наявне чи потенційно можливе явище або дія, що створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства та перешкоджає ефективному використанню наявних ресурсів і ринкових можливостей [10, с. 249];

- потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності, або до фінансових та інших втрат [11, с. 120];

- можливий негативний наслідок дії факторів зовнішнього середовища і внутрішньої еволюції компанії для її фінансового стану [12, с. 7].

Поняття «загрози фінансовій безпеці підприємства» слід вважати більш комплексною категорією, оскільки цей вид загрози не тільки фінансовим інтересам, але й самому фінансовому стану, фінансовим технологіям та інструментам, ефективному й сталому розвитку фінансової системи підприємства [5, с. 119].

Проведені дослідження дозволяють констатувати, що загроза втрати фінансово-економічної безпеки:

- має об'єктивний характер, який проявляється незалежно від того, враховується вона суб'єктами забезпечення фінансової безпеки чи ні;

- найбільшою мірою притаманна для діяльності підприємств в умовах ринкової економіки;

- супроводжує реалізацію майже всіх видів фінансових операцій і напрямів фінансової діяльності підприємства;

- є результатом виникнення суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та зовнішнього фінансового середовища та між суб'єктами внутрішнього середовища;

- має непостійний характер, тому що загроза може змінюватися в процесі розвитку підсистеми забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- завдає безпосередній або опосередкований збиток підприємству, внаслідок її негативного впливу [3, с. 332; 5, с. 117-118; 13, с. 169-170].

О. М. Підхомний, Н. О. Микитюк та І. П. Вознюк [11, с. 123] зазначають, що в типовому випадку можна виділити три ознаки, характерні для загроз фінансовій безпеці підприємницької діяльності, а саме: свідомий і корисливий характер; спрямованість дій на завдання збитків суб'єкту підприємництва; протиправний характер.

При цьому, загрозою фінансовій безпеці підприємництва може бути не будь-яка дія, що має негативні наслідки. Дії, визначені як загрози, свідомо спрямовані на отримання певної вигоди від фінансової дестабілізації підприємства, від посягань на його фінансову безпеку. Загрози, як правило, передбачають порушення законодавчих норм певної галузі права (цивільного, адміністративного, кримінального) і зумовлюють певну відповідальність осіб, які це здійснюють [11, с. 120-121].

Наслідки конкретної реалізації загроз в кінцевому підсумку проявляються у вигляді збитку (шкоди), що може набувати форму прямої втрати (втрати доходу, капіталу тощо) або непрямой (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо). Отож, можливість реальної реалізації загроз фінансово-економічній безпеці підприємства являє собою ризик викликати прямі або непрямі втрати для його функціонування.

В сучасних умовах суб'єкти господарювання постійно знаходяться під впливом різноманітних загроз і небезпек, які походять із зовнішнього та внутрішнього середовища, та різні за своїм змістом, виникненням, систематичністю прояву, ступенем керованості, нейтралізації, тривалістю впливу на функціонування і розвиток суб'єкта господарювання [14, с. 306].

Зовнішні загрози впливають на фінансову стійкість і безпеку підприємства із зовнішнього середовища. Ці загрози можуть оцінюватися, але непідвладні управлінню з боку підприємства.

Внутрішні загрози, що впливають на фінансово-економічну безпеку, являють собою загрози, які генеруються умовами внутрішнього середовища підприємства та виникають безпосередньо у сфері його господарської діяльності. Внутрішні загрози схильні до оцінки та управління і залежать безпосередньо від ступеня управління діяльністю підприємства.

Для кожного підприємства «зовнішні» і «внутрішні» загрози суто індивідуальні. Водночас, зазначені категорії містять елементи, які характерні для діяльності практично будь-якого суб'єкта господарювання [3, с. 332].

В процесі проведеного дослідження нами було встановлено, що до узагальненого переліку внутрішніх факторів загроз, які безпосередньо впливають на рівень фінансово-економічної безпеки всередині підприємстві та призводять до зниження його фінансових показників, належать:

- рівень фінансової стійкості;
- рівень ліквідності і платоспроможності підприємства;
- співвідношення власного і позикового капіталу;
- рівень кваліфікації кадрів (облікового і фінансово-економічного персоналу, керівників підприємства; юристів). Фактор забезпечується сумлінністю співробітників служби персоналу, якістю підбору персоналу підприємства, достатньо точною оцінкою кваліфікації кадрів, наявністю системи мотивації персоналу, освітнім рівнем керівників і дозволяє попередити проникнення фахівців-шпигунів конкурентних фірм, порушення комерційної таємниці за рахунок високого рівня дисципліни і самосвідомості;
- технічність і технологічність виробництва: забезпечують конкурентоспроможність продукції, положення на ринку збуту, рівень рентабельності виробництва;
- рівень інформаційного забезпечення та захисту інформації;

– управління якістю продукції: дозволяє зберігати конкурентні переваги на ринку збуту, забезпечуючи стабільний рівень обсягів продажів і позитивну динаміку фінансових показників;

– рівень внутрішньофірмового менеджменту: визначає якість довгострокового, середньострокового й оперативного планування і впливає на всю виробничо-господарську діяльність підприємства і її ефективність;

– стратегічне планування діяльності та економічна політика підприємства: фактор впливає на фінансову незалежність і стійкість. Реалізується через стратегічне та поточне планування, визначення напрямків розвитку, економічність виробництва, вибір ресурсів, прогнозування оптимістичного і песимістичного сценаріїв розвитку підприємства, оцінку змін зовнішнього середовища;

– збутова і маркетингова стратегія підприємства: вивчення ринків збуту і проведення грамотної маркетингової тактики і стратегії дозволяє підвищити обсяг виручки від виробничої діяльності, відповідно підвищити рентабельність і фінансову стійкість;

– ефективність системи внутрішнього контролю;

– касова, податкова і платіжна дисципліна;

– інноваційна діяльність: дозволяє використовувати новітні розробки в технології виробництва, підвищуючи конкурентоспроможність продукції і знижуючи витрати на її виготовлення;

– рівень юридичного забезпечення та експертизи договорів і контактів підприємства;

– форс-мажорні обставини: аварії, пожежі, вибухи, перебої в енерго-, водо-, теплопостачання, вихід з ладу обчислювальної техніки тощо [15, с. 210-211; 16, с. 190-191; 17, с. 82-83].

Внутрішні загрози породжуються здебільшого неадекватною фінансово-економічною політикою підприємства, елементарними прорахунками органів управління, помилками, зловживаннями й іншими відхиленнями (безгосподарність, економічні злочини тощо) в процесі управління фінансами підприємства [3, с. 333].

За всіх умов, джерелом таких загроз є персонал підприємства, особи, що залучені до забезпечення його діяльності, а також технології виробництва чи управління в процесі діяльності підприємства [7, с. 18].

До узагальненого переліку зовнішніх загроз, що впливають на втрату фінансово-економічної безпеки підприємства і генеруються факторами зовнішнього середовища, можна віднести:

– платоспроможність дебіторів;

– вартість і якість наданих кредитних послуг;

– надійність партнерів, покупців і постачальників (контрагентів);

– характер дій з боку державних органів та органів місцевого самоврядування;

– характер дій з боку конкурентів та інших зацікавлених осіб;

– насиченість ринків факторів виробництва (засобів виробництва, трудових ресурсів, фінансів): впливає на ціноутворення і змінює вартість ресурсів;

– інтенсивність конкуренції в галузі та регіоні: впливає на прибутковість виробництва;

– стан існуючої економічної ситуації в країні;

– екологія в регіоні: визначає можливості конкретного виробництва в конкретному регіоні;

– економічна політика держави: впливає на імпорт сировини та експорт продукції, умови існування підприємства;

- фіскальна політика держави: безпосередньо впливає на облікову політику підприємства;
- стан банківської системи: безпосередньо впливає на діяльність підприємства. Банкрутство обслуговуючих банків і зависання грошей на їх рахунках негативно позначаються на фінансовому стані підприємства;
- стан грошової, фінансової та кредитної систем;
- рівень інфляції: викликає коливання заробітної плати, цін на сировину та вироблену продукцію, рентабельність виробництва тощо;
- законодавча і нормативна база, що регулює господарську діяльність;
- правова система захисту прав інвесторів;
- активність кредиторів щодо стягування боргів;
- ефективні ділові відносини з фінансово-промисловою системою: здатність або можливість залучати кредитні ресурси за мінімально можливою ціною;
- скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої величини позикових коштів, так і великих заборгованостей підприємству);
- розвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури тощо [15, с. 211; 16, с. 191; 17, с. 83-84].

За даними В. І. Ярочкіна та Я. В. Бузанової [18, с. 8], співвідношення між внутрішніми і зовнішніми загрозами може бути охарактеризоване такими показниками:

- 81,7 % загроз відбувається або самими співробітниками організації, або при їх прямій або опосередкованій участі (внутрішні загрози);
- 17,3 % загроз – зовнішні загрози або злочинні дії;
- 1,0 % загроз – загрози з боку випадкових осіб.

Цікавим є підхід А. М. Штангрета [3, с. 332-333], який поділяє усі зовнішні загрози на дві підгрупи: «непрямої дії» та «безпосередньої дії», що на його думку, повинно сприяти більш чіткому формуванню завдань в процесі гарантування фінансової безпеки певного підприємства.

До зовнішніх загроз непрямої дії можна віднести: поширення глобалізаційних процесів, які посилюють транснаціональні економічні зв'язки; високий рівень мобільності і взаємозв'язку фінансових ринків через активне застосування новітніх інформаційних технологій; посилення конкуренції між державами в межах світового економічного простору; зростання інтенсивності боротьби за природні ресурси; збільшення розриву між розвиненими країнами, які формують постіндустріальне суспільство та іншою частиною, яка знаходиться на до індустріальному та індустріальному етапах розвитку; поділ країн на ті, що активно розвивають виробництво нелімітованих ресурсів (інформація і знання) та країни-власники природних ресурсів; сировинна спрямованість країн із низьким рівнем розвитку, що поглиблює їх економічну залежність від країн-лідерів; глобальне наростання нестійкості фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, недостатність сучасних фінансових інструментів (у тому числі міжнародних) ефективно їх контролювати; зростання частоти виникнення світових фінансових криз та посилення негативних наслідків їх дії; незахищеність широких верств населення від трансформації світової фінансової системи.

Основні загрози безпосереднього впливу на фінансову безпеку підприємства можна охарактеризувати такою сукупністю: криза грошової і фінансово-кредитної систем; недосконалість механізмів формування економічної політики держави; високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків; скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами як передумова подальшого рейдерського захоплення; недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і

виконання норм законодавства; протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і приватних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством; правопорушення з боку корумпованих елементів з числа представників контролюючих і правоохоронних органів.

Своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, визначення інструментів та можливості їх усунення є ключовим фактором забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Розглядаючи фінансово-економічну безпеку як систему захисту та протидії різного роду загрозам і небезпекам виникає необхідність в управлінні даним процесом.

Управління фінансово-економічною безпекою забезпечується цілеспрямованим впливом на загрози, що здатні вплинути на вартість і ринкові перспективи бізнесу. Результатом такого впливу виступає нейтралізація і мінімізація загроз фінансово-економічній безпеці.

Економічний збиток, що заподіюється суб'єктові господарської діяльності, може бути пов'язаний з його нездатністю протистояти конкуренції і бути результатом його внутрішніх чинників, наприклад, поганого управління. Збиток може явитися і наслідком дії зовнішніх чинників – як свідомих дій з боку інших підприємств (конкурентів, партнерів), так і стихійних (коливання на окремих ринках, дестабілізація національної економіки, світової економічної системи в цілому тощо). При цьому свідомі дії партнера не обов'язково повинні бути спрямовані на завдання збитку, а можуть переслідувати його власні цілі.

Зовнішні і внутрішні чинники можуть нанести шкоду економіці підприємства в чотирьох випадках:

- система економічної безпеки підприємства побудована таким чином, що не може передбачати загрозу до її виникнення;
- загроза виникла, але службові особи, відповідальні за економічну безпеку підприємства, неспроможні її побачити;
- загрозу виявлено, але менеджмент підприємства неспроможний попередити її негативні наслідки;
- керівництво підприємства намагається вирішити проблему, але його дії не призводять до позитивного результату [19, с. 205].

Оскільки всі чинники тісно пов'язані між собою і здійснюють комплексну дію на процеси фінансово-економічної безпеки, то на підприємстві необхідне всебічне дослідження всієї сукупності чинників, що діють. Детальний аналіз умов і чинників фінансово-економічної безпеки дозволяє підприємству розробляти своєчасні і адекватні заходи по формуванню механізмів і систем захисту від небезпек і загроз. Чим розвиненіші такі системи, тим у меншій мірі діють деструктивні сили, що знижують параметри безпеки.

Існують різні засоби впливу на загрози і небезпеки. Це можливості (способи реакції на ризикову ситуацію), які є у підприємства для того, щоб на практиці впливати на загрози і небезпеки, знижуючи ймовірність пов'язаних з ними втрат і їх потенційну величину.

Вибір засобів впливу на загрози має на меті мінімізувати можливий збиток у майбутньому. Різноманіття напрямів і методів захисту від загроз і їх нейтралізації ставить підприємства перед проблемою вибору найбільш прийнятної у певній ситуації заходу.

Мінімізація та нейтралізація загроз фінансово-економічній безпеці підприємства здійснюється в процесі управління ними з використанням специфічних методів та напрямків.

Для цілей цього дослідження під методом управління загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства розуміється цілеспрямований вплив на середовище формування загрози фінансово-економічній безпеці підприємства з метою її запобігання або мінімізації можливого економічного збитку.

На нашу думку, саме внутрішні загрози потребують першочергової уваги, адже їм на відміну від зовнішніх, стосовно яких здебільшого можливою дією є лише адаптація, підприємство може протидіяти.

Систематизувавши існуючі в літературі підходи щодо впливу на загрози, вважаємо за доцільне визначити сукупність основних методів захисту та протидії при забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виходячи з діяльності, яку здійснює підприємство, можна виділити безпеку його: основної (операційної) діяльності; фінансової діяльності; інвестиційної діяльності; інноваційної діяльності; зовнішньоекономічної діяльності [8, с. 22].

На основі проведеного дослідження та шляхом узагальнення наукового доробку вітчизняних та зарубіжних науковців нами було визначено сукупність методів та напрямків управління загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства за конкретними сферами його діяльності.

До загроз фінансово-економічній безпеці, які виникають в операційній діяльності підприємства, відносяться: зниження рівня (втрата) ліквідності і платоспроможності; падіння прибутку і рентабельності; зростання постійних і змінних витрат; зниження вхідного грошового потоку; низьке значення операційного важеля; неоптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; високий рівень дебіторської заборгованості; наявність простроченої кредиторської заборгованості; порушення договірних зобов'язань.

До методів управління загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства, що використовуються в операційній діяльності, можна віднести: максимізацію виручки за рахунок розширення продуктових рядів; збільшення присутності на традиційних ринках; освоєння нових ринків; оптимізацію постійних і змінних витрат; регулювання товарно-матеріальних запасів; оптимізацію податкових платежів; підтримання платоспроможності; регулювання грошових потоків; забезпечення ліквідності; централізоване управління грошовими потоками дочірніх структур; забезпечення оптимального значення операційного важеля; оптимізацію дебіторської заборгованості; регулювання кредиторської заборгованості; амортизаційну політику; ціннісно-орієнтований менеджмент; моніторинг фінансового стану постачальників і клієнтів; моніторинг показника економічної доданої вартості.

Фінансовій діяльності підприємства можуть бути притаманні такі загрози, як: неефективне використання основного капіталу; недостатність оборотного капіталу; неоптимальний рівень товарно-матеріальних запасів; надмірний рівень дебіторської заборгованості; неефективне управління грошовими потоками; недиверсифіковані касові залишки в різних валютах; валютні втрати внаслідок відмови від операцій хеджування; недостатні обсяги власного і позикового капіталів; надлишкові дивідендні виплати з точки зору перспективного розвитку підприємства; високий показник WACC; недостатній обсяг нерозподіленого прибутку; нераціональне використання резервних фондів; використання надлишкового фінансового важеля; втрата фінансової стійкості у зв'язку з підвищенням ставок та процентних виплат за кредитними ресурсами в період їх подорожчання в результаті використання в кредитних договорах плаваючих процентних ставок; порушення фінансової рівноваги в результаті залучення капіталу на не вигідних умовах.

При управлінні загрозами безпеці підприємства в фінансовій сфері діяльності використовуються наступні методи: моніторинг використання основного капіталу;

оптимізація оборотного капіталу; реалізація низькорентабельних активів; моніторинг відповідності активів і пасивів за строками та сумами; контроль за динамікою дебіторської заборгованості; моніторинг прибутковості активів; управління валютними ризиками, пов'язаними з наявністю активів в різних валютах; оптимізація обсягу власного капіталу; регулювання структури власного капіталу; оптимізація обсягу позикового капіталу; регулювання структури позикового капіталу; фінансовий важіль; мінімізація WACC; дивідендна політика; формування резервного фонду; формування нерозподіленого прибутку; викуп власних акцій; розміщення облігаційних позик.

В інвестиційній діяльності підприємства можуть проявлятися такі загрози фінансово-економічній безпеці: нестача інвестиційних ресурсів; невірний вибір пріоритетів інвестиційної діяльності; неврахування фінансових ризиків реалізованих проектів і їх недостатня рентабельність; відставання у створенні технічно передових виробництв; неефективне розміщення виробництв, що створюються.

Методами управління загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства в сфері інвестиційної діяльності є: визначення прибутковості інвестиційних проектів; управління інвестиційними ризиками; визначення ставки дисконтування при інвестиційному проектуванні; злиття та поглинання; планування довгострокових інвестицій; оптимізація періодів окупності реалізованих інвестиційних проектів; координація інвестицій дочірніх структур. Використання зазначених методів дозволяє нейтралізувати загрози фінансово-економічній безпеці підприємства в сфері інвестиційної діяльності та створити необхідні передумови для формування фінансового потенціалу розвитку бізнесу.

До загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, що виникають в інноваційній сфері діяльності, відносяться: невірно обрані напрямки розвитку інноваційної активності; відставання від конкурентів за рівнем інноваційної активності; недостатній рівень фінансування інновацій; недостатній обсяг фінансування створення інтелектуального капіталу.

До методів, що використовуються при управлінні загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства в сфері інноваційної діяльності, відносяться: бюджетування НДДКР; інвестиції в стартапи; створення венчурних компаній; державно-приватне партнерство у фінансуванні фундаментальних наукових досліджень; формування фондів прикладних наукових досліджень; поглинання компаній сфери високих технологій; формування інтелектуального капіталу підприємства; моніторинг розвитку ринку високих технологій і дій конкурентів.

До загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, відносяться: скорочення обсягів продажів по експортно-імпортних операціях; несвоєчасна оплата товарів, робіт, послуг міжнародними партнерами; зростання кредиторської заборгованості по експортно-імпортних операціях; зростання витрат підприємства при імпортуванні сировини і матеріалів, внаслідок підвищення обмінного курсу відповідної іноземної валюти відносно національної; фінансові втрати підприємства при експорті готової продукції внаслідок зниження обмінного курсу відповідної іноземної валюти відносно національної.

При управлінні загрозами у зовнішньоекономічній сфері діяльності підприємства використовуються наступні методи: страхування; хеджування; фінансові гарантії; внесення до тексту документів (договорів, торгових контрактів) спеціальних умов, що зменшують власну відповідальність підприємства при настанні непередбачених випадків чи тих, які передають ризик контрагенту; забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за рахунок стягування від контрагентів додаткового доходу за ризикованими операціям вище того рівня, що можуть

забезпечити безризикові операції; прогнозування зовнішньої економічної діяльності; диверсифікація видів діяльності, асортименту продукції, що випускається, постачальників основних груп товарів, ринків збуту; розподіл відповідальності між партнерами; розподіл впливу загрози у часі та ін.

На нашу думку, звуження горизонту діяльності підприємства до певного її виду дозволяє найбільш точно і повно ідентифікувати можливі загрози, виділити з них загрози першорядним інтересам підприємства та визначити найбільш ефективні методи управління.

Специфіка вищенаведених методів управління загрозами фінансово-економічної безпеці підприємства полягає в тому, що частина методів може бути застосована при нейтралізації конкретних загроз, а частина забезпечує комплексний вплив на процеси їх виникнення. Крім того, застосування конкретних методів залежить від специфіки циклічного розвитку господарської системи і світової економічної кон'юнктури.

Складність завдання забезпечення фінансово-економічної безпеки полягає в тому, чи зможуть менеджери відстояти незалежність у прийнятті рішень і забезпечити відповідні умови нормальної діяльності підприємства шляхом попередження та мінімізації різних дестабілізуючих факторів загроз і небезпек.

Можна виділити декілька основних етапів управління загрозами фінансово-економічної безпеці на підприємстві:

- вибір методів оцінювання загроз фінансово-економічній безпеці підприємства;
- визначення загроз фінансово-економічній безпеці підприємства за зонами, джерел і умов їх виникнення;
- визначення ситуацій, які сприятимуть реалізації загроз фінансово-економічній безпеці;
- визначення рівня загроз фінансово-економічній безпеці підприємства за обраним методом оцінювання;
- вибір найбільш ефективних та дієвих методів управління загрозами фінансово-економічній безпеці підприємства;
- застосування обраних методів управління загрозами фінансово-економічній безпеці в системі фінансового менеджменту підприємства;
- пристосування системи фінансово-економічної безпеки підприємства до впливу потенційних і наявних загроз, які неможливо повністю або частково нейтралізувати.

На основі загальної теорії безпеки доцільно вибудувати алгоритм дій підприємства, що забезпечують йому вибір та застосування таких заходів і кроків, які не дали б можливості підприємству опуститися за критичну межу і втратити свою економічну незалежність. Слід також розрахувати сили і засоби, необхідні для забезпечення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки на підприємстві.

Висновки та наукова новизна. На основі проведених досліджень можна зробити такі висновки. В основі забезпечення фінансово-економічної безпеки лежить захист фінансово-економічних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз шляхом застосування дієвих та ефективних заходів, безперервного процесу активного поповнення фінансових ресурсів, забезпечення доходів, необхідних для ефективного функціонування і стійкого розвитку підприємства як у поточному так і у довгостроковому періодах.

Щоб запобігти негативним наслідкам загроз фінансово-економічній безпеці підприємства чи мінімізувати їх вплив, треба обрати відповідні заходи та методи управління. При виборі методів управління та шляхів нейтралізації негативного впливу

загроз на фінансово-економічну безпеку обов'язково треба враховувати багатогранність діяльності підприємства і специфіку роботи галузі, в якій воно працює.

Наукова новизна даного дослідження полягає у: дослідженні сутності загрози стосовно фінансово-економічної безпеки підприємства; виявленні характерних особливостей загроз втрати фінансово-економічної безпеки підприємствами; визначенні узагальненого переліку загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, які впливають на рівень фінансово-економічної безпеки підприємства та призводять до зниження його фінансових показників; окресленні основних загроз фінансово-економічній безпеці підприємства за конкретними сферами його діяльності; визначенні сукупності основних методів управління загрозами в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки сучасного підприємства.

Список використаних джерел

1. Ярочкин В. И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В. И. Ярочкин. – М. : Изд-во «Ось – 89», 2000. – 400 с.
2. Підлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. О. Підлужна ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2003. – 20 с.
3. Штангрет А. М. Методичні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств / А. М. Штангрет // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 328-335.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
5. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 115-124.
6. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
7. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посібник / [М. І. Зубок, В.С. Рубцов, С. М. Яременко та ін.]. – К., 2012. – 226 с.
8. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
9. Запорожцева Л. А. Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО / Л. А. Запорожцева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 36(186). – С. 46-51.
10. Мандзіновська Х. О. Методичні засади процесу гарантування фінансової безпеки машинобудівного підприємства / Х. О. Мандзіновська // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – 2015. – Вип. 25.4. – С. 248-253.
11. Підхомний О. М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / О. М. Підхомний, Н. О. Микитюк, І. П. Вознюк. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/20_29.pdf.
12. Саруханян, Г. А. Финансовая безопасность компании : автореф. дис. ... канд. екон. Наук : 08.00.10 / Г. А. Саруханян ; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. – М., 2013. – 23 с.
13. Мандзіновська Х. О. Внутрішні загрози фінансовій безпеці підприємства / Х. О. Мандзіновська // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – Вип. 4(04). – С. 167-171.
14. Орлик О. В. Напрямки формування надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-

конференції (16-17 січня 2014 р.). – Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – С. 306-309.

15. Бельская Е. В. Особенности управления финансовой безопасностью на предприятии / Е. В. Бельская, М. А. Дронов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – Вып. 2-1. – С. 209-217.

16. Орлик О. В. Факторы обеспечения и основные свойства экономической безопасности / О. В. Орлик // Modern problems of regional development : Collection of scientific articles. – 2014. – Vol. 2. – P. 190-194.

17. Орлик О. В. Технологія управління фінансово-економічною безпекою підприємств / О. В. Орлик // Вісник Дніпропетровського університету ім. Олеся Гончара. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 9(1). – Т. 23. – № 10/1. – С. 80-89.

18. Ярочкин В. И. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства / В. И. Ярочкин, Я. В. Бузанова. – М. : Академический Проект: Фонд «Мир», 2005. – 208 с.

19. Логутова Т. Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т. Г. Логутова, Д. І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 2. – С. 204-207.

канд. екон. наук, доцент **Пакуліна А. А.,**
Пакуліна Г.С.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вступ. Вчені і дослідники на різних етапах розвитку управлінської думки намагалися вивчити особливості функціонування соціально-економічних систем, визначити резерви їх розвитку, створити систему оцінки їх потенціалу. При цьому розгляд управління соціально-економічною системою частенько здійснюється через формування можливостей розвитку її потенціалу. В цьому випадку потенціалом соціально-економічної системи, що складається з економічної і соціальної частин, є сукупність можливостей у рамках існуючих обмежень фінансового, правового (законодавчого), організаційного, галузевого характеру з урахуванням граничних значень показників, що характеризують розвиток самої системи в цих умовах. Існуючі обмеження визначаються в основному потенціалом самої системи. Чим вище значення показників, що характеризують розвиток соціально-економічної системи, тим ширше будуть її можливості, а зниження обмежень приводить, відповідно, до зростання потенціалу. Безумовно, функціонування соціально-економічної системи (СЕС) не може розглядатися окремо від її довкілля, що створює додаткові обмеження. У зв'язку з цим зростає значення як формування ефективної системи оцінки потенціалу СЕС, так і визначення впливу на неї чинників зовнішнього середовища.

Усе це зумовлює актуальність і доцільність вивчення цієї проблеми і вироблення теоретико-методологічних і практичних підходів до її рішення.

Важлива роль у науковому доробку питань управління розвитком підприємств як соціально-економічних систем з належить таким вченим, як Р. Акофф [1], І. Ансофф [2], Дж. Гелбрейт [3], / Г. Дейлі [4], П. Друкер [5], Б. Карлофф [6], Г. Минцберг [7], Ф. Тейлор [8], А. Файоль [9], котрі розглядали розвиток підприємств з позиції становлення суспільства, розвитку теорій управління, фірми. Ґрунтовний науковий внесок у розвиток методології управління сталим розвитком різних соціально-економічних систем зробили вітчизняні вчені: О.Г. Білоус [10], Н.В. Васюткіна [11], В.М. Геєць [12],

В.Г. Герасимчук [13, 14], Б.М. Данилишин [15], Б.А. Карпінський [16], В.С. Пономаренко [17], О.В. Раєвнева [18], І.І. Смачило [19] та багато інших, які зосереджували увагу на економічних, соціальних, екологічних, корпоративних системах та їх становленні і взаємодії у стратегічному розвитку. Аналіз публікацій цих авторів дозволяє стверджувати, що, незважаючи на їхню високу наукову і практичну цінність, існує потреба в системному та комплексному вивченні проблем управління сталим розвитком підприємства. Поза увагою вчених досі залишаються питання, пов'язані з формуванням механізму управління сталим розвитком підприємств в умовах глобалізаційних змін. Незважаючи на широке теоретико-прикладне опрацювання питань управління сталим розвитком у різних соціально-економічних системах та на рівні економіки країни, доводиться констатувати про відсутність методології комплексного управління сталим розвитком підприємств із позиції цілісного підходу щодо внутрішніх процесів розвитку, тобто ця проблематика є актуальною і водночас мало дослідженою. Для того щоб будівельні підприємства могли відповідати на виклики сучасності, необхідне теоретико-методологічне забезпечення управління сталим розвитком підприємства, що давало б змогу в нестабільних умовах розвитку економіки знаходити ті інструменти та можливості впливу для отримання сталості та стабільності в реалізації поставлених завдань, які сприяли б їхньому переходу на новий якісний рівень розвитку.

Дослідженням проблем соціально-економічних систем і їх еволюції присвячені праці цілого ряду вчених. Проте, незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених дослідженню потенціалу і формуванню підходів його оцінки, багато хто з них не має якостей адаптивності до умов сучасної української економіки і чинників зовнішнього середовища, в недостатній мірі охоплюють сутнісні характеристики потенціалу соціально-економічної системи. Висока міра актуальності, а також недостатня розробленість проблеми управління потенціалом соціально-економічних систем зумовили вибір теми, мету і завдання проведеного дослідження.

Мета проведеного дослідження полягає в тому, щоб, ґрунтуючись на результатах концептуально-теоретичного аналізу підходів управління потенціалом соціально-економічної системи, обґрунтувати пріоритетність формування механізму оцінки і наступного управління потенціалом з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища, а також стадії життєвого циклу системи, що інтенсифікують її сталий розвиток.

Результати дослідження. Все частіше сучасні дослідники роблять спроби уточнити специфіку соціально-економічних систем як об'єкту управління, яке в умовах функціонування і розвитку під загальною дією безлічі чинників змінило свій первинний стан. Втративши свій стан сталості соціально-економічні системи знаходяться в стані постійного руху і зміни. У динаміці вони втратили предметну референтність, яку раніше можна було фіксувати в конкретних межах і оформляти в управлінні навколо деякого відношення, що завжди виконувало системоутворюючу роль центру. Спрямована, в першу чергу, на це відношення, управлінська дія могла резонансно поширюватися на усі області соціального, повідомляючи їм єдність і сталість. У сучасному соціальному розвитку існуючі інформаційні потоки в перманентному русі «стирають» це засадниче відношення і знижують його «формуючу» силу, що зберігає системну єдність і структуру. Самі соціально-економічні системи втрачають свою сталість, ввергаючись в системну кризу, яка у свою чергу все частіше починає проявлятися в заміні сталого предметного змісту і постійного руху у напрямку до нового якісного стану. Таким чином, об'єктом управління стає вже не система, а сам рух, припускаючи тим самим вже абсолютно інші механізми регуляції. В зв'язку з цим перед управлінням соціально-економічними

системами повинні ставитися і вирішуватися питання відносно управління не стільки самою системою, скільки її рухом, соціальним і економічним розвитком.

Самі по собі соціально-економічні системи як об'єкт дослідження досить складні у вивченні, маючи часткову схожість з реальними системами. У такому разі використання подібного підходу припускає розгляд об'єкту, що вивчається, і процесів, що протікають в ньому, у якості цілісної системи. Застосування системного підходу у вивченні соціально-економічної системи достатньо тривалий час переважало в наукових дослідженнях. На сучасному історичному етапі свого розвитку управління соціально-економічними системами має справу вже з абсолютно іншим об'єктом, чим раніше.

Важливим стає питання відносно управління адаптацією і пристосуванням соціально-економічних систем до постійності змін в умовах невизначеності розвитку глобальної економіки. Однією з найчастіше використовуваних методологій дослідження соціально-економічних систем нині є методологія, що базується на синергетичній парадигмі. В умовах активного розвитку інтеграційних процесів в економіках усіх країн, а також усе більш актуальних глобальних проблемах ця методологія дозволяє визначити можливі напрями розвитку соціуму при наростанні складності зовнішнього середовища соціально-економічних систем, а також існуючих механізмів їх взаємодії. Соціально-економічні системи, маючи складну структуру, також характеризуються здатністю реалізовувати адаптивні стратегії поведінки, що дозволяє реалізовувати окремі існуючі закономірності, характерні для складних соціально-економічних систем, в цілях подальшого прогнозування змін.

Найбільш поширеним в цілях дослідження адаптивних соціально-економічних систем, що розвиваються, є синергетичний підхід, який досить інтенсивно розвивається. Розгляд поняття «невизначеність» в умовах застосування синергетичного підходу не може розглядатися як стороннє явище, вплив якого на систему носить негативний характер і повинно бути усунено. У рамках синергетичного розуміння «невизначеність» є однією з основних характеристик системи, так одним з його засадничих постулатів є представлення системи у відносному стані рівноваги, за умови, що система завжди прагне цієї рівноваги досягти за рахунок самоорганізації. Самоорганізація властива системі за її природою. Вона проявляється при взаємодії із зовнішнім середовищем. При цьому зовнішнє середовище чинить перманентний вплив на систему, визначаючи умови її функціонування, її межі і межі, що призводить до інтенсифікації руху структурних елементів системи, їх якісної і кількісної зміни. При цьому згідно з синергетичним підходом розвиток системи можливий тільки в умовах інтенсивного припливу енергії і речовини в неорганізовану систему.

Проте, незважаючи на часте застосування синергетичного підходу до вивчення соціально-економічних систем, існує ряд чинників, які обмежують можливості його застосування до прогнозування розвитку соціально-економічної системи. В першу чергу, методологія, заснована на синергетиці, не може врахувати специфіку соціально-економічної системи. У другу чергу, у рамках застосування цієї теорії до соціально-економічних систем не враховується той факт, що ця методологія ґрунтується разом з висновками, які агрегуються на її основі, на розумінні і вивченні розвитку як еволюційного процесу, який не обумовлений ніякими діями інноваційного характеру і не враховує засадничу роль інноваційних змін в розвитку соціально-економічних систем. У зв'язку з цим переносити висновки, отримані за допомогою цієї методики, не завжди вірно. Багато в чому з цих причин як основні постулати подолання криз еволюційного розвитку соціально-економічних систем вважаються принципи коеволюційної інноватики. Ці принципи, ґрунтуючись на припущенні про необхідність наслідування існуючих положень коеволюційного підходу, які ґрунтуються на

необхідності узгодженого розвитку існуючих процесів функціонування соціально-економічної системи, що дозволяє зберігати можливості різносторонньої якісної зміни, а також на значущості наслідування інноваційного імперативу, визначуваного сучасними науковими і новаторськими досягненнями, які дозволяють, у свою чергу, обмежувати негативний вплив структурних криз на систему.

Здатність соціально-економічних систем пристосовуватися до різних чинників зовнішнього середовища стає найважливішою основою, що визначає досить високий рівень динаміки. Він дозволяє проводити комплексні багатовимірні інновації ефективніше і в стислі терміни.

Соціально-економічні системи можуть реалізовувати цей підхід, оскільки мають здатність до самоорганізації, а їх діяльність в цьому випадку починає придбавати абсолютно якісний новий зміст. У цих умовах здатність соціально-економічної системи до самоорганізації є необхідною характеристикою механізмів трансформації, які відбуваються, що дозволяє системі еволюціонувати як самій по собі, так і на якісному рівні усіх процесів, що в ній відбуваються. Коли зовнішнє середовище є досить нестабільним, то формування і розвиток саме таких організаційних форм, які засновані на самоорганізації інноваційних процесів, дозволяє забезпечити ефективність адаптації соціально-економічних систем до умов зовнішнього середовища, що змінюються. У свою чергу включення цих процесів не лише на макро, але і на глобальному рівні може здійснюватися через формування структур міжнародного рівня, що курирують глобальні аспекти соціальної діяльності шляхом самоорганізації, будучи свідченням принципу коеволюційної іноватики. Оскільки глобальний, коеволюційний, спільний шлях розвитку має на увазі інше ділення країн, не економічне, яке властиве ринковій економіці (розвинені, наздоганяючі, такі, що розвиваються), і лише роз'єднуюче країни, а ділення, засноване на індикаторах розвитку екологічної і соціальної сфер в першу чергу. Усі країни, таким чином, стануть такими, що розвиваються до рівня, який відповідає моделі сталого розвитку. Розвиток коеволюційних процесів формує передумови адаптації соціальних систем в нелінійному зовнішньому середовищі, а також сприятливі умови для вироблення ефективних управлінських дій, що застосовуються до соціуму. Додаткове використання переваг коеволюційної стратегії функціонування соціально-економічної системи в першу чергу повинно базуватися на формуванні і усвідомленні механізму зміни і руху цієї системи. В цьому випадку формування уявлення про динаміку розвитку соціально-економічних систем з точки зору коеволюційної стратегії дії дозволить визначити і ефективні інструменти управління соціально-економічними системами.

Досліджуючи суть потенціалу соціально-економічних систем, ми дійшли висновку про значну різноманітність підходів до цього поняття. При цьому методика оцінки кожного з потенціалів різними авторами розглядається не системно, а окремо. В результаті частина потенціалів вивчена досить глибоко (інвестиційний, інноваційний, трудовий), а інші практично не досліджені. При цьому методика оцінки кожного з потенціалів також різноманітна і складно піддається систематизації. Оскільки потенціал є динамічною категорією, то найбільш доцільна не його абсолютна оцінка, а відносна, яка характеризує швидкість і напрям розвитку. Сама оцінка в цих умовах повинна здійснюватися при дотриманні основних принципів, які полягають в тому, що потенціал соціально-економічної системи є динамічною характеристикою, використання потенціалу має супроводжуватися його якісним і кількісним приростом, а процес розвитку потенціалу повинен мати безперервний характер.

Основою невизначеності потенціалу є ресурсна невизначеність (невизначеність якості, кількості, терміну отримання і використання). Проблема невизначеності ресурсів методологічно нерозв'язна при будь-якій мірі контролю, тому може йтися

лише про встановлення граничної достовірності визначеності в сенсі визначеності наявної інформації про ресурси і їх реальні об'єми.

Якщо соціально-економічна система розвивається у напрямі досягнення поставлених цілей, має характерну цілеспрямовану поведінку, то відгук системи на дії характеризується зворотними зв'язками. Якщо взаємодія результатів, що досягаються системою, і поставлених цілей характеризуються позитивним впливом цих зворотних зв'язків, то це сприяє ще більшому розвитку системи. Проте більшості економістів цікавіші питання не стільки збереження цілісності, скільки сталого розвитку соціально-економічної системи, що дозволяє їй розвиватися з урахуванням реалій сучасності, а також вимог зовнішнього середовища.

Функціонування СЕС тісно пов'язане із загальним вектором економічного розвитку країни, що обумовлено існуючою відносною спільністю цілей розвитку економічних суб'єктів, їх інтересів, а також існуючою значущістю ефективного використання соціальних і матеріальних ресурсів системи. При цьому взаємна узгодженість цілей соціально-економічних систем визначається необхідністю консенсусу між структурними елементами соціально-економічної системи і її зовнішнім середовищем. Ефективність розвитку соціально-економічної системи визначається багатьма чинниками ендегенного і екзогенного характеру, серед яких виділяються найбільш суттєві, такі, що визначають найважливіші параметри: структурна сталість, збалансованість, пропорції системи.

Перш ніж говорити про сталість соціально-економічної системи необхідно, на наш погляд, розмежувати такі поняття як «економічний розвиток» і «економічне зростання», які характеризують по суті різні явища, і використовувати їх як синонімічні поняття. «Економічний розвиток» – це процес, який завжди має позитивний вектор своєї динаміки, і характеризує поліпшення параметрів аналізованої соціально-економічної системи. Ця обставина дозволяє визначити даний процес як інноваційний, оскільки здійснювані в ході його зміни, як правило, можуть в тій або іншій мірі вважатися нововведеннями, використання яких дозволяє, як правило, підтримати або підвищити міри конкурентоспроможності суб'єкта економічної діяльності. «Економічне зростання» – показник, що характеризує динаміку валової доданої вартості, створеної в системі за стандартний календарний період часу (зазвичай рік). Оскільки навіть позитивна динаміка валової доданої вартості частенько залежить від чисто кон'юнктурних чинників спекулятивного характеру, то слід брати до уваги, що економічне зростання може не завжди бути адекватним економічному розвитку. Інакше кажучи, в системі може спостерігатися економічне зростання і не бути економічного розвитку (в усякому разі, параметри динаміки їх траєкторій можуть досить сильно розрізнятися).

В усьому різноманітті існуючих підходів до поняття «сталий розвиток» можна знайти абсолютно різні точки зору. Проте історично склалося, що під поняттям «сталий розвиток» розуміється такий хід розвитку подій, при якому виробнича діяльність людини наносить найменший ушкодження довкіллю. В результаті достатньої уваги, що приділяється розумінню категорії сталості, концепція сталого розвитку виявилася дуже поширеною в економічних теоріях, обумовлюючи прагнення людства до досягнення балансу економічних, соціальних і екологічних інтересів в трьохпараметричній системі «Суспільство» – «Економіка» – «Природа».

У рамках найбільш поширеної теорії при вивченні організацій загальної теорії систем сталість може проявлятися в декількох видах. Видима сталість системи проявляється, якщо частина її ознак не міняє свого стану і є стабільною. При існуванні такого типу сталості за відсутності впливу чинників зовнішнього середовища система може існувати скільки завгодно довго, але при навіть одиничній зміні однієї з ознак вона

може змінити свій стан. Адаптивна сталість припускає наявність у системи механізмів, що дозволяють мінімізувати негативний вплив чинників, що дестабілізують її.

Виділяється резистентний і пружний типи сталості СЕС. Резистентний тип сталості характеризується наявністю механізмів збереження своєї структури і виконання ключових функцій. Пружний тип сталості характеризується відновленням свого стану після негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників. Окрім цих типів в теорії існують підходи до визначення: 1) абсолютної сталості, яка можлива за відсутності істотних змін, що впливають на коригування траєкторії розвитку; 2) нормативної сталості – похідної від накопиченого потенціалу, використовуваних методів, форм організації виробництва і праці; 3) фактичної сталості – досягнутої в минулому періоді під впливом реальних умов і чинників і при цьому рівні використання наявного потенціалу.

Сталість економічних систем, таким чином, полягає в отриманні (при збереженні внутрішньої структури) позитивних результатів і ефективному розвитку за будь-яких умов зовнішнього середовища, що змінюються. Розвиток системи забезпечується ухваленням обґрунтованих стратегічних рішень і подальших їх уточнень після дій яких-небудь обурень. Оскільки будь-яка економічна система є динамічною, то і поняття сталості необхідно розглядати в комплексі з умовами зовнішнього і внутрішнього середовища. Гармонійний розвиток структури виробництва із зовнішнім середовищем забезпечить сталість СЕС, що проявиться в умовах ринкової економіки в здатності залишитися самостійною, а також отримувати на цьому етапі прибуток, що забезпечує розширене відтворення.

Критичний аналіз існуючих підходів дозволив нам запропонувати власне визначення досліджуваної категорії.

Сталий розвиток соціально-економічної системи є її здатністю знижувати негативний вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на процеси, що відбуваються в ній, використовуючи структурні і якісні зміни системи як можливості реалізувати додаткові конкурентні переваги, зберігаючи при цьому поступальний характер розвитку і максимально повно реалізуючи резерви системи, виражені у внутрішньому потенціалі.

Відповідно до пропонованого визначення сталість розвитку соціально-економічної системи є, передусім, стабільністю її функціонування в умовах стохастичного характеру впливаючих чинників зовнішнього середовища.

Визнаючи первинну значущість економічного розвитку, необхідно відмітити, що можливість сталого розвитку соціально-економічної системи обумовлена виконанням сукупності істотних вимог до неї самої. В першу чергу, вона повинна відповідати вимозі соціальної сталості, оскільки без цього ніяка система не може бути керована і не здатна, приймаючи інноваційні зміни, пристосовуватися і якісно розвиватися, не погіршуючи свого стану. Соціальна сталість дозволяє сформувати необхідні умови для поліпшення економічного рівня життя населення, рівня його добробуту, доступності і високої якості соціальних послуг (благ), необхідного рівня соціальної справедливості і так далі.

Управління сталим розвитком підприємства як соціально-економічною системою в сучасних умовах є надзвичайно актуальним напрямом наукового пошуку у академічних колах та набуває особливого значення для представників бізнес-середовища. Як об'єкт наукового дослідження, проблемне поле управління сталим розвитком підприємства привертає увагу, перш за все, в силу своєї трансдисциплінарної природи. Для його інтерпретації необхідний синтез підходів і концепцій різних дисциплін – від теорій фізіології, кібернетики, синергетики самоорганізації і теорії фірми до психології стратегічного, корпоративного управління.

Стан наукового знання в цій предметній сфері на сьогодні слід визнати слабо структурованим, а синтетична природа феномену розвитку економічної організації та управління ним обумовлює існування різноманітних підходів до його визначення та вивчення.

Підприємство є цілісною одиницею лише у тому випадку, коли воно розглядається як система, тобто з погляду сукупності багаторівневих підсистем, що перебувають у неперервному взаємозв'язку один з одним. Таким чином, необхідно підходити до підприємства як до складного утворення, розглядаючи його з погляду системного підходу. Одночасно підприємство є частиною великої системи (галузі, економіки регіону, країни в цілому).

Розглядаючи підприємство з позиції системного підходу, слід визначити, що підприємство залучене у три процеси: одержання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід); перетворення ресурсів у продукт (процес); передача продукту в зовнішнє середовище (вихід). Це є основні, базові процеси життєдіяльності будь-якої системи, однак знання і вміння здійснювати процеси управління крізь призму декомпозиції системи на підсистеми при аналізі системного об'єкта дозволяє визначати всю систему зв'язків – деякої «структурно-функціональної одиниці» досліджуваної системи, це в загальному підсумку дозволяє вибудовувати процеси, що призводять до сталого розвитку підприємства.

В основі процесу управління сталим розвитком підприємства лежить система управління, що дозволяє цілісно, комплексно підходити до процесу взаємодії різних підсистем, які приймають участь в управлінських процесах. В сучасних наукових дослідженнях система управління підприємством розглядається за окремими функціональними сферами діяльності, у вирішенні проблем підвищення економічної ефективності діяльності, вдосконалення конкретних функцій і т.д. Досить часто під системою управління підприємством розуміють сукупність напрямів управління (маркетинг, фінанси, управління персоналом і т.д.) або функцій управління (планування, організація, мотивація та контроль). Вивчення і систематизація різних точок зору дослідників показало, що єдине розуміння цієї дефініції відсутнє.

На практиці, іноді багатогранність системи управління ототожнюють з автоматизованими системами управління, розглядаючи її лише як технічний інструмент вирішення управлінських завдань, але таке трактування системи управління є обмеженим і не відповідає сучасним вимогам. Проглядається дискусія відносно елементного складу, так в ряді робіт [13, 19] у складі системи управління виділяють два елементи - суб'єкт і об'єкт управління, зазначається на застосуванні інструментарію, основу якого складають: методи, прийоми і моделі, стимули, санкції і так далі. У свою чергу методологія і процес управління формують управлінську діяльність, а структура і техніка – механізм управління. Стан системи елементів управління організації безпосередньо відображується на ефективності її функціонування в цілому. Ряд авторів [11; 18] ототожнюють систему управління з поняттям «механізм управління».

На рис. 1 наведена структура елементів системи управління.

Неточність у визначенні понять і категорій перешкоджає ефективному формуванню та правильному використанню самого механізму і його інструментарію на практиці. В ряді досліджень для трактування механізму управління підприємством використовуються такі поняття і компоненти, як спосіб організації виробництва; принципи управління і функціональні задачі, які стоять перед керованим об'єктом; сукупність форм і методів управління; методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється ув'язування та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток

підприємств як соціально-економічної системи; функціональна структура органів управління; інформація та засоби її обробки та інше. Наведений перелік різноспрямованих характеристик засобів управління та їх компіляція свідчить про відсутність єдиного підходу до його визначення.

Системний підхід застосовується як до системи підприємства в цілому, так і до окремих компонентів, його можна використовувати на різних рівнях – від якої-небудь ділянки до підприємства загалом. Згідно методології системних досліджень будь-яка система володіє рядом змістовних характеристик, які відображають її сутність та призначення. Результати сукупності взаємодій підприємства з зовнішнім середовищем має бути досягнення цілей у соціальному, економічному і екологічному вимірі.



Рисунок 1 – Структура елементів системи управління

Ключовим цільовим пріоритетом формування та розвитку систем управління є досягнення цілей сталого розвитку шляхом впровадження соціально-відповідального типу поведінки у зовнішньому середовищі.

Соціальна орієнтованість діяльності підприємства характеризується спрямуванням системи управління на забезпечення виконання підприємством відповідних норм економічної, соціальної, правової, екологічної, відповідальності перед суспільством. Основним завданням підприємств в сучасних умовах, яке сприятиме їх розвитку, є необхідність зміни соціальної орієнтації системи управління відповідно до адаптації підприємства до нестабільного середовища:

- упорядкованість системи відносин – здатність учасників соціально-економічних відносин адаптуватися до нестабільних факторів ринкового та соціального характеру;
- відкритість системи відносин – можливість підприємства шляхом реалізації соціальних проектів адаптуватися до нестабільності факторів конкуренції та впливовості інноваційно-технологічних факторів;

– якість системи управління – здатність підприємства шляхом забезпечення відповідності взаємодії керуючої та керованої підсистем прийнятній стратегії розвитку адаптуватися до нестабільності економіко-інвестиційних, інституціональних, екологічних факторів і отримати внаслідок цього певні ефекти соціально-орієнтованої діяльності;

– стратегічна сталість системи відносин – можливість підприємства шляхом реалізації стратегії управління соціально-орієнтованим розвитком підприємства адаптуватися до факторів ринкової нестабільності.

Наведені концептуальні ознаки соціально-орієнтованих систем управління утворюють підґрунтя для формування та розвитку концептуального базису соціально-орієнтованого управління діяльністю підприємства в забезпеченні його сталого розвитку.

Орієнтація суспільства на сталий розвиток країни, галузей та підприємств, що базується на зміні парадигм традиційної економіки, гуманізації та екологізації її головних принципів, відкриває нові можливості щодо вирішення екологічних проблем та потребує розробки в системі управління саме цільової реалізації екологічної складової діяльності підприємства.

Аналізуючи сучасні концепції впливу екологічних імперативів на підприємницьку діяльність, цілком справедливо виділяють чотири концептуальних підходи: «антропоцентричний», «фінансово-економічний», «біосферний» та «підхід з позицій загальної системи управління якістю і безпекою». Еколого-економічне управління підприємством повинно ґрунтуватися на принципах екологічної відповідальності. Складність екологічної ситуації призвела до необхідності сумісного та узгодженого вирішення екологічних проблем різними підприємствами, що потребує при формуванні систем еколого-економічного управління враховувати також принципи циркулярності та кооперації. Перший потребує розробки циклічних відтворювальних систем, а задача другого – на основі всебічного розвитку кооперування підприємств різної галузевої приналежності, організувати сукупний ресурсно-матеріальний цикл від розробки та видобутку до виробництва кінцевої продукції та утилізації продукції, що відпрацювала свій термін.

Поняття «еколого-орієнтоване підприємство» не є ще загальноприйнятим і не затвердилося в економічній літературі. Зазвичай використовують поняття «інтегрованості підприємства», «еколого-економічне управління» або «екологічний менеджмент».

У центрі економічного розвитку еколого-орієнтованого підприємства стоїть концепція сталого розвитку. В зв'язку з цим можна виділити основні форми економічної діяльності, що ґрунтуються на врахуванні екологічного чинника: структурні екологічні зміни, охорона довкілля, орієнтована на продукт, на виробничі функції і інтегрована у виробництво.

Екологічна орієнтованість діяльності підприємства характеризується спрямуванням системи управління на встановлення принципів еколого-економічної діяльності. Вона робить вплив на екологічні стратегії і програми, а також відповідно до них впливає на виробничу структуру і поведінку персоналу. Екологічні стратегії показують довгострокові шляхи можливого поліпшення екологічного стану виробничих процесів і продукції, не перешкоджаючи економічному успіху підприємства. Для їх реалізації потрібні підтримка стратегічного розвитку, а також поведінка співробітників, що усвідомлюють важливість екологічного питання, у рамках підготовки персоналу і інститутів, що визначають їх поведінку. Екологічна програма містить опис конкретних екологічних цілей, заходів, термінів і відповідальності. Для її реалізації також потрібна підтримка за допомогою інституціональної структури і екологічно свідомої поведінки персоналу.

Наявність набору різних структур підприємства визначають інституціональні рамки діяльності. Підприємницька етика, ґрунтована на обліку екологічного чинника, конкретизується в стратегічній і оперативній системах управління. Вона визначає

структуру управління підприємства і відповідні рамки поведінки персоналу, регулює стосунки із зовнішнім середовищем підприємства.

Розглядаючи взаємозв'язок еколого-орієнтованої діяльності підприємства і його конкурентоспроможності, ми підкреслюємо, що забруднення довкілля є формою економічного марнотратства, коли відходи виробництва, шкідливі речовини і ті або інші форми енергії потрапляють в довкілля у вигляді забруднення або марнотратного використання ресурсів. Крім того, в результаті таких викидів підприємства несуть додаткові витрати на усунення їх наслідків. Ці витрати позначаються на ціні продукції, нічого не додаючи до її споживчої цінності. Ми вважаємо, що, з точки зору продуктивності ресурсів, захист довкілля і конкурентоспроможність нероздільні. Тому, еколого-орієнтоване підприємство ґрунтується на інститутах чітко розподіляючих цілей, завдання і функції для кожного структурного підрозділу, на кожній стадії виробництва з визначенням відповідних термінів, відповідальності і повноважень. Облік екологічного чинника в інституціональному виробництві залежить від системи цінностей підприємства, міри важливості для нього екологічної проблеми. Це знаходить своє вираження в екологічній політиці підприємства, зміст і здійснення якої залежать від того, як взаємодіє підприємство із зовнішнім середовищем, від здатності формулювати екологічні цілі і обробляти інформацію відносно екологічного середовища.

Важливим аспектом в ефективній реалізації економічної складової в системі управління підприємством є підтримка динамічної рівноваги розвитку. Економічна дійсність динамічна по своїй суті, що підтверджується мінливістю і швидкістю господарських явищ. Явища господарського життя можуть бути іноді більш менш сталими і як би наближатися до статичного стану, але вони ніколи не бувають в такому стані. Динамічна теорія розвитку підприємства розвивається в напрямках дослідження природи стану динамічної рівноваги підприємства або природи динамічних умов розвитку підприємства.

Перша динамічна умова розвитку підприємства полягає в створенні такого підприємства, потенціал розвитку якого буде максимальний і перевищуватиме минулий потенціал його розвитку. Можливість виконання цієї умови залежить, з одного боку, від знання природи побудови і функціонування економіки підприємства, з іншої - від знання стану його зовнішнього середовища. Економіка підприємства визначатиметься, в першу чергу, механізмом функціонування його фінансової, організаційної і інтелектуальної систем. Можливість отримання знання про природу зовнішнього середовища залежить від рівня маркетингових досліджень, що проводяться на підприємстві.

Друга динамічна умова полягає у будівництві економіки підприємства з максимально можливою (оптимальною) швидкістю.

Третя динамічна умова розвитку підприємства зводиться до забезпечення, з одного боку, максимально економічного виробництва його продукції, з іншої - до виробництва кожного наступного об'єкту цієї продукції зі швидкістю, що перевищує виробництво кожного попереднього її об'єкту.

Четверта динамічна умова розвитку підприємства спрямована на мінімізацію запасів ресурсів і готової продукції підприємства. Вимога мінімізації рівня запасів ресурсів і готової продукції підприємства є, по суті, вимога управління цими ресурсами і продукцією як потоком вартості, а не як її запасами. У вдосконаленні методів цього управління, а саме у вдосконаленні організації своєчасних поставок ресурсів, своєчасного виробництва продукції, а також її своєчасного відвантаження споживачам може полягати напрям вдосконалення динамічної теорії розвитку підприємства.

П'ята динамічна умова розвитку підприємства полягає в забезпеченні можливості формування підприємством потрібних йому інтенсифікаційних і стабілізаційних фондів. Для підприємства не має значення в чийй власності знаходяться використовувані ним

ресурси, для нього має значення рівень ефективності управління використанням цих ресурсів, тобто управління розвитком підприємства.

Процеси управління сталим розвитком підприємства повинні адекватно враховувати особливості певної фази розвитку макроекономічних процесів, узгодженості в роботі ринків, внутрішнього середовища та керуватися однією основною потребою – підтримки безперервності процесу розвитку. Тому в концепціях систем управління необхідно враховувати перспективи (їх прогноз) та використовувати знання про особливості попередніх фаз розвитку/спаду, економічних фаз зовнішнього середовища (врахування досвіду), динамічних змін внутрішнього середовища.

Внаслідок того, що з поступовим переходом до інформаційного суспільства соціально-економічні системи втягуються в зону турбулентності, це потребує принципово нових підходів до управління такими системами. Це є не простий процес, тому потребує синергетичного підходу до існуючих здобутків науковців в питаннях управління розвитком підприємства. Вивчення підприємства як соціально-економічної системи дозволяє нам розглядати його розвиток в широкому спектральному діапазоні суміжних наук: теорії фізіології, кібернетиці, синергетиці, теорії організації, теорії інформатики, з метою знаходження наукової гіпотези щодо побудови процесів управління сталим розвитком підприємства.

Як відомо, розвиток будь-якої відкритої стаціонарної системи здійснюється за допомогою механізмів зворотного зв'язку двох типів: негативних і позитивних. Завдяки механізму негативного зв'язку відбувається підтримання існуючої рівноваги (гомеостазу) системи, що забезпечує сталий матеріально-енергетично-інформаційний обмін (метаболізм) системи із зовнішнім середовищем. Наприклад, для соціально-економічних суб'єктів, що здійснюють фінансового господарську діяльність, показником сформованого гомеостазу є характер і структура торговельно-фінансового балансу, а характер метаболізму відображається в товарно-грошових потоках, якими вони обмінюються з іншими соціально-економічними суб'єктами.

При ефективному функціонуванні будь-якої матеріальної системи, в ній накопичується енергетичний і інформаційний потенціали і створюються передумови для її прогресивного перетворення. За допомогою механізмів позитивного зворотного зв'язку здійснюються ускладнення і підвищення рівня гомеостазу системи та ускладнення структури і характеру обмінних процесів. При зменшенні обсягу вільної енергії система змушена знижувати рівень гомеостазу і спрощувати свою структуру.

До недавнього часу основним завданням людства було підтримання гомеостазу соціально-економічних систем на базі використання відповідного механізму негативного зворотного зв'язку. Але інформаційна епоха поступово і наполегливо впливає на характер процесів розвитку таких систем, тому трансформаційні процеси зміни гомеостазу стають практично безперервними, що докорінно змінює завдання людини, як активного елемента й основного координатора діяльності відповідних систем різного рівня ієрархії. За цих умов на перший план виходить вміння приймати рішення в практично безперервному трансформаційному процесі, вміння використовувати інструментарій механізмів позитивного зворотного зв'язку.

Аналіз досліджень по сталому розвитку підприємства дозволив нам з'ясувати, що в його основі закладено потенціал, однак потенціал з його великою кількістю складових має свою певну структуру за якою він розвивається на підприємстві. Тому нами була висунута гіпотеза, що управління потенціалом розвитку відбувається в ієрархічному порядку за трьома рівнями реалізації і взаємоузгодженості цілей: матерія – енергія – інформація, в результаті вдалої побудови такого процесу підприємство може підтримувати сталість свого розвитку, з напрацюванням певних результатів всіх задіяних складових.

Згідно з постулатами синергетики, однією з головних умов стабільного, сталого розвитку системи є мінімум дисипації енергії або зменшення ентропії, тобто змістом управління соціально-економічної системи стає керування процесами утворення й відведення із системи ентропії. Іншими словами, функціонування системи управління розвитком підприємства має бути спрямоване на забезпечення, з одного боку, достатнього обсягу та якості вхідних потоків ресурсів, їх найбільш ефективного перерозподілу між елементами системи, а з іншого – відповідності вихідних потоків очікуванням зовнішнього середовища.

Необхідно вибудувати взаємозв'язки забезпечуючих елементів управління, які дозволять цілісно підходити до управління сталим розвитком підприємства (рис. 2).

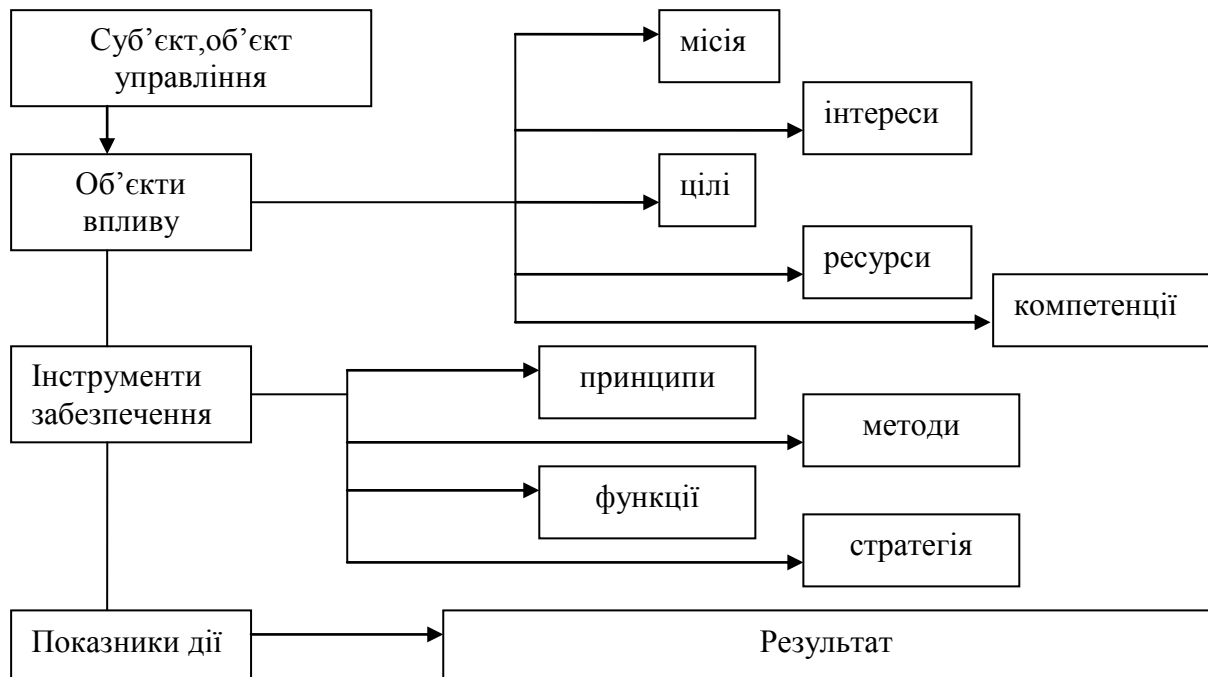


Рисунок 2 – Склад забезпечуючих елементів управління сталим розвитком підприємства як соціально-економічної системи

На думку Аристотеля наш світ утворює собою ієрархічну систему в якій одні форми підпорядковуються іншим формам, тобто знаходяться в динамічному взаємозв'язку одна з одною [20]. В кожному роком набуває актуалізації холистичний (цілісний) підхід, який орієнтується на системний характер того чи іншого явища, для нього ціле має значно більше значення ніж проста сума його складових. Цей підхід приділяє багато уваги взаємозв'язкам та взаємодії між частинами цілого у вигляді системи. Більшість сучасних проблем в науці важко, або неможливо вирішити за допомогою редуціоналістичного підходу так як світ розвивається нелінійно. Тому перед наукою, в тому числі і перед наукою управління, виникає завдання визначення та дослідження механізмів побудови саме природних (нелінійних) систем, які гарантують високий рівень виживання та надійності функціонування цих систем в умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки та наукова новизна.

1. Як засадничі принципи сталого розвитку соціально-економічної системи у рамках соціально-орієнтованого типу економіки нами виділені:

– спрямованість розвитку соціально-економічної системи на інноваційний розвиток, її сприйнятливість до інновацій;

- можливість якісного і кількісного виміру рівня економічного розвитку соціально-економічної системи в порівнянних один одному показниках;
- формування об'єктивних і якісних стандартів (максимумів) розвитку соціально-економічної системи;
- тісна узгодженість вектора і цілей сталого розвитку соціально-економічної системи, впровадження в її діяльність інновацій з поточними і перспективними ресурсними можливостями;
- спрямованість взаємодії держави і бізнес-структур на сталий розвиток СЕС, подолання її кризових станів, диференціація розвитку в системі «держава-бізнес-суспільство».

2. Формування і подальша реалізація підходу до управління соціально-економічними системами багато в чому продиктовані використанням традиційних і загальноприйнятих чинників економічного розвитку, що втратили не лише свою значущість, але і ефективність, а також необхідну силу дії. Багато в чому це і зумовило гостру необхідність пошуку нових стимулів і джерел внутрішнього розвитку соціально-економічних систем, що дозволяють зберегти їх цілісність, при одночасному використанні накопиченого синергетичного ефекту для вирішення проблем розвитку економіки України і окремих регіонів. В цьому випадку збільшується значення управління соціально-економічними системами як одного із засадничих чинників сталого розвитку економіки. Також високу міру значущості придбаває формулювання підходу до оцінки ефективності управлінської дії на соціально-економічну систему.

3. Дослідження показують, що сталий розвиток підприємства як соціально-економічної системи є напрямом, який проходить процес становлення в економічній науці на мікро- рівні, що підтверджує різнонаправленістю думок, міркувань, економічних доведень, щодо особливостей його сутності та формування. Однак підтримки довготривалого розвитку сьогодні потребує кожне підприємство, що можливо шляхом вивчення, систематизації тих складових, чинників впливу, які створять конструктивний погляд на вирішення зазначених питань в ключових аспектах, які відповідатимуть вимогам сучасних швидкозмінних, трансформаційних умовах економіки.

4. Метою управління сталим розвитком підприємства як соціально-економічної системи має стати забезпечення стану внутрішньої рівноваги та збалансованості взаємообміну із зовнішнім середовищем, що сприятиме оптимальному пристосуванню системи (підприємства) до зовнішнього середовища і створюватиме умови для безперервного розвитку [21, с. 125].

5. Як висновок, слід зазначити, що органічне поєднання управлінських процесів та їхньої цільово-управлінської узгодженості дозволяють формувати передумови їх взаємного розвитку. Реалізація потенціалу розвитку можлива через задіявання як основних функцій управління відповідного їх впливу на процеси діяльності через взаємну узгодженість інформації та компетентнісних характеристик управлінців [22, с. 172]. Тому, управління сталим розвитком підприємства як відкритої системи можливо з урахуванням прямих впливів зовнішнього середовища, таких як економічне, соціальне, екологічне та зворотнього зв'язку на випрацьованих цільово-управлінських технологіях, що базуються на різного рівня компетенціях.

Таким чином, розвиток підприємства як соціально-економічної системи відбувається всередині системи на збалансуванні матеріально-енерго-інформаційного обміну, а сталість є базовою складовою, на якій вибудовуються процеси управління розвитком. У сучасних умовах наявний процес трансформації між економічною та стратегічною сталістю за рахунок інтеграційних зв'язків між ресурсами, які задіяні в

реалізації розвитку підприємства. Це доводить про необхідність управління даними зв'язками, саме з позиції взаємодії у внутрішньому середовищі.

Наукова новизна проведеного нами дослідження полягає в наступному:

– ґрунтуючись на результатах концептуально-теоретичного аналізу підходів управління потенціалом соціально-економічної системи, нами обґрунтовані пріоритетність формування механізму оцінки і наступного управління потенціалом з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища, а також стадії життєвого циклу системи, що інтенсифікують її сталий розвиток;

– досліджено трактування механізму управління підприємством як соціально-економічною системою;

– вивчені і систематизовані різні точки зору дослідників щодо комплексного підходу до процесу взаємодії різних підсистем, які приймають участь в управлінських процесах;

– визначені основні завдання підприємств як соціально-економічної системи в сучасних умовах, які сприяють їх розвитку, доведена необхідності зміни соціальної орієнтації системи управління відповідно до адаптації підприємства до нестабільного середовища;

– обґрунтований взаємозв'язок еколого-орієнтованої діяльності підприємства і його конкурентоспроможності;

– доведено, що важливим аспектом в ефективній реалізації економічної складової в системі управління підприємством є підтримка динамічної рівноваги розвитку.

Список використаних джерел

1. Акофф Р. О менеджменте / Р. Акофф. СПб.: Питер, 2002. 448 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. СПб.: Питер, 1999. - 416 с.
3. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Политиздат, 1979. 391 с.
4. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. К.: «Інтелсфера», 2002. 312 с.
5. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием / П.Ф. Друкер. М.: Вильямс, 2008. 224 с.
6. Карлофф Б. Ділова стратегія : пер. з англ. / Б. Карлофф. К. : Міноріка, 2004. 239 с.
7. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. СПб : Питер, 2000. 336 с.
8. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор; [пер. с англ. А.И. Зака; под ред. и с предисл. Е.А. Кочерина]. М., 1991. 104 с.
9. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль; пер. с франц. [науч. ред. и предисл. Е.А. Кочерина]. М., 1992. 112 с.
10. Білоус О.Г. Глобальна перспектива і стійкий розвиток [Текст] / О.Г. Білоус, Ю.М. Мацейко. К.: МАУП, 2006. 492 с.
11. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект / Н.В. Васюткіна. Київ : Ліра-К, 2014 . 334 с.
12. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. К.: Ін-т екон. прогнозув., 2000. 344 с.
13. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства : діагностика, стратегія, ефективність / В. Г. Герасимчук. К. : Вища школа, 1995. 167 с.

14. Герасимчук В.Г. Управлінський вектор економічної складової сталого розвитку: Україна та світ / В.Г. Герасимчук // Економіст. 2007. № 9. С. 7-9.
15. Данилишин Б. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України / Б. Данилишин, В. Чижова // Економіка України. 2004. № 3. С. 4-11.
16. Карпінський Б.А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель: монографія / Б.А. Карпінський, С.М. Божко. Львів: Логос, 2005. 256 с.
17. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід. Х. : Видавничий дім "ІНЖЕК", 2003. 328 с.
18. Раєвнева О. В. Механізми управління розвитком підприємства в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»/ О.В. Раєвнева. Х., 2007. 36 с.
19. Смачило І. І. Механізм управління сталим розвитком підприємств харчової промисловості : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ірина Ігорівна Смачило. Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 235 с.
20. Аристотель (Aristotle). URL: <http://visionary.management.com.ua/philosophy/aristotle/>.
21. Пакулін С. Л. Інноваційний соціально-домінантний розвиток регіону / С. Л. Пакулін // Бізнес Інформ. 2013. № 5 (424). С. 124-128.
22. Пакулін С. Л. Обґрунтування й вибір моделі, що забезпечує стійкий і динамічний соціально-економічний розвиток України / С.Л. Пакулін, О.О. Топчій // Економічний простір: Збірник наукових праць. № 57. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. С. 170-174.

канд. екон. наук, доцент **Уткіна Ю.М.**

Український державний університет залізничного транспорту

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вступ. В основі тенденцій сучасних міжнародних відносин полягає концепція миру XXI століття – це злагоджені принципи взаємовідносин держав на міжнародній арені, які сприятимуть затвердженню миру без насильства, забезпеченню всеосяжної безпеки, переходу держав і регіонів до стійкого розвитку, побудові на планеті гармонійної цивілізації, що включає різні держави, нації, культури, релігії. Глобалізація є головним засобом для реалізації даної концепції, проте вона викликає багато протиріч у міжнародних відносинах, які є найактуальнішими на сучасному етапі.

Глобалізація – об'єктивне явище, не залежне від волі окремих людей. Процеси глобалізації в даний час поглиблюються і розповсюджуються все з більшою швидкістю.

Нове в сучасній глобальній системі – це постійна інтенсифікація структури взаємозв'язків, опосередкованої такими феноменами, як сучасна індустрія комунікацій та новітні інформаційні технології, а також процес глобалізації взаємопов'язаності: технологічної, організаційної, адміністративної і правової, кожна з яких, попри все інше, має власну логіку та динаміку змін. Політика сьогодні здійснюється з усією своєю звичною невизначеністю, випадковістю та недетермінованістю у світі, пронизаному потоками товарів і капіталу, пересуванням людей, комунікацією через авіаційний транспорт і космічні супутники [1, с. 123].

Становлення ринкових відносин, розвиток глобальних процесів вимагають нових підходів до розгляду основних принципів економічної теорії, глибинних протиріч функціонування виробничих систем у нових умовах господарювання. Тому виробничо-економічні відносини мають підпорядковуватись механізму, що діє відповідно до сучасного стану національного господарства з урахуванням дій об'єктивних законів і суспільних потреб.

Світова економічна криза, в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних відносин, зумовила у світі переорієнтацію основних цінностей, призвела до пошуку країнами Євросоюзу прийнятної моделі економічного розвитку. Модель інноваційного розвитку забезпечує національну конкурентоспроможність і орієнтує національну економіку кожної країни на довгострокове зростання. Тому вона і стала фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Однак на практиці, інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання національної економіки України. Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, Але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності [2, с. 62]

Однією з умов інтенсивного розвитку економіки є інвестиції. У сучасних умовах їх ефективність можна забезпечити тільки через впровадження інновацій, тому інновації та інвестиції тісно пов'язані між собою. Виходячи з вищевикладеного, аналіз процесу трансформації інвестицій в інновації являється необхідним елементом дослідження. Також розглянемо взаємний рух інвестицій та інновацій з метою пошуку змінних, впливаючи на які можна надати інвестиціям інноваційної спрямованості. Реалізація цього завдання вимагає дослідження механізмів, які забезпечують інноваційне інвестування в умовах сьогодення [3].

Таким чином, актуальності набуває побудова організаційно-економічного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств в умовах глобалізації світо господарських зв'язків.

Результати дослідження. Для сьогоденного стану економіки України формування стійкої конкурентної позиції підприємств як на національному, так і на глобальному ринках є одним із першочергових завдань. Велика кількість дослідників наголошує, що саме інноваційно-інвестиційна діяльність є запорукою успіху підприємств у конкурентній боротьбі.

Так, Шастун С.В. в цьому аспекті визначає необхідність розробки інноваційно-інвестиційної стратегії як програмованого результату інтелектуальної праці суб'єкта управління, оснований на принципах і розбитий на етапи процес його отримання; результатом інтелектуальної діяльності є інновації, які визначаються інтелектуальною власністю фізичної чи юридичної особи [4]. При цьому автор наголошує, що ознакою інноваційно-інвестиційної стратегії є комплексна організація інвестиційного процесу, що містить організацію фінансування та здійснення проекту силами менеджменту у задані строки і в межах відповідних бюджетних обмежень з метою отримання комерційної вигоди [4].

Феномен інноваційно-інвестиційної діяльності як засобу соціально-економічного зростання та розвитку розглядається у дослідженнях М.І. Філіппова та Т.Б. Гавришук [5, с. 133]. Автори зазначають, що інноваційно-інвестиційна діяльність здійснює позитивний вплив на модернізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності на основі інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва.

При цьому у дослідженнях деяких вчених робиться наголос, що інноваційна складова інвестування перетворюється у критичний елемент успіху. Він залежить від здатності держави, суспільства, суб'єктів господарювання підпорядковувати свою діяльність інтересам прогресивного розвитку, найбільш повного використання нових знань і досвіду, спроможності створити сприятливе середовище для генерації нових ідей, їх апробації та впровадження у виробничу діяльність [6, с. 193-194].

У попередніх дослідженнях автора робиться наголос, що в умовах забезпечення сталої конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних конкурентних ринках, на нашу думку, першочерговим є інноваційно-інвестиційний процес. Це пов'язано з тим, що інноваційно-інвестиційний процес є процесом розробки, створення та впровадження інноваційного продукту за допомогою залучення інвестиційних коштів. При цьому слід зазначити, що саме інновації розглядаються як один із факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, забезпечуючи швидкість виведення якісно оновленого продукту на конкурентні ринки з оптимально-мінімальними витратами інвестиційних ресурсів [7, с. 154].

Вихід українських підприємств на глобальні конкурентні ринки, а також завоювання та збереження сталої конкурентної позиції на них можливе лише за умови забезпечення їх конкурентоспроможності, яка ґрунтується на випуску конкурентоспроможної продукції. У свою чергу, конкурентоспроможність продукції досягається за рахунок мінімізації часу виходу товару на ринок і витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, за умови одночасного підвищення її якості. Тому, на нашу думку, саме інноваційно-інвестиційний процес – як процес розробки, створення та впровадження інноваційного продукту за допомогою залучення інвестиційних ресурсів – є запорукою забезпечення конкурентоспроможності продукції, а, отже, й конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних ринках [7, с. 155].

Суттєві труднощі, з якими останнім часом стикаються національна та світова економіки, як ніколи, підкреслюють необхідність підвищення уваги суспільства, бізнесу та держави до проблем інноваційно-інвестиційного розвитку. В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли сформувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінців зокрема.

На сучасному етапі розвитку система державного управління повинна не тільки сприяти залученню інвестицій з усіх можливих джерел, а й контролювати їх цільове використання, що дає змогу активізувати як виробничі й технологічні чинники економічного розвитку, так і соціальні, наукові, організаційні та природні [8].

Разом з тим сформувати нову державну інноваційно-інвестиційну політику вищого рівня технологічного розвитку неможливо на морально застарілій виробничій базі, зношеному устаткуванні промислових підприємств і наукових центрів.

В Україні досі не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності. Це стало однією з причин катастрофічного спаду її активності, який перевищує темпи зниження показників економічного розвитку. Ключовим напрямом прискорення темпів останнього є активізація інноваційно-інвестиційних процесів [8].

Активізація інноваційно-інвестиційних процесів на макроекономічному рівні повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату, прозорих

відносин, умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, припливу іноземних інвестицій, розвитку науки та освіти [9].

Унаслідок виконання цих завдань сформулюються умови для досягнення і перспективних цілей: створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих; удосконалення галузевої структури господарства в напрямі розвитку інноваційних виробництв; зміна структури зайнятості населення; забезпечення стійких темпів економічного зростання; перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку

Реалізація державної інноваційно-інвестиційної політики на практиці залежить, перш за все, від чіткості та зрозумілості її принципів представлено на рисунку 1.



Рисунок 1 – Принципи ефективної інноваційно-інвестиційної політики держави [10, с. 34]

З позицій підприємства організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку завжди конкретний, спрямований на досягнення конкретних інноваційних цілей шляхом впливу на конкретні сфери та чинники, які забезпечують досягнення намічених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою використання конкретних ресурсів або потенціалу підприємства. В той же час він є підсистемою традиційного організаційно-економічного механізму підприємства і певним чином реалізується через форми і методи управління всією господарською діяльністю [11].

Аналізуючи праці провідних дослідників з питання формування господарських механізмів, можна зазначити, що організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства повинен виконувати наступні функції:

- реалізація потенціалу, закладеного у кожній формі власності та господарювання, забезпечення конкуренції та співпраці між ними у справі використання інноваційного потенціалу при виході з економічної кризи на шлях

економічного зростання;

- забезпечення збалансованості та внутрішньовиробничої пропорційності між структурними ланками виробництва на інноваційній основі;

- додержання стійких стимулів підприємств, менеджерів, працівників і колективів у створенні якісно нових технологій, форм організації виробництва, маркетингового обслуговування, реалізації кваліфікації та творчого потенціалу всіх суб'єктів відтворення;

- створення рівних економічних умов для реалізації соціально-економічного потенціалу кожної фірми та суб'єкта власності й господарювання в організації ефективного інноваційного процесу.

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальної економічної активності. Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують значну долю приросту ВВП промислово розвинених країн світу.

В умовах кризи, системи економічного функціонування підприємств найбільш чутливими до змін факторів зовнішнього середовища. Негативні явища в економіці, в першу чергу, відбиваються на умовах функціонування фінансових і промислових структур, підприємств малого та середнього бізнесу, на рівні економічного розвитку громади в цілому [3].

На нашу думку, вихід підприємств України із затяжної кризи обумовить інвестиційно-інноваційна модель. Ця модель покликана забезпечити завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів її росту, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом збільшення експорту високотехнологічної продукції

Методологічні підходи, окреслені класичною економічною теорією, визначають, що у ринковій економіці вихід з кризи на траєкторію зростання пов'язаний з оновленням основного капіталу, яке здійснюється за рахунок витрат виробництва, збільшення обсягів випуску і збільшення прибутків.

Розглянемо існуючі підходи до механізмів регулювання інвестицій та інновацій, які спрямовані на управління інвестиційним попитом та пропозицією, та розглянемо теорії інноваційного процесу.

Відповідно до кейнсіанської теорії із двох складових сукупного попиту, якими є споживчий та інвестиційний попит, визначальним є другий елемент, оскільки саме він, забезпечуючи приріст капітальної вартості, безпосередньо впливає на динаміку національного доходу. При кризових умовах, незмінних цінах, наявності незадіяних виробничих потужностей і безробіття, ринковий механізм виявляє незначні можливості у стимулюванні інвестицій. При цьому держава виконує регулюючу роль у активізації інвестиційного процесу, а точніше нарощує сукупний попит за рахунок зростання бюджетних витрат.

Підприємницький сектор, що має великі резервні ресурси в умовах депресії та кризи, реагує на зростання сукупного попиту високо еластичною пропозицією товарів споживчого призначення. Зі зростанням доходів, пред'являється попит на товари інвестиційного сектора, який задовольняється нарощуванням їх пропозиції. Таким чином, збільшення державних витрат дає мультиплікаційний інвестиційний ефект. Останній, згідно Кейнсу, визначається за допомогою «мультиплікатора інвестицій», через дії якого «відбувається приріст загальної суми інвестицій, і дохід збільшується на суму, що у К разів перевершує приріст інвестицій» [12, с.114].

Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів, засноване на кейнсіанській ідеології, відіграє позитивну роль у стабілізації і розвитку економічних систем розвинутих країн світу. Однак, у середині 70-х років XX ст. наростання інфляційних процесів у поєднанні з великим бюджетним дефіцитом у більшості країн завершилося структурною кризою і тривалою депресією. Очевидно, що нова економічна реальність вимагає нової концепції макроекономічного регулювання національної економіки [13, с. 66]

На неокласичну доктрину вплинули консервативні, монетаризські теорії, економіка пропонування і теорія раціональних очікувань. Її суть полягає в тому, що державне втручання в економіку повинно зводитись до створення сприятливих умов для функціонування ринку.

Об'єктом регулюючих впливів стають фактори, що стимулюють пропозицію ресурсів. Стабільні, очищені від інфляційної складової ціни на ресурси, включаючи інвестиційні товари, активізують конкуренцію, сприяють збільшенню пропозиції товарів. Через механізм ринкових цін відбувається регулювання мотивації інвесторів до інвестування у залежності від очікуваної прибутковості вкладених активів.

Порівняльний аналіз найвідоміших концепцій регулювання інвестицій з огляду на фактори, які впливають на інвестиційні рішення, показав, що при зовні протилежних підходах до вибору об'єкта регулювання – сукупного попиту чи пропозиції ресурсів – досліджується єдиний об'єкт – інвестиційний ринок у тісному зв'язку саморегулюючих і регулюючих механізмів [14, с. 48].

Разом з тим, серед найбільш впливових факторів, які перешкоджають підвищенню інноваційної активності багатьох підприємств, слід відзначити катастрофічне падіння платоспроможного попиту на результати прикладних досліджень. Тому виникає задача його підйому. Які ж механізми можуть цьому сприяти?

По-перше, підвищення якості пропозиції (технології, нова продукція, проекти, конструкторські розробки, наукова інформація тощо) та зниження собівартості наукової продукції.

По-друге, забезпечення з боку державної економічної політики й процесу законотворчості платоспроможного попиту відтворювальними структурами (підприємствами, корпораціями, ринковою інфраструктурою).

По-третє, покращення якості реклами технологічної, технічної, інноваційної та іншої інформації.

Для реалізації інноваційних програм і поступового переходу до інноваційного типу розширеного відтворення необхідна відповідна цьому система організації з обґрунтованою структурою організаційних форм, які повинні знаходитись в постійному взаємозв'язку, єдності та взаємодії.

Природною умовою реалізації інноваційної політики є оздоровлення економічного середовища, у якому виробничі підприємства і корпорації організують інноваційне відтворення, застосовують новітні технології та техніку, нові форми організації праці, виробництва, маркетингової діяльності, розроблені прикладною наукою та проектно-дослідницькою роботою. Економічна база повинна бути такою, щоб стимулювати інноваційний процес на всіх його стадіях: від зародження нової ідеї до її реалізації в нову техніку, технологію та використання в процесі відтворення.

Важливішим економічним механізмом стимулювання інноваційного відтворення може бути стимулююча система оподаткування. Інноваційні формування будь-якого розміру можуть мати привілеї в оподаткуванні не менш широкого кола, ніж малі

підприємства. Ці пільги повинні стимулювати інноваційне відтворення на підприємствах усіх організаційно-правових форм власності й господарювання; інвесторів (включаючи іноземних) інноваційного процесу; державні інноваційні програми; підвищення якості інноваційної продукції та технологій шляхом зниження ставок податку при досягненні відповідних нормативів тощо.

Інноваційні підприємства та організації також повинні стимулюватися за допомогою ефективною амортизаційної політики. Амортизаційний фонд при інноваційному відтворенні виступає фінансовим джерелом не лише відновлення, але й розширення основних фондів. В останні роки амортизація не виконує цих функцій через знижену оцінку основних фондів, низькі норми амортизації. Необхідна розробка правового нормативного акту, у якому знайшли б відображення вимоги економічних законів ринкового господарювання, мотиваційний механізм стимулювання інноваційного процесу, враховуючи гіперінфляційний фактор [11].

Підприємства, корпорації, які перейшли на інноваційне відтворення, потрапляють в поле найвищої напруги, тому вони потребують стратегії та механізму управління підприємницьким ризиком. Елементами страхування підприємницького ризику є:

- обов'язкове державне комплексне страхування підприємств і корпорацій у тих галузях, сферах і регіонах, які піддаються постійному завищеному впливу несприятливих і непередбачених обставин;
- добровільне страхування як за допомогою державної, так і комерційної системи страхування;
- венчурний капітал, який формується спеціальними фондами, банками тощо.

Проаналізувавши вищевказані теорії ми бачимо, що інновації не так швидко реагують на зміну умов прибутковості, як інвестиції. І якщо держава через економічну політику здатна створити умови достатньої прибутковості для підприємницького сектора і, тим самим, досягти зростання інвестиційної активності, то для надання останній інноваційної спрямованості необхідними будуть додаткові заходи.

Фактори макро- та мікросередовища, які в найбільшій мірі впливають на функціонування та розвиток підприємств, проблеми економічного розвитку підприємств на сучасному етапі, представлені в роботі [15, с. 151], до кола проблем вибору інвестиційно-інноваційних пріоритетів розвитку підприємства в умовах кризи слід віднести: науково-технічні, виробничо-технологічні, організаційно-економічні, соціально-економічні, фінансово-інвестиційні, екологічні, правові та проблеми економічної безпеки підприємства.

Вибір інвестиційно-інноваційних пріоритетів розвитку підприємства в умовах кризи визначатимуть позиція підприємства на ринку, його можливості та загрози функціонуванню, тип технології виробництва, відношення до зовнішньоекономічної діяльності, наявні можливості щодо кредитування або інвестування діяльності.

При виборі інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку підприємства в умовах кризи, коли уповільнюється зростання ринку, велике значення відіграє конкурентна позиція, яку займає підприємство. У випадку слабкої конкурентної позиції підприємство вимушене зосереджувати увагу розробці та супутньому продажі інновацій. У випадку сильної конкурентної позиції підприємство має ширші можливості, а тому в змозі розраховувати на об'єднання капіталів і бізнесу, а тому слід віддавати перевагу спільному інвестуванню.

Успішність інвестицій визначається властивостями тих об'єктів, які не можуть функціонувати без інвестицій, по суті – якісними параметрами новацій і самого інноваційного процесу, оскільки постійне збільшення вкладення інвестиційних

ресурсів характерне для нового технологічного укладу, а старий задовольняється їхнім скороченням.

Інноваційна діяльність передбачає пошук, спрямований на вдосконалення старих технологій або розробку нових. З одного боку, підвищення рівня нової технології призводить до скасування старої, що є процесом «творчого руйнування», але з другого боку для технологічного розвитку характерний кумулятивний ефект, пов'язаний із закріпленням результатів упровадження нової технології, перетворенням її в стереотипну, знайому для фірм. Психологічно стає важко вкладати кошти в щось нове. Таким чином, кумулятивний ефект обертається ефектом блокування появи нових технологій, внаслідок особливостей нагромадження досвіду і знань, поведінки споживачів. Тому фірми більш охоче направляють інвестиції в підвищення ефективності відомих для них технологій, а в крайньому випадку, якщо система інститутів, яка утворилася, не заохочує фірми до продуктивного вкладення коштів (інакше кажучи, якщо простіше оперувати старим капіталом, аніж створювати новий), вони торгуватимуть власними активами. Головною умовою, яка забезпечує належний зв'язок між інноваціями й інвестиціями, виступає інститут оцінки. Це система правил і процедур, що дозволяє давати оцінку новій ідеї, технології, конструкторській розробці та ін. Причому багато правил не екзогенні стосовно інновації. Вони виникають під час розгортання інноваційного процесу, який у свою чергу підпорядковується визначеним апріорно нормам [16, с. 165].

Проблема ефективного розподілу інвестицій між потенційними інноваціями полягає в тому, що оцінка завжди передує інвестиції, а помилка інвестора означає або неправильну оцінку, яку він зробив щодо інвестиційних можливостей, або те, що він здійснив цю оцінку за правилами, які не забезпечують правильних рішень.

Стосовно підприємств інноваційні процеси провокують низку цікавих властивостей:

- змушують підприємства конкурувати в часі;
- сприяють скороченню життєвого циклу продукту;
- змушують підприємства формувати ринки збуту, здійснюючи акцентований маркетинг;
- спонукають переосмислювати організацією свою місію і структуру управління, змушуючи компанії активізувати винахідливість співробітників, формувати інноваційні групи, переглядати ієрархічну структуру побудови виробництва тощо.

Перераховані тенденції, що охоплювали зміни у функціонуванні численних фірм, самі по собі є новаціями і висвітлюють спрямованість інвестиційних вкладень у рамках окремих підприємств. Розуміння цих процесів важливе для здійснення ефективних інвестицій у людський капітал і реструктуризацію української промисловості [17, с. 21-22].

Розвинуті промислові країни витрачають практично однакову частку ВВП на наукові дослідження і розробки, проте демонструють різні результати в освоєнні нового знання, що залежать не тільки від вихідного інформаційного потенціалу та швидкості обробки новітніх знань, але й від адаптивності технологічних ліній та процесів, форм державної підтримки і головне – інститутів оцінки та вкладень у людський капітал, орієнтованих на одержання максимальної віддачі в майбутньому [3].

Як ми бачимо, інноваційний розвиток країни характеризують широке використання сучасних інформаційних технологій, комп'ютерних систем, розвинутої інфраструктури, що забезпечує створення національних інформаційних ресурсів, прискорена автоматизація всіх сфер і галузей виробництва і управління, створення і

впровадження в практику інновацій різного функціонального призначення, наявність гнучкої системи випереджаючої підготовки та перепідготовки кваліфікованих фахівців.

Отже, інноваційний розвиток країни, як і підприємства, вимагає достатнього фінансування.

Стосовно фінансування, то частка бюджетного фінансування української науки у ВВП сьогодні найнижча за останнє десятиріччя. Фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету України протягом останніх п'яти років не перевищує 0,4% ВВП при визначеній статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» нормі – 1,7%. Фінансовий капітал фактично не бере участі в інвестуванні науки. За останні роки склалася така структура джерел фінансування науково-технічних робіт: державний бюджет – 30-35%; власні кошти учасників науково-технічної діяльності – 5-8%; кошти вітчизняних замовників – 32-34%; кошти іноземних замовників – 20-22%; інші джерела – 5-7% [18]. Вказані дані відповідають до кризовим рокам. Але з року в рік, сталося різке скорочення фінансування багатьох галузей, що в свою чергу гальмує інноваційний розвиток країни. Оскільки, на сьогоднішній день, в Україні основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є державний бюджет, то ключовою залишається роль уряду.

Таким чином, результати проведеного дослідження дозволили сформувати організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України (рис. 2).

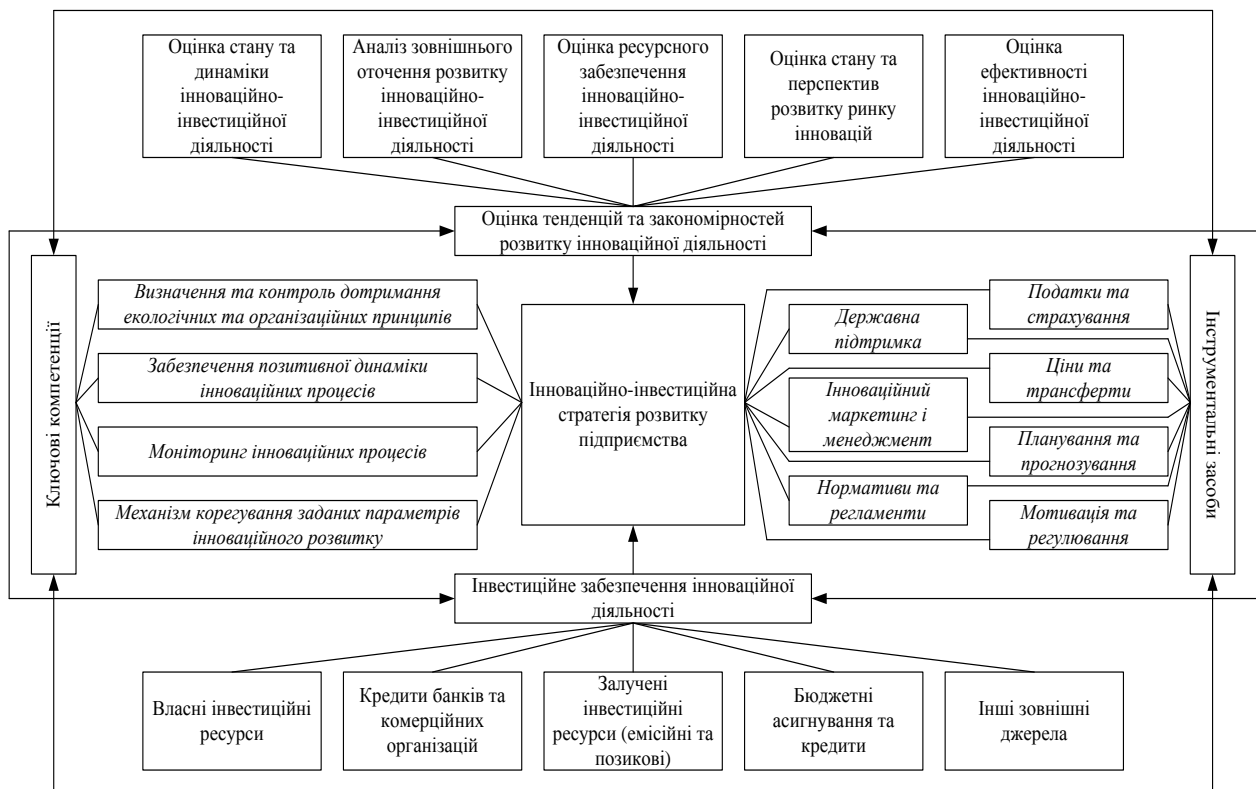


Рисунок 2 – Організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України

Організаційно-економічного механізму розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України в умовах глобалізації запропоновано ідентифікувати як диференційовану за ієрархією систему сукупності методів, способів, засобів, інструментів та важелів управлінського впливу, до ключових компетенцій якого віднесено визначення і контроль за дотриманням економічних та організаційних принципів, забезпечення позитивної динаміки інноваційних процесів, а також моніторинг та порядок коригування заданих параметрів розвитку.

Функціонування організаційно-економічного механізму покликане забезпечити визначення і контроль за дотриманням економічних та організаційних принципів, створення умов, що забезпечують позитивну динаміку інноваційних процесів, а також моніторинг та порядок корегування заданих параметрів розвитку.

Висновки та наукова новизна. Особливість сучасного етапу розвитку економіки характеризується глобалізацією світо господарських зв'язків, яка змушує вітчизняні підприємства шукати сталі конкурентні переваги за рахунок інтенсифікації інноваційно-інвестиційних процесів.

Інноваційність підприємства визначається його стратегією. Внутрішньогосподарський механізм повинен бути орієнтований на фінансування, матеріальне і трудове забезпечення новизни у сфері виробництва засобів виробництва, споживчих виробів, організації праці, маркетингового обслуговування. У стратегії інновацій, яка базується на розвитку новизни в технології та виробленому продукті, господарський механізм важливо підпорядкувати зниженню витрат виробництва, випередженню у динаміці цього зниження своїх конкурентів. У той же час повинна витримуватися лінія по заміні асортименту і підвищенню якості виробів. Важливішим елементом внутрішньогосподарського механізму повинна виступати ефективна система стимулювання інноваційності підприємств, у яку повинні входити системи заохочення працівників і колективів: системи заробітної плати, премій, соціальних благ. Інноваційне підприємство у даний час повинно бути підприємством підприємницького типу. Для формування в підприємницькій організації внутрішньогосподарських відносин необхідно:

- перетворення усіх підрозділів підприємства в господарюючі суб'єкти. Це потребує розширення економічної самостійності господарських одиниць до надання їм статусу юридичних осіб, які самостійно вступають в економічні відносини з підприємством в цілому, з суб'єктами господарювання зовнішнього середовища, ринкової інфраструктури, інших підприємств, у т.ч. іноземних;

- розвиток ефективних форм господарювання (формування дочірніх акціонерних товариств, малих підприємств тощо);

- створення внутрішньофірмових формувань, які забезпечують обслуговування підприємницької діяльності (розрахункові фінансові центри або власні внутрішньофірмові банки);

- орієнтація усіх елементів внутрішньогосподарського економічного механізму на підприємництво (стратегічне й оперативне внутрішньофірмове планування, економічний механізм розподілу прибутку, встановлення договірних відносин між підрозділами підприємства, між ними і підприємством в цілому тощо). Перехід на інноваційно-підприємницький тип господарювання потребує, щоб кожний його підрозділ став колективним підприємцем, а кожний співробітник зорієнтований на сумісну участь у підприємницькій діяльності.

Формування внутрішньогосподарського механізму інновацій – важливіша ланка господарського напрямку інноваційного процесу, а стратегічний план у даному

механізмі – головне джерело стратегічного контрольного документу.

Безумовно, у питаннях розробки і впровадження організаційно-економічних механізмів управління інноваційним розвитком підприємств, відповідного інструментарію існує велика кількість проблем як теоретичного, так і практичного характеру, над вирішенням яких необхідно продовжувати роботу. Але слід пам'ятати, що пошук шляхів створення, виробництва і споживання інноваційного продукту – негайна потреба часу.

Проаналізувавши вищевказані теорії ми бачимо, що інвестиції швидко реагують на зміну умов прибутковості. Держава через економічну політику здатна створити умови достатньої прибутковості для підприємницького сектора і, тим самим, досягти зростання інвестиційної активності. Та в умовах кризи необхідні додаткові заходи для зростання інвестиційної активності.

Для того, щоб сконцентрувати фінансові ресурси й спрямувати їх на відібрані пріоритети, об'єднати виробників наукомісткої продукції і потенційних інвесторів, а також забезпечити державне замовлення, необхідна організація не тільки державних центрів науки і високих технологій, але й великих науково-виробничих акціонерних компаній, які б за допомогою держави змогли стати транснаціональними компаніями, що роблять власні фундаментальні й прикладні дослідження.

Оптимальним варіантом розвитку інноваційної складової в економіці держави стане залучення приватного бізнесу у фінансування науково-дослідних розробок. Тому, необхідне проведення комплексу заходів щодо підтримки малого та середнього бізнесу.

Увагу потрібно приділити розвитку інфраструктурі фінансовій підтримці науки і інноваційної діяльності, шляхом створення і розвитку державного інноваційного фонду, державного фонду фундаментальних досліджень, фондів підтримки наукових ініціатив, фінансово-кредитних компаній, венчурних фондів.

Список використаних джерел

1. Наумкіна, С. Глобалізація: тенденції інтеграції, універсалізації та поляризації сучасного світу [Текст] / С. Наумкіна, Ю. Ткачук // Політичний менеджмент. – 2005. – №6. – С. 121-128.
2. Карась, П. Інтелектуальний капітал: складові та аспекти комерціалізації в нових умовах господарювання [Текст] / П. Карась, Н. Тимановська // Економіст. – 2008. – №8. – С. 59-64.
3. Шамота, Г.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств України в кризових умовах [Електронний ресурс] / Г.М. Шамота. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7973/1/Shamota%20Innovation%20and%20investment%20development%20companies%20in%20Ukraine%20crisis.pdf>
4. Шастун, С.В. Інноваційно-інвестиційна стратегія як інструмент формування конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Шастун. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4832/1/111.pdf>
5. Філіппов, М.І. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості [Текст] / М.І. Філіппов, Т.Б. Гаврищук // Вісник КНУТД. – 2013. – 3. – С. 132-138.
6. Яценко, О.В. Напрями розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств [Текст] / О.В. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2011. – №21. – С. 192-197.
7. Уткіна, Ю.М. Інноваційно-інвестиційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних конкурентних ринках [Текст] / Ю.М. Уткіна, К.Ю. Сюсько // Вісник економіки транспорту та промисловості:

збірник науково-практичних статей. – 2015. – №52. – С. 149-157.

8. Лимич, Ю.В. Пріоритети державного регулювання інвестиційних можливостей національної промисловості : Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [“Економічні підсумки 2012 року: досягнення і перспективи”], (Сімферополь, 1-2 грудня 2012 р.) / Ю.В. Лимич – Сімф.: Economics, 2012. – С. 17-19.

9. Іваницький, О.О. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / О.О. Іваницький, В.В. Косенко // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – №2. – С. 119-126. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2008_2_17.pdf

10. Лимич, Ю.В. Механізм формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку [Текст]: дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук; спец.: 08.00.03 / Ю.В. Лимич. – К., 2015. – 210 с.

11. Корсікова, Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н.М. Корсікова. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19470/02-Korsikova.pdf?sequence=1>

12. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости процента и денег [Текст] / Джон Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

13. Осецький, В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст]: монографія / В.Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с

14. Марцин, В.С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України [Текст] / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 47-59.

15. Кривовязюк, И.В. Проблемы экономического развития предприятий на современном этапе. Опыт и проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов [Текст]: монография; Кн. 2. / Под ред. В.В. Бондаренко. – Пермь: РИО ФГОУ ВПО «Пензенская ГСХА», 2009. – С. 147-159.

16. Горник, В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості [Текст]: монографія / В.Г. Горник, Н.В. Дачій. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 200 с.

17. Луциків, І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку [Текст] / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – №4. – С. 23-26.

18. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку [Текст]: монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К.: НІСД, 2009. – 655 с.

РОЗДІЛ 2 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

д-р екон. наук, професор **Чорна М.В.**
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
викладач **Дядін А.С.**
Харківський національний університет внутрішніх справ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Вступ. Ринкові перетворення в Україні сприяли динамічному розвитку всіх бізнес-процесів, що стосується і сфери роздрібної торгівлі. Торговельна діяльність здійснюється з метою максимального задоволення споживчого попиту в товарах та послугах у зручній для споживача час, у необхідному асортименті та якості. У свою чергу споживчий ринок значно впливає на загальноекономічні показники і визначає їх динаміку. Значимість торгівлі як галузі у вітчизняній економіці підтверджується: внеском торгівлі у ВВП (становить близько 14% у 2015 р.) і загальну зайнятість населення (21% у 2015 р.) [1]; забезпеченням за рахунок ведення торговельної діяльності двадцятої частини всіх податкових надходжень до бюджету України [2].

Однак, в умовах загострення конкурентної боротьби перед суб'єктами господарювання в роздрібній торгівлі гостро стоять проблеми підвищення ефективності функціонування в цілому, рішення яких неможливо без розробки нових концептуальних положень, методичних підходів, інструментарію оцінки та аналізу. Наведене вище, а також соціально-економічні та політичні перетворення, що відбуваються в теперішній час в Україні, викликають необхідність у виокремленні характерних особливостей підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, що визначають наукові підходи та методичний інструментарій до оцінки її ефективності.

Результати дослідження. Поняття «ефективність» в економічній літературі вживається в різних аспектах щодо: використання ресурсів, капітальних вкладень, удосконалення технологічних процесів, раціоналізації діяльності, управління тощо. Зміст даного поняття пояснюється за допомогою принципово різних підходів [3 – 7] (цільового, витратного, ресурсного, еталонного, оптимізаційного, результативного тощо), що створює безліч методичних способів оцінки та управління ефективністю.

Звичайно ефективність відображає зростання і розвиток певного об'єкта, тобто його здатність до прогресивних кількісних та якісних змін. Ефективність господарюючого суб'єкта розглядається через систему суспільних цінностей, що відповідають потребам суспільного розвитку, і трактується як здатність системи до виконання функцій цілепокладання (формулювання цілей відповідно до потреб), цілезабезпечення (використання соціально схвалених цілей), досягнення мети, економічності (досягнення певного співвідношення між результатами і витратами), факторної обумовленості (врахування зовнішніх і внутрішніх факторів умов функціонування) [8].

Ефективність підприємницької діяльності суб'єктів господарювання залежить від низки зовнішніх (макро- і мікросередовище) і внутрішніх чинників. У процесі дослідження теоретичних і практичних аспектів ефективності підприємницької діяльності неможливо обминути галузеву її специфіку, що втілюється у впливі рівня конкуренції, стану життєвого циклу, рівня економічного розвитку, інвестиційної привабливості тощо. Це викликає необхідність виокремлення особливостей

підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів у певній галузі.

Підприємницька діяльність у роздрібній торгівлі є складовою частиною більш широкого поняття «підприємництво» і здійснюється за аналогічними принципами: господарська самостійність, систематичність, самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність.

Розкриваючи сутність підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, потрібно розглядати її в двох аспектах: економічному та функціональному.

Економічний підхід до підприємництва характеризується найбільш детальною розробкою щодо його розуміння в роздрібній торгівлі як сфери обігу, галузі економіки, виду господарської діяльності, що «... характеризується певними господарськими процесами, пов'язаними зі здійсненням актів купівлі-продажу» [9]. Б. Берман і Д. Еванс вважають, що роздрібна торгівля включає в себе види економічної діяльності, пов'язані з продажем товарів і послуг споживачам для використання ними особисто або їх родинами. Відповідно, роздрібна торгівля є останнім етапом процесу розподілу [10].

Специфіка підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі максимально розкривається через основні і додаткові функції, виконувані нею як галуззю народного господарства. Класична економічна теорія розглядає основну функцію реалізації товарів у двох аспектах: як реалізацію споживчої вартості, тобто доведення конкретного товару до споживача шляхом застосування відповідних технологічних операцій; як реалізацію вартості товару, наслідком чого є отримання останнім загального визнання [11]. Тісно пов'язаними з функцією реалізації є: забезпечення роздрібною торгівлею потреб споживачів у товарах і послугах відповідно до обсягів і структури платоспроможного попиту; здійснення зв'язків між галузями народного господарства і регіонами країни; активний вплив на виробництво і споживання. До додаткових функцій також належать: дослідження купівельного попиту на товари, формування асортименту, реклама, надання допомоги покупцям у виборі товарів, розміщення та викладка їх у торговому залі, надання додаткових сервісних послуг покупцю, прийом замовлень на товари, які відсутні в продажу та інші [11; 12].

Проведене дослідження дозволило виявити, що специфіка функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, яка визначена її сутністю як формою товарного обігу, значною мірою зумовлює особливості формування та оцінювання їх ефективності. До цих особливостей слід віднести:

- зв'язок пропозиції товарів із пропозицією торговельних послуг, що є відображенням впливу різних форм ринкової диференціації продукту. Якість же пропозиції товарів доповнюється якістю обслуговування, що разом є елементами закупівельної політики і організації продажу товарів та основними факторами, які сприяють ідентифікації суб'єкта підприємницької діяльності споживачами, та є основними засобами конкурентної боротьби [13];

- відносно низька частка необоротних та висока частка оборотних активів у загальній сумі активів суб'єктів господарювання, обумовлена специфікою торговельної діяльності, технологічні процеси якої потребують меншого рівня механізації та автоматизації праці і є менш науковими [12]. Це втілюється в специфіці фінансування активів: необоротні активи фінансуються переважно за рахунок довгострокових джерел позикового капіталу та більшої частини власного капіталу;

- висока швидкість обороту капіталу, що обумовлене короткою тривалістю комерційного циклу [11]. Оскільки в русі оборотних активів у роздрібній торгівлі відсутня стадія перетворення сировини на запаси готової продукції, їх управління передбачає управління грошовими активами, товарними запасами і дебіторською заборгованістю;

- коротший життєвий цикл господарюючих суб'єктів, що пояснюється

мінливістю попиту, відсутністю виробничої стадії, виконанням функції реалізації товарів і надання послуг населенню тощо [11];

– забезпечення широкого товарного асортименту викликає необхідність в активному використанні короткострокових кредитних коштів, спрямованих на виключення касових розривів і забезпечення конкурентоспроможного асортименту товарів. Такими кредитними коштами є короткострокові банківські кредити, фінансові запозичення в інших комерційних організаціях, кредиторська заборгованість товарного характеру;

- подвійність виконуваних суб'єктами підприємницької діяльності функцій, що втілюється у впливі торгівлі як на формування асортиментної політики виробництва, так і на формування споживчого попиту, і разом з тим залежать і змушені реагувати на зміни товарної пропозиції і коливання попиту;

- функціонування господарюючих суб'єктів у різноманітних формах (відрізняються за розмірами, функціонуванням на різних товарних ринках, асортиментом продукції, яка реалізується тощо) та одночасно наявність значної кількості невеликих за розмірами, обсягами діяльності та чисельністю зайнятих суб'єктів підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі;

- економічні особливості кожної форми обслуговування, які застосовується суб'єктами підприємницької діяльності (традиційна форма обслуговування; самообслуговування; торгівля за попередніми замовленнями; використання відкритої викладки; торгівля за зразками тощо), що стосуються структури витрат і доходів, товарообороту, складу основних фондів, оборотних коштів тощо;

- специфіка формування доходів, витрат і прибутку. У будь-якій сфері підприємництва вихідною основою комерційного розрахунку є доходи від господарсько-фінансової діяльності, основним джерелом яких у торгівлі є реалізовані торговельні надбавки, які використовуються для відшкодування витрат і утворення прибутку. Тим самим суб'єкти підприємництва забезпечують самоопуність поточної господарської діяльності та створюють умови для самофінансування (розвитку матеріально-технічної бази, поповнення власних оборотних коштів, соціального розвитку);

- відсутність у роздрібній торгівлі, на відміну від виробничої діяльності, показника собівартості продукції. У звітності про фінансові результати як еквівалент показника «собівартість продукції» показується собівартість реалізованих товарів;

– отримання прибутку за рахунок швидкості обороту капіталу (що є наслідком відсутності виробничої стадії у процесі кругообігу оборотних коштів) за відносно невисокої рентабельності діяльності [11];

– специфіка оцінки ефективності господарсько-фінансової діяльності (за показниками рентабельності: товарообороту, витрат обігу, активів, власного капіталу) і особливості оцінки фінансової стійкості та ділової активності торговельних суб'єктів (шляхом порівняння товарних запасів із джерелами їх фінансування) [14];

– необхідність широкого застосування ручної праці, порівняно низький рівень її механізації та технічної озброєності [11];

– характерність у більшій мірі комерційного ризику, що виникає в сфері товарного обігу і пов'язаний з діяльністю з доведення товару від постачальника до споживача [15]. Наявність ризику під час прийняття рішень в роздрібній торгівлі пов'язане з непередбачуваністю попиту, насиченістю і диференційованою потреби, зміною переваг покупців, індивідуалізацією споживання, посиленням конкуренції.

Розширення ринковою економікою характеристик підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі шляхом охоплення різних аспектів дозволило виділити низку загальних і специфічних її різновидів. Так, загальні види підприємницької діяльності

проявляються через такі ознаки, як: юридичне оформлення; форма власності; спосіб утворення та формування статутного фонду; розмір суб'єкта підприємницької; національна належність; структура організації [17]. Специфічні види підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі класифікуються за: елементами підприємницької діяльності суб'єкта господарювання (торгово-організаційні операції; маркетингові дослідження; товарна політика; закупівельна та збутова діяльність; просування товарів на ринку); формами торгівлі (традиційна; самообслуговування; за попередніми замовленнями; відкрита викладка; за зразками, дрібнооптова); товарною спеціалізацією (торгівля продовольчими, непродовольчими товарами, змішана роздрібна торгівля); товарним асортиментом (спеціалізований, універсальний, змішаний); статусом суб'єкта підприємницької діяльності (мережний, незалежний); форматом (гіпермаркет, супермаркет, дискаунтер, мінімаркет, магазин біля дома, дібнороздрібні торговельні точки тощо); формою здійснення торговельної діяльності (магазинна, позамагазинна); формою організації торговельного процесу (місцеві ринки, торговельні центри).

Дослідження сучасних функцій та визначення і обґрунтування специфіки підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі дозволяє уточнити її зміст. Існуючі визначення [16; 17] розглядають підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі як сукупність торгово-організаційних операцій, спрямованих на одержання прибутку за умов високого рівня культури обслуговування населення.

Проведений аналіз сутності і видів підприємницької діяльності дозволяє скоректувати позицію [11] та надати уточнене визначення: підприємницька діяльність у роздрібній торгівлі - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик економічна діяльність із організації і управління торгово-оперативними процесами, спрямована на задоволення потреб кінцевих споживачів у товарах і послугах шляхом їх безпосереднього продажу за умов забезпечення високого рівня обслуговування та отримання на цій основі прибутку.

Розмаїття видів підприємництва вимагає нових підходів до управління суб'єктами господарювання в роздрібній торгівлі в сучасних умовах функціонування економіки, а специфіка роздрібної торгівлі вимагає її урахування під час розробки рекомендацій з ефективного управління підприємницькою діяльністю.

Авторський підхід до ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі базується на положеннях двох концепцій: 1) стейкхолдерів – зацікавлених осіб, чії дії, поведінка або рішення можуть як впливати на ефективність господарюючого суб'єкта, так і визначатися нею; 2) ошадливого виробництва (Lean Production). Таке бачення забезпечить поєднання комплексного, системного і цільового підходів у розумінні ефективності підприємницької діяльності.

Стейкхолдерами в роздрібній торгівлі є держава, сам суб'єкт підприємницької діяльності, споживач, контактні аудиторії (конкуренти, постачальники, фінансові установи та ін.).

Зацікавленість держави в розвитку та ефективності підприємницької діяльності пов'язана з роллю підприємства в: забезпеченні стабільного розвитку економіки, коли досягаються і підтримуються на оптимальному рівні основні макроекономічні показники (обсяг валового національного продукту, національний дохід, рівень інфляції, надходження до бюджету тощо); забезпеченні соціального захисту (сприяння недопущенню соціальної напруженості в суспільстві, зниження рівня безробіття, створення додаткових робочих місць); забезпеченні умов для інноваційного розвитку (не лише в галузі наукових досліджень і розробок, але й у галузі комерціалізації ідей та інноваційної активності; створення корпоративних інноваційних, маркетингових, інноваційно-аналітичних центрів; стимулювання поширення нових технологій) та формуванні ринкової інфраструктури (сприяє перебудові структури, спрямованості і

характеру дії її елементів під сучасні потреби обслуговування підприємництва); забезпечення екологічної безпеки тощо.

Зацікавленість підприємця в розвитку підприємницької діяльності впливає із самого визначення підприємницької діяльності і пов'язане з безпосереднім отриманням прибутку, що виступає основним мотивом підприємництва і є засобом для майбутнього розвитку. Крім того, галузь роздрібної торгівлі внаслідок своєї специфіки приваблює для підприємця з позиції співвідношення ризику і прибутку, відносно високого рівня рентабельності підприємницької діяльності, швидкості обороту капіталу.

Виділення споживача в якості стейкхолдера окремо від контактної аудиторії впливає з основної мети торговельної діяльності. Споживач, як зацікавлена особа, розглядає підприємницьку діяльність у роздрібній торгівлі та її ефективність з позицій зручності задоволення своїх потреб у товарах і послугах, можливості купити товар у разі виникнення потреби без додаткових зусиль із мінімальним обмеженням у покупці іншого товару, належної широти асортименту товарів до вибору, зручного місцерозташування об'єктів роздрібної торгівлі, оптимального співвідношення між якістю та ціною товару та ін.

Контактна аудиторія розглядає ефективну підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі в контексті забезпечення стійких господарських зв'язків, формування партнерських відносин і взаємовигідного співробітництва, наявності високого рівня довіри, виконанні платіжної дисципліни тощо.

Ідеї ощадливого виробництва полягають у створенні ефективного виробництва з використанням обмежених ресурсів [18]. За логікою цієї концепції управління підприємством спрямоване на підвищення якості роботи за рахунок скорочення втрат, що сприяє зростанню його конкурентоспроможності. Іншими словами, ощадливе виробництво є системою організації і управління підприємницькою діяльністю, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами, що забезпечує реалізацію товарів, які максимально задовольняють попит споживачів, із мінімальними втратами. Головними поняттями ощадливого виробництва є «цінність» і «потік створення цінності».

Висновки та наукова новизна. Пропонована концепція забезпечить комплексний підхід до розгляду ефективності підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в роздрібній торгівлі в умовах конкуренції як системи з позиції досягнення цілей основних стейкхолдерів та врахування положень ощадливого виробництва. Такий підхід забезпечить формування адекватної системи критеріїв і показників оцінки ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm.
2. Кравчук О. Оподаткування в Україні. Приховані ресурси [Електронний ресурс] // О. Кравчук, О. Одосій. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/ru/opodatкування-v-ukrayini-prihovani-resursi/>.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [Пер с англ.]. – М.: Дело, 2009. – 720 с.
4. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять "ефективність" і "результативність" управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2008. – № 10(88). – С. 207–215.
5. Хейне П. Экономический образ мышления / Хейне П., Боуттке П. Д.,

Причитко Д. Л. – М.: Вільяме, 2006. – 530 с.

6. Огарков А. А. Эффективность: способы ее определения и достижения / А. А. Огарков. – СПб. : Элитариум, 2007. – 225 с.

7. DSTU ISO 9000:2007 Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT). Chynnyi vid 01.01.2008. – К. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008. – 28 р.

8. Монастирський Г. Л. Теорія організації / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 288 с.

9. Мазур О. Є. Розширення предметно-змістовного трактування підприємництва в роздрібній торгівлі: інтегрально-функціональний підхід / О. Є. Мазур // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3(2). – С. 107–110.

10. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс ; [Пер с англ.]. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.

11. Власова Н. О. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі : монографія / Н. О. Власова, М. В. Чорна, М. В. Беляєва. – Х. : ХДУХТ, 2013. – 156 с.

12. Высоцкая Е. И. Торговля и предпринимательство: особенности и правовое регулирование // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2013. – № 2 (78). – С. 9–16.

13. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз: монографія / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. – Х. : ДОД ХДУХТ, 2010. – 321 с.

14. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу у підприємствах роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

15. Боровкова В. Управление рисками в торговле / В. Боровкова. – СПб. : ПИТЕР, 2004. – 288 с.

16. Бурак І. О. Концептуальні підходи до визначення сутності та видів торговельної діяльності / І. О. Бурак // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 26–30.

17. Торговельне підприємництво: теорія та практика : монографія / за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 304 с.

18. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід / Омеляненко Т. В., Щербина О. В., Барабась Д. О., Вакуленко А. В. – К. : КНЕУ, 2009. – 157с.

д-р екон. наук, професор **Чупир О.М.**,
аспірант **Бурлака Є.О.**

Харківський національний університет будівництва та архітектури

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Вступ. Основу будь-якої економіки складають розвинені промисловий, будівельний і транспортний комплекси країни. Місія держави в галузі транспорту – створення умов для підвищення якості життя і задоволення потреб людини й економіки через доступ до безпечних, економічних та якісних транспортних послуг. Основними соціально-економічними проблемами, на вирішення яких безпосередньо впливає діяльність залізничного транспорту, є мобільність населення, екологічна безпека країни, освоєння нових територій, безпека та захист життя і здоров'я населення, розвиток регіонів, територіальна єдність населення, рівень транзитоспроможності

країни, інтегрованість країни в міжнародний простір. З одного боку, залізничний транспорт є індикатором рівня та динаміки розвитку економіки, коли зміни в зовнішньому середовищі позначаються на результатах його діяльності; а з іншого – трансформуючи зовнішні впливи за рахунок сформованої системи стратегічного управління, оперативно адаптується до змін зовнішнього середовища і тим самим підвищує не тільки свою конкурентоспроможність, але й формує необхідне підґрунтя підвищення конкурентоспроможності країни. Залізничний транспорт України функціонує, відчуючи вплив сукупності чинників зовнішнього середовища, які формують нові вимоги до послуг, які надаються (швидкість, безпека, якість, екологічність). Їх класифікацію доповнено такими класифікаційними ознаками, як рівні змін, формування та зворотний прояв.

Аспекти стратегічного управління розвитком залізничного транспорту як суспільно орієнтованого суб'єкта національної економіки проявляються, по-перше, в акумулюванні та аналізі інформації про перспективні та ключові напрямки розвитку національної економіки, оцінюванні рівня участі залізничного транспорту в їх реалізації; по-друге, в аналізі існуючих можливостей щодо активної участі залізничного транспорту у вирішенні соціально-економічних проблем суспільства; по-третє, у розробленні та прийнятті до реалізації стратегічних рішень, націлених на стратегічне майбутнє галузі й економіки. Однією з ключових складових стратегічного управління є стратегія розвитку. Вибір стратегії та її реалізація складають основну частину змісту діяльності за стратегічним управлінням.

Результати дослідження. Зважаючи на те, що в сучасній економічній літературі немає єдиної точки зору щодо поняття стратегія розвитку, слід проаналізувати це поняття й уточнити його зміст. Поняття «стратегія» ввійшло в число управлінських термінів у 50-і роки ХХ століття, коли проблема реакції на несподівані зміни в зовнішньому середовищі набула великого значення. У ті дні багато керівників, а також деякі вчені сумнівалися в корисності нового поняття. На їхніх очах протягом півстоліття промисловість чудово обходила без усякої стратегії, і вони задавалися питанням, навіщо вона стала потрібна та яка від неї користь підприємству.

Слово «стратегія» походить від грецького *strategia*, тобто за походженням це військовий термін. Там він означає військове мистецтво, що вивчає закономірності та характер війни, теоретичні основи планування, підготовки і проведення крупних військових операцій із заздалегідь сформульованими стратегічними завданнями. Запозичення категорії «стратегія» з військового лексикону пояснюється тим, що підприємства в розвинених країнах опинилися в умовах, близьких до «воєнних дій», пов'язаних із насиченням ринку, зростанням конкуренції, коли, щоб вижити треба було боротися.

Щодо економічного змісту поняття «стратегія підприємства», то тут необхідно виокремити дві основних концепції – філософську та організаційно-управлінську.

Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства. Стратегію можна розглядати як філософію, якою має керуватися підприємство. З цієї точки зору стратегія це:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє;
- процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу.

Стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка

складається на підприємстві свідомо чи стихійно.

Стратегію можна визначити також як найважливіший елемент самовизначення підприємства. У такому контексті вона тісно пов'язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, має, як правило, всі її переваги й недоліки, дає змогу більш ґрунтовно формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу.

Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві.

Конкретне застосування стратегій у діяльності підприємств обумовили наявність різних підходів до визначення стратегії (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення стратегії різними авторами

Автор	Зміст поняття	Основний підхід
1	2	3
І. Ансофф [1]	Стратегія – це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності	Містить загальні напрями, просування за якими забезпечує розвиток і зміцнення позицій фірми. Є «інструментом, який може допомогти в умовах нестабільності, забезпечує збалансованість і загальні напрями зростання»
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [14]	Стратегія є детальним усестороннім комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й досягнення її цілей	Комплекс заходів, послідовне й паралельне виконання яких дозволяє досягти мети за відсутності змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі
В. Стівенсон [16]	Стратегія – це план досягнення цілей організації	Стратегія організації визначає напрями діяльності організації
І. Герчикова [6]	Стратегія – це розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних намічених компанією цілей	Суть вироблення й реалізації стратегії полягає у виборі потрібного напрямку розвитку на безліч альтернатив
А. Томпсон, А. Стрікленд [17]	Стратегія – управлінський план, спрямований на зміцнення позицій організації, задоволення потреб її клієнтів і досягнення певних результатів діяльності	Стратегія компанії відповідає на питання, як розширити бізнес, як задовольнити споживачів, як перевершити конкурентів, як відреагувати на зміни ринкових умов, як управляти функціональним підрозділом, як досягти поставлених цілей

Продовження табл. 1

1	2	3
П. Дойль [7]	Стратегія визначає напрям, у якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання	У центрі стратегії – рішення в галузі маркетингу й інновацій. Найбільш важливе рішення – вибір ринків
М. Круглов [12]	Стратегія компанії – це прийняті її вищим керівництвом напрями або способи діяльності для досягнення важливого результату, що має довгострокові наслідки	Стратегія відрізняється від плану тим, що розробляється в умовах невизначеності зовнішнього середовища, коли головна мета компанії й відповідні їй основні й локальні цілі не можуть бути визначені й не можна виробити конкретне завдання (критерій управління) для підрозділів компанії
В. Белошапка, Г. Загорій [3]	Стратегія – це довгостроковий якісно певний напрям розвитку організації	Стосується сфери, засобів і форми діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, приводить організацію до її цілей

Джерело: систематизовано автором.

Запропоновані в навчальній літературі тлумачення стратегії як плану [16], набору правил [1], засобів [2], системи заходів [17], напрямку [3, 7, 12] характеризують стратегію з різних позицій і в комплексі відображають її сутність, яка розкривається при відповіді на такі питання:

1. У якому фінансово-економічному стані й середовищі перебуває підприємство нині?
2. Який стан підприємства очікують у перспективі: бажаний чи реально можливий?
3. Які альтернативні напрямки розвитку підприємства можливі (з урахуванням його сильних і слабких сторін, загроз і можливостей середовища)?
4. Якими методами й засобами можна реалізувати вибрану стратегію?

Відповіді на ці запитання розкривають основні завдання стратегії, які полягають у такому:

- визначення сфери діяльності й формування стратегічних установок;
- постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану.

Урахування вищезазначеного дозволяє стверджувати, що стратегія – це генеральна програма дій, спрямована на досягнення визначених орієнтирів діяльності підприємства на підставі оцінки його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища.

Таким чином, щоб забезпечити ефективну діяльність та

конкурентоспроможність, необхідно мати обґрунтовану стратегію дій, яка залежить, у першу чергу, від того, яким ми бачимо той чи інший бізнес у майбутньому. Тобто реалізація стратегії повинна забезпечити розвиток. У зв'язку з цим слід визначити, що собою являє стратегія розвитку.

Віханський О. С. під стратегією розвитку розуміє довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації, що стосується сфери взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводять організацію до її цілей [5].

На думку Круглова М. І., стратегія розвитку – це системний підхід до вирішення проблем розвитку та функціонування підприємства, що забезпечує балансування його діяльності й визначає головні напрямки розвитку [12].

Нікішин С. Н. вважає, що стратегія розвитку – це сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання та розвитку підприємства [15].

Тридід А.Н. розглядає стратегію розвитку як модель довготривалих дій підприємства, реалізація якої направлена на досягнення поставлених стратегічних цілей [18].

Аналіз показує, що всі визначення стратегії розвитку носять загальний характер і не розкривають сутності розвитку, а стосуються змісту стратегії, що свідчить про необхідність уточнення трактування цього поняття.

Пропонується під стратегією розвитку розуміти генеральну програму дій з постійного підвищення результативності бізнесу на довгостроковий період часу, що забезпечить стійкість позицій підприємства. Тобто стратегія розвитку будівельного потенціалу підприємств залізничного транспорту направлена на підвищення його результативності для різних стейкхолдерів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємств залізничної галузі.

При формуванні стратегії розвитку необхідно врахувати, що вона являє собою стратегічний набір, під яким розуміють систему стратегій різного типу, що розробляються на певний відрізок часу, та який відбиває специфіку функціонування й розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [19].

Для формування ефективного стратегічного набору підприємства необхідно при проведенні стратегічного вибору знати сильні та слабкі сторони певних типів стратегій, а це потребує їх вивчення. На вибір типу (класу) стратегії впливає безліч факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Фактори, що визначають стратегію, відрізняються один від одного й ніколи вибір однакових стратегій не відбувається в подібних ситуаціях.

При виборі стратегії підприємства доводиться зважати на суспільні цінності та пріоритети, враховувати законодавство й регулюючі норми, а також висновки, які дає аналіз діяльності фірми. Це стає особливо необхідним в умовах наростаючої уваги й тиску з боку громадськості й засобів масової інформації.

Істотними факторами, що впливають на вибір типу стратегії, є привабливість галузі й рівень конкуренції. Оцінка цих факторів дозволяє визначити позиції на ринку, тип конкурентної боротьби. Проте, зрозуміло, що скільки ситуацій на ринку, стільки може бути й типів стратегій підприємств, що працюють на цьому ринку. Формально, для зручності досліджень і підходів, можна розрізнити ряд типових стратегій, які на практиці більш-менш масово застосовуються різними підприємствами. Типи стратегічних планів будуть різнитися за основними ознаками, що дозволяє їх класифікувати (табл. 2).

Класифікація стратегій

№	Ознаки	Стратегії
1	Ієрархічний рівень управління	1. Корпоративні 2. Ділові (конкурентні, бізнесові) 3. Функціональні 4. Операційні
2	Життєвий цикл	1. Зростання 2. Стабілізації (утримання) і реструктуризації 3. Скорочення (захисту, відступу, ліквідації)
3	Спосіб досягнення конкурентних переваг	1. Оптимальних витрат 2. Лідерства за витратами 3. Диференціації 4. Фокусування (концентрації)
4	Функціональна ознака	1. Маркетингова 2. Виробнича 3. Фінансова 4. Наукових досліджень та проектно-конструкторських робіт (НДПКР) 5. Соціальна 6. Організаційних перетворень
5	Характер поведінки на ринку	1. Активні 2. Пасивні
6	Конкурентна позиція на ринку	1. Лідерства (лідера) 2. Претендента (атакування лідера) 3. Послідовника (переслідування лідера) 4. Новачка
7	Ступінь глобалізації, охоплення ринку	1. Інтернаціоналізації 2. Диверсифікації 3. Сегментації
8	Тип наступальних дій	1. “Партизанська війна” 2. Випереджувальні дії 3. Дії, спрямовані на протистояння сильним сторонам конкурентів 4. Дії, спрямовані на слабкі сторони конкурентів 5. Одночасного наступу 6. Захоплення вільного простору
9	Географічне поширення	1. Глобальні 2. Регіональні 3. Локальні

Джерело: систематизовано автором.

Згідно з представленою класифікацією, до базових корпоративних стратегій, що відображають основні напрямки розвитку підприємства, відносяться:

1 стратегія зростання – характерна для підприємств, які функціонують у галузях, що динамічно розвиваються (стадія зародження та зростання життєвого циклу підприємства). Ця стратегія передбачає вибір цільових сегментів, посилене інвестування, науково-дослідні розробки та інновації. Для цієї стратегії можна виділити

три альтернативних різновиди:

1) стратегія зростання – характерна для підприємств, які функціонують у галузях, що динамічно розвиваються (стадія зародження та зростання життєвого циклу підприємства). Ця стратегія передбачає вибір цільових сегментів, посилене інвестування, науково-дослідні розробки та інновації. Для цієї стратегії можна виділити три альтернативних різновиди:

а) стратегія інтенсивного зростання, яка допускає безперервне збільшення обсягу виробництва продукції основної діяльності, що досягається завдяки відновленню основних фондів, підвищенню кваліфікації працівників, поліпшенню використання основних та оборотних фондів, удосконалюванню організації праці та виробництва. Таку стратегію використовують, коли ринковий попит на продукцію зростає та пропозиція ресурсів також зростає;

б) стратегія інтеграційного зростання допускає об'єднання або поглинання одних підприємств іншими, пов'язаними з їх діяльністю;

в) стратегія диверсифікаційного зростання допускає проникнення фірми в інші галузі виробництва. Стратегія диверсифікації використовується для того, щоб підприємство не було надто залежним від одного виду діяльності;

2) стратегія стабілізації – це стратегія підприємств, бізнес яких досяг зрілості (стадія зрілості або стабілізації життєвого циклу підприємства). Підприємства прагнуть захистити досягнуті позиції від конкурентів, знизити витрати та ціни, знайти нові ринки збуту;

3) стратегія скорочення допускає комплексні дії стосовно поступового згорання бізнесу, що перейшов у заключну стадію життєвого циклу. До стратегій скорочення відносяться також стратегія "відсікання зайвого", стратегія переорієнтації, стратегія ліквідації, стратегія скорочення обсягів виробництва.

Розгляд представлених базових стратегій свідчить, що не всі вони направлені на підвищення результативності і, відповідно, не можуть бути визначені як стратегії розвитку. Це цілком стосується стратегії скорочення, частково стратегії стабілізації. По суті базові стратегії відображають поведінки бізнесу при різних фазах його життєвого циклу.

Загалом, на думку вчених, багато з представлених видів стратегій не можуть бути чітко визначені за однією з ознак, що ускладнює класифікацію стратегій. У зв'язку з цим П. В. Забелін і Н. К. Моїсеєва [9] пропонують класифікувати стратегії всього за трьома ознаками:

– приналежність до основоположних стратегій досягнення конкурентних переваг (глобальні стратегії);

– приналежність до стратегій управління портфелем сфер бізнесу (портфельні стратегії);

– приналежність до стратегій, що вживаються залежно від зовнішніх і внутрішніх умов (функціональні).

Запропонована класифікація є надзвичайно корисною, бо дозволяє структурувати стратегічний набір. Так, на першому рівні знаходяться глобальні стратегії, в їх межах формуються портфельні стратегії, а реалізація останніх забезпечується функціональними стратегіями. Такий підхід доцільно застосовувати при формуванні стратегічного набору розвитку будівельного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Згідно з цим спочатку необхідно сформулювати глобальні стратегії розвитку, які будуть відображати специфіку ключових факторів розвитку.

Враховуючи масштаби діяльності бізнесу, пропонуємо визначити 4 типи генеральних стратегій розвитку будівельного потенціалу:

– спеціалізації – стратегія, що базується в основному на реалізації специфічних ключових факторів розвитку при незначних масштабах діяльності (зосередження на існуючих видах діяльності в межах свого сегмента ринку);

– концентрації – те ж саме, але при значних масштабах діяльності (тобто з виходом на нові сегменти цього ж ринку);

– інтеграції – стратегія, що базується на реалізації універсальних ключових факторів розвитку при незначних масштабах діяльності та забезпечує вихід на нові ринки;

– квазіінтеграція – стратегія, що базується на реалізації універсальних ключових факторів розвитку при значних масштабах діяльності та забезпечує вихід на кардинально нові ринки.

Слід зазначити, що сучасна концепція стратегічного управління розглядає стратегію не тільки як процес досягнення стратегічних цілей, але і як процес пошуку альтернативних шляхів досягнення цих цілей. Питання, які потребують розробки різних варіантів вирішення, стосуються напрямків вибору сфери діяльності, розвитку підприємства та його бізнесу, способів та форм організації бізнесу підприємства, взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання.

При такому підході альтернативність виступає як базовий принцип вибору стратегії, а сам процес формування конкретної стратегії зводиться до вибору однієї або декількох стратегічних альтернатив із певної їх множини.

Отже, на основі сформульованої місії та мети (цілей) підприємства, а також даних зовнішнього і внутрішнього аналізу, формулюються (розробляються) різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства, тобто визначаються можливі шляхи досягнення цілей при реалізації виявлених можливостей. Ці варіанти охоплюють різноманітні погляди на підприємство й утворюють стратегічні альтернативи його діяльності в майбутньому.

Стратегічні альтернативи – це набір різних варіантів стратегій, які дають змогу підприємству досягти цілей, у межах вибраного напрямку й обмежень на використання ресурсів.

Таким чином, основний сценарій розвитку будівельного потенціалу визначається типом глобальної стратегії розвитку. Можна стверджувати, що глобальні стратегії відображають стратегічні цілі, й тому їх визначення слід вважати першим етапом розробки стратегії розвитку.

Слід відзначити, що процеси розробки стратегій широко висвітлені в науковій літературі [1, 11, 14], але вчені по-різному представляють структуру та зміст цього процесу, що обумовлено багатогранністю економічної дійсності та постійним удосконаленням теоретичних та методичних положень щодо розробки стратегії.

Ансофф І. [1] виділяє таку групу ключових рішень при формулюванні стратегії: внутрішня оцінка фірми; оцінка зовнішніх можливостей; формулювання мети й вибір задач; рішення про портфельну стратегію; конкурентна стратегія; створення альтернативних проектів, їх відбір і реалізація.

За Месконом М. [14], процес формування стратегії складається з дев'яти кроків. Це вироблення місії й мети організації; оцінка й аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз і вибір стратегічних альтернатив; реалізація й оцінка стратегії.

Вутон С. і Хорн Т. розглядають процес стратегічного планування в контексті трьох етапів, що декомпонуються, у свою чергу, на дев'ять кроків [11]. Це:

1) стратегічний аналіз, що складається з аналізів зовнішнього і внутрішнього середовища та їх сукупної оцінки;

2) вибір стратегічного напрямку, що включає прогнозування; визначення місії й мети; виявлення стратегічних «розбіжностей» між прогнозами й метою;

3) реалізація стратегії, що передбачає розгляд альтернативних варіантів стратегії; аналіз кожного варіанту на конкурентоспроможність, сумісність, здійсненність, ризик та інше.

Томпсон А. і Стрикланд Д. [17] розглядають стратегічний менеджмент з погляду рішення п'яти задач: визначення сфери діяльності й формулювання стратегічних установок; постановка стратегічної мети і задач для їх виконання; формулювання стратегії для досягнення наміченої мети й результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна плану та/або методів його виконання.

Модель стратегічного процесу Маркової В. і Кузнецової С. [13] складається з чотирьох етапів: визначення мети; аналіз «прогалін», що включає оцінку зовнішнього і внутрішнього оточення; формулювання стратегії, з урахуванням розгляду альтернативних варіантів; реалізація стратегії на основі складання планів і бюджетів.

Віханский О. [5] процес розробки стратегії розглядає як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища; визначення місії й мети; вибір і виконання стратегії, оцінка й контроль реалізації.

Зіставляючи підходи цих та інших авторів до визначення змістовної сторони стратегічного управління, можна констатувати, що в основному вчені дотримуються принципів І. Ансоффа і Р. Мінцберга. Вони розглядають методологію стратегічного менеджменту як таку, що складається з двох взаємодоповнюючих підсистем:

1) «запланована стратегія» – управління стратегічними можливостями, включає аналіз і вибір стратегічної позиції;

2) «реалізована стратегія» – оперативне управління проблемами в реальному масштабі часу, що дозволяє фірмам реагувати на несподівані зміни.

Класичні елементи процесу формування стратегії відповідно до праць М. Мескона такі [14]: місія організації; мета організації; аналіз зовнішнього середовища; аналіз внутрішнього середовища; аналіз стратегічних можливостей; вибір стратегії; реалізація стратегії; оцінка стратегії.

Таким чином, хоча в наш час і сформовано різні підходи щодо сутності та послідовності розробки стратегії, проте є загальні риси, які відмічають фахівці в галузі стратегічного управління. Так, весь процес стратегічного управління можна умовно розбити на три основні етапи: стратегічний аналіз; розробка стратегії; реалізація стратегії.

Усі ці елементи, природно, тісно взаємозв'язані і, більш того, замкнуті в єдиний контур. Така класифікація зовсім не претендує на абсолютну правильність і не є єдиною можливою. Ці етапи – складові замкнутого циклу стратегічного управління. При цьому можливі різні схеми його реалізації, лише б вони включали основні принципи стратегічного менеджменту: перспективність; пріоритетність; реалізованість; ітеративність (поетапність); комплексність.

Перспективність. Стратегічне управління орієнтовано на довгострокову перспективу. Наслідки схвалюваних стратегічних рішень грають визначальну роль в долі підприємства протягом довгого часу. Потрібно пам'ятати, що стратегічні помилки дуже складно виправити. Більш того, їх наслідки не можна виправити ніякими оперативними методами.

Пріоритетність. Вибираючи ту або іншу стратегію, керівництво компанії повинне бути готове послідовно її дотримуватися, підпорядковувавши свої тактичні дії стратегічним пріоритетам. Разом з тим, зважаючи на свою довгостроковість, стратегічне управління здійснюється в області високої невизначеності, тому

керівництво організації завжди повинне бути готове до проведення корегуючих змін, які, проте, обов'язково повинні носити осмислений характер – не слід допускати, щоб вони виходили за рамки злагодженої концепції розвитку компанії. Довгострокова стратегічна лінія визначає всю подальшу роботу підприємства. Вибрана стратегія розвитку і шляху її реалізації служать основою для побудови всіх оперативних планів діяльності. І тут, на жаль, дуже часто відбувається збій: за ситуації, коли необхідно швидко ухвалити рішення, поточні інтереси часто беруть гору над стратегічними, навіть незважаючи на затверджений стратегічний план. Тому умінню слідувати розробленій стратегії потрібно вчитися.

Реалізованість. При постановці довгострокової мети й визначенні стратегії її досягнення враховуються реальні можливості компанії. Мета повинна бути досяжною, а задачі – напруженими, але здійсненими. Коли компанія тільки впроваджує систему стратегічного менеджменту, то мету можна трохи занизити, щоб бути впевненими в можливості її реалізації. Дуже важливо, щоб механізм запрацював. З працюючим механізмом можна буде надолужити невеликі втрати, що виникли через зсув акценту з поточної діяльності на стратегічну. Іншими словами, на початковому етапі може виникнути відчуття, що витрачені на рішення стратегічних задач час і зусилля не окупаються: поточні фінансові результати погіршуються, але при цьому й довгострокова мета не досягається. Тому при впровадженні стратегічного управління дуже важливо, щоб менеджери відчули: ця система працює! Звичайно, в плануванні завжди присутній вольовий елемент: при затвердженні планових показників керівник компанії прагне націлити співробітників на досягнення більш високих результатів. Прагнення до кращого – це, поза сумнівом, дуже цінна якість менеджера, але таке прагнення повинне спиратися на реальні можливості як у зовнішньому середовищі, так і всередині компанії.

Ітеративність (поетапність). Упровадження стратегії в життя відбувається поетапно: рішення довгострокових задач здійснюється через реалізацію середньострокових і короткострокових ініціатив. Таким чином, досягнення кінцевої стратегічної мети – послідовний багатоетапний процес, який необхідно постійно контролювати. Для більш ефективного управління реалізацією стратегії, як правило, розробляються стратегічні проекти розвитку. За кожним із них визначаються мета й результати, складається план робіт, формується проектна команда, визначається система мотивації і т.д.

Принцип ітеративності у стратегічному управлінні означає ще й необхідність багатократного повторного аналізу всього циклу стратегічного менеджменту. Компанії вимушені це робити, тому що, на жаль, у циклічному процесі немає початку. А значить, не можна точно визначити, з чого слід починати розробку стратегічного плану – з аналізу або постановки мети. Щоб визначити мету, потрібні результати аналізу, щоб провести аналіз, необхідні орієнтири за метою. Єдиний спосіб розірвати це замкнуте коло – використання ітераційного підходу до розробки стратегічного плану компанії.

Комплексність. Усебічний аналіз і облік інформації дозволяють своєчасно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Для того, щоб розробити ефективну стратегію, необхідно врахувати велике число чинників. При цьому вивчення зовнішнього середовища важливіше, хоча і про компанію (внутрішнє середовище) забувати не можна. Треба відстежувати всі вузькі місця, щоб знати, який внутрішній ресурс компанія зараз має у своєму розпорядженні, чи зможе реалізувати задуману стратегію. Водночас необхідно пам'ятати, що особливо спочатку вона не повинна захлинутися у великому обсязі інформації, тому все непотрібне слід одразу ж відсікати, зосереджуватись при розробці стратегії тільки на пріоритетних зараз чинниках.

На наш погляд, цілком відповідає основним положенням щодо розробки

стратегії та є можливим у використанні підхід У. Кінга і Д. Кліванда [10], згідно з яким розробка стратегії являє собою процес визначення цілей організації та їх змін, ресурсів, необхідних для їх досягнень, і політики, спрямованої на придбання й використання цих ресурсів.

На думку цих учених, процес стратегічного планування складається з декількох етапів, послідовність виконання яких наведена на рис. 1.

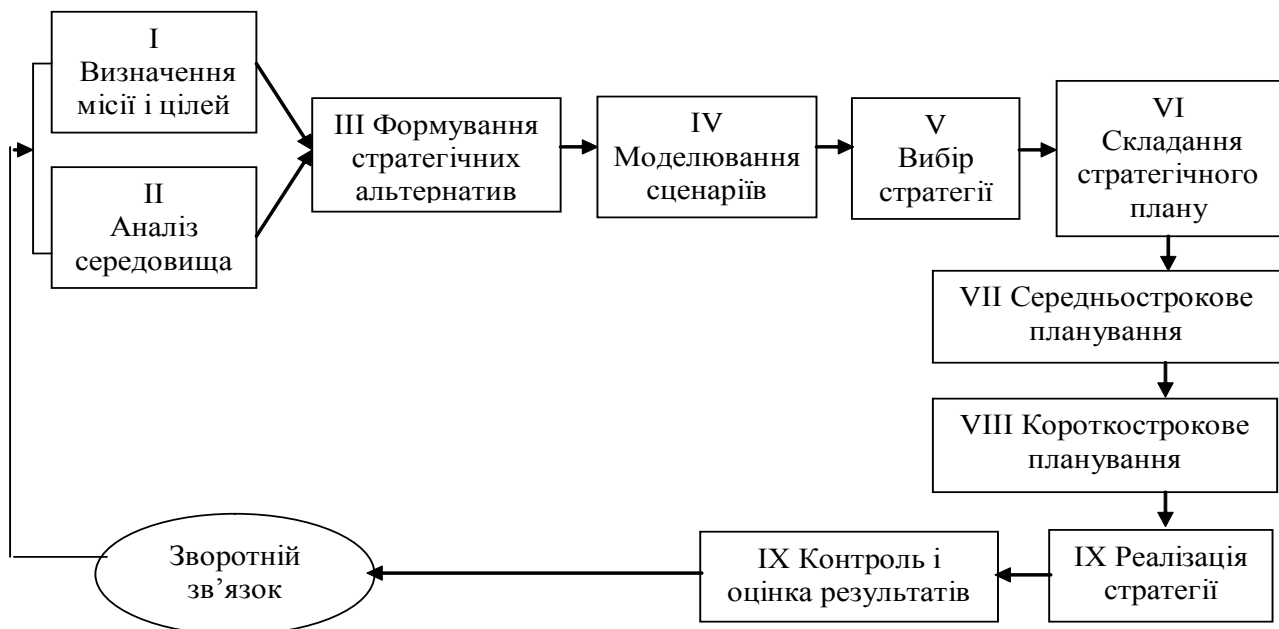


Рисунок 1 - Процес стратегічного планування [4]

Етап I. Встановлення орієнтирів діяльності (місія, цілі).

Етап II. Дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Етап III. Формування альтернативних стратегій на основі стратегічного позиціонування.

Етап IV. Моделювання сценаріїв розвитку подій.

Етап V. Вибір однієї з альтернативних стратегій на основі моделювання сценаріїв розвитку майбутньої діяльності.

Етап VI. Підготовка остаточного стратегічного плану.

Етап VII. Середньострокове планування.

Етап VIII. Формування оперативних планів і проектів.

Етап IX. Реалізація стратегії діяльності.

Етап X. Контроль і оцінка результатів реалізації стратегії діяльності.

Етапи IX і X безпосередньо не є стадіями процесу стратегічного планування. Вони передбачають реалізацію стратегічних планів, контроль і оцінювання отриманих результатів.

Такий підхід доцільно застосувати при розробці стратегії розвитку будівельного потенціалу підприємств залізничної галузі. При цьому з позицій методичного забезпечення потребують подальшого розкриття етапи стратегічного планування, і, в першу чергу, це стосується формування стратегічних альтернатив.

Дослідження існуючих методів і моделей планування показало, що такий інструментарій будується на теорії загальної конкуренції, не допускаючи взаємопідтримки, що суперечить основному постулату сучасного менеджменту – партнерство і співпраця.

Нові погляди вчених стосовно планування стратегічних позицій та формування стратегічних альтернатив ґрунтуються на позиціях системності, коли сенс існування будь-якої організації визначається не тільки зовнішньою і внутрішньою будовою, а ще й тим, як вона проявляє себе в системі, в яку вона включена як елемент. На підставі цього може бути зроблений висновок, що стратегія розвитку організації повинна бути в руслі стратегій розвитку її бізнесу, що розвиток організації повинен базуватися на розумінні її можливостей розвитку функціональної корисності в макросвіті.

У зв'язку з цим отримала розвиток оригінальна концепція формування бізнес-стратегій, названа холистичною (грецьк. holos – весь, цілий, холізм – «філософія цілісності», що розглядає світ як результат творчої еволюції, яка обумовлена нематеріальним чинникам цілісності), запропонована В. Єфремовим [8].

Центральним моментом концепції є поняття бізнес-системи як глобальної системної функції конкретного бізнесу (рис. 2).

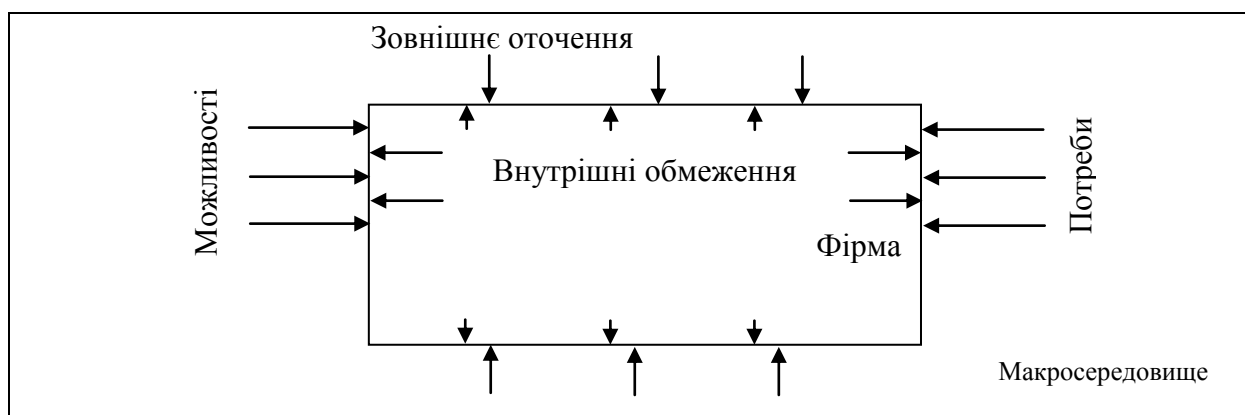


Рисунок 2 - Загальний вид бізнес-системи [20]

Основна стратегічна задача полягає у визначенні оптимального рішення щодо вибору бізнес-можливостей, кінцевих споживачів, мікро- і макроумов.

Можливості бізнесу визначаються тим, що вибирається основа або початковий пункт бізнесу. Ці можливості визначають ніби його нижню доцільну межу, тобто той рівень, з якого фірмі доцільно інтегрувати свій бізнес у відповідну галузь. Кінцеві потреби, на які орієнтується бізнес, визначають його верхню доцільну межу. Це той рівень, до якого фірмі доцільно інтегрувати свій бізнес у ринок.

Рівень вертикальної інтеграції бізнесу, до якого здатна «піднятися» або «опуститися» організація, може кардинально змінити її вигляд. Фактично, характер вбудовування бізнесу в простір «галузь-ринок може зумовити будь-яку організаційну структуру від вертикально-інтегрованої до віртуальної.

Поняття бізнес-системи спирається на уявлення про наявність внутрішнього й зовнішнього вимірювань бізнес-простору. Внутрішнє вимірювання бізнес-простору ототожнюється з уявленням про мікросередовище, створюване всередині організації. Зовнішнє вимірювання бізнес-простору визначається галузевою, ринковою системою та макросередовищем бізнесу.

Внутрішній простір являє собою інтегровану сукупність виробничо-технологічних, фінансово-економічних, соціокультурних, організаційно-технічних і адміністративних умов, що визначають характер і форми бізнес-процесів усередині організації.

Галузеве середовище бізнесу, з якого організація черпає всі необхідні ресурси,

складається як під впливом науково-технічного прогресу, сил конкуренції, так і під впливом внутрішньої структури самої організації.

Ринок – це та частина бізнес-простору, де фактично відбувається визнання корисності й доцільності бізнес-функції організації. Ринкове середовище бізнесу можна охарактеризувати потенціалом споживачів, еластичністю попиту, положенням споживачів по відношенню до бізнесу; рівнем загрози з боку виробників товарів-замінників.

Макросередовище бізнесу формують політичні, соціальні, макроекономічні й макротехнологічні умови.

Тип і будова бізнес-системи фактично зумовлюються способом інтеграції в бізнес-простір.

Виділяють три типи інтеграції: інсорсингова, аутсорсингова й віртуальна. При виборі інсорсингового способу інтеграції вимагається визначити межі, в рамках яких усі бізнес-процеси, що відбуваються, можна розглядати як внутрішні процеси організації. Розширення цих меж може відбуватися як по вертикалі (відповідно до технологічного ланцюжка), так і по горизонталі (у напрямі конкурентів, виробників товарів-замінників і т.д.), що фактично спричиняє за собою посилення концентрації виробництва деякої вартості в рамках однієї організації, збільшуючи тим самим її переваги як у галузі, так і на ринку. Тому стратегії розвитку бізнесу в рамках інсорсингового способу інтеграції організації в бізнес-простір можна назвати стратегіями концентрації (табл. 3).

Таблиця 3

Стратегії концентрації [20]

Стратегія	Зміст
Пряма інтеграція	Придбання у власність або отримання сильного контролю за роботою дистриб'юторів і продавців
Зворотна інтеграція	Прагнення отримати у власність або під свій контроль постачальників сировини
Горизонтальна інтеграція	Прагнення отримати у власність або під свій контроль конкурентів
Захоплення ринку	Прагнення збільшити частку своєї продукції на традиційних ринках
Розвиток ринку	Виведення свого продукту на ринок у нових роботах
Розвиток продукту	Прагнення збільшити обсяг реалізації через поліпшення або модифікацію свого продукту
Концентрична диверсифікація	Організація нових виробництв, які збігаються з профілем компанії
Конгломеративна диверсифікація	Організація випуску нового продукту, який не збігається з профілем компанії
Горизонтальна диверсифікація	Організація випуску нової, непрофільної продукції, але для традиційних споживачів
Сумісне підприємство	Об'єднання з іншою компанією для проведення робіт над спеціальним проектом
Скорочення	Перегруповування виробництв з метою скорочення витрат для зупинки процесу падіння обсягу реалізації
Відторгнення	Продаж відділення або частини організації

При виборі аутсорсингового способу інтеграції основною задачею є визначення тих внутрішніх функцій організації, які будуть усередині неї здійснюватися сторонніми організаціями. Фактично аутсорсинг означає розмивання структурних меж організації, зменшення ступенів її внутрішньої свободи для забезпечення більшого ступеня її функціональної стійкості. Тому стратегії розвитку бізнесу в рамках аутсорсингового способу інтеграції в бізнес-просторі можна назвати стратегіями кооперації (табл. 4).

Таблиця 4

Стратегії кооперації [20]

Стратегія	Зміст
Пряма контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або фахівцям виконання окремих функцій і послуг компанії (маркетингу, дистрибуції, збуту).
Зворотна контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або фахівцям виконання окремих виробничих і обслуговуючих функцій компанії.
Сумісне виробництво	Об'єднання з іншою організацією для забезпечення виконання окремих виробничих і обслуговуючих функцій.

Якщо при виборі інсорсингового й аутсорсингового способу інтеграції йшлося про те, щоб зовні організації знайти найвідповідніше за виглядом і формою доповнення власним здібностям і можливостям організації відносно реалізації бізнес-процесів, то при виборі віртуального способу інтеграції задача полягає в реалізації бізнес-процесів виключно завдяки комбінуванню бізнес-функцій сторонніх організацій. Тому стратегії розвитку бізнесу в рамках віртуального способу інтеграції організації в бізнес-простір називають стратегіями комбінування (табл. 5).

Таблиця 5

Стратегії комбінування [20]

Стратегія	Зміст
Віртуальна корпорація (Бізнес-Бізнес)	Комбінування бізнес-процесів двох і більш організацій для виробництва продуктів і послуг.
Віртуальний магазин (Бізнес-Клієнт)	Комбінування бізнес-процесів, орієнтоване на торгівлю у віртуальному бізнес-просторі готовими продуктами.
Віртуальний аукціон (Клієнт-Клієнт)	Віртуальне комбінування потреб одних клієнтів із можливостями інших.
Віртуальне бюро (Клієнт-Бізнес)	Віртуальне комбінування потреб клієнтів із можливостями виробництва.

Запропонований підхід є надзвичайно корисним при формуванні стратегії розвитку будівельного потенціалу, проте не всі положення можуть бути використанні у зв'язку з їх специфічністю та підлягають адаптації з урахуванням специфіки функціонування будівельного потенціалу, що відображає особливості його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Так, внутрішнє середовище характеризується сукупністю бізнес-процесів, що мають різні ступені взаємозалежності та інтеграції, і відповідно, на рівень здібностей впливає збалансованість бізнес-процесів, яка відображається у внутрішній результативності бізнесу.

Зовнішнє середовище відрізняється тим, що частково знаходиться в межах підприємств, високою залежністю від постачальників та перманентним галузевим конкурентним середовищем (при виконанні певних видів робіт відсутня конкуренція, а навпаки, відбувається взаємодія).

Це свідчить про те, що можливості будівельного потенціалу підприємств залізничної галузі відображаються, в першу чергу, його цінністю для зовнішнього середовища.

Таким чином, при визначенні стратегічних позицій, тобто співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх сил і обставин, необхідно враховувати цінність бізнесу та його внутрішню результативність.

На основі чого визначено три типи вихідних позицій для розвитку будівельного потенціалу підприємств залізничної галузі:

- 1) низький рівень цінності та внутрішньої результативності – позиція захисту;
- 2) середній рівень – наступальна позиція;
- 3) високий рівень – позиція утвердження.

Визначення стратегічних альтернатив розвитку відбувається шляхом співвідношення позицій та генеральних стратегій розвитку (рис. 3)

Тип базової стратегії

Квазіінтеграція	Реформування діяльності на основі розвитку інтеграційних процесів і бізнес-комунікацій	Вихід на нові масштаби діяльності	Закріплення статусу лідера, вихід на глобальний масштаб
Інтеграція	Реорганізація та розвиток співпраці	Розвиток ринку	Утвердження переваг на нових ринках
Концентрація	Нарощування компетенцій	Вибіркова експансія на галузевому ринку	Повна експансія на галузевому ринку
Спеціалізація	Мінімізація ризику	Підвищення якості	Підвищення результативності

Утвердження Захисту Наступальна
Позиція в бізнес-середовищі

Рисунок 3 - Матриця стратегічного вибору

Джерело: авторська розробка.

Установка на мінімізацію ризиків у межах стратегії спеціалізації обумовлена низькою загальною ефективністю та наявністю численних проблем, вирішення яких є доволі складним для підприємства. Зменшення ризику відбувається при зосередженні на існуючих видах діяльності, причому основна увага концентрується на їх найбільш стабільній складовій.

При переході на позицію наступу необхідно в першу чергу направити зусилля на підвищення якості, у такому випадку збільшуються можливості щодо закріплення існуючих позицій. Бізнес залишається в межах того ж сегмента ринку, на якому існував і раніше.

Закріплення позицій на цьому ж сегменті відбувається при зростанні загальної результативності, яка забезпечується комплексом заходів щодо зниження витрат та їх оптимізації, підвищенням якості продукції та позитивною динамікою як внутрішніх, так і зовнішніх соціально-економічних ефектів, що підвищує лояльність споживачів.

Обрання стратегії концентрації полягає в розповсюдженні діяльності на типовому для бізнесу сегменті ринку, тобто в можливості реалізувати будівництво на інших підприємствах залізничної галузі, що можливо на першому етапі за рахунок нарощення компетенцій.

При позиції наступу метою є вибіркова експансія. У секторі виборча експансія організації на ринку динаміка розвитку галузі та кон'юнктури ринку дають певні підстави для оптимізму, тобто є перспектива прориву в лідерську групу компаній у цьому виді бізнесу. Проте, дії в цьому напрямі вимагають надзвичайної обережності, оскільки при негативних змінах у характері ринкових і галузевих умов проведені інвестиції можуть виявитися втратами, що поставить організацію в дуже складне становище. Тут організації рекомендується концентрація інвестицій для забезпечення розширення бізнесу тільки в тих сегментах ринку, де норма прибутку вельми пристойна, а ризик мінімальний.

Повна експансія направлена на зайняття лідерських позицій на існуючому сегменті ринку.

При низькій результативності та цінності бізнесу при бажанні зайняти більш високі позиції існує необхідність реорганізації бізнесу та налагодження співпраці.

У секторі розвиток ринку організація повинна серйозно задуматися про те, щоб привести мікро- і макроумови свого бізнесу в однозначну відповідність з потенціалом свого ринку і своїм положенням у галузі.

Установка на затвердження переваги організації в такому виді бізнесу розглядається організацією, коли вона має чудові мікро- й макроумови для ведення свого бізнесу. Проте, ринкові й галузеві умови такого бізнесу несприятливі. Несприятливі ринкові умови можуть бути пов'язані з тим, що організація ще не отримала достатню частку або втратила її істотну частину. Це може бути пов'язане і з тим, що сегмент ринку, обслуговуваний організацією, все ще не сформувався, або, навпаки, розмивається і зникає. Несприятливі галузеві умови можуть бути обумовлені й сильною конкуренцією, і сильним тиском з боку постачальників і споживачів, і загрозою витіснення продукту замінниками. Частіше за все це характерне для галузей, де достатньо низькі стартові бар'єри бізнесу. Тому перебування організації в такому секторі націлює її на протидію конкуренції і збільшення своєї норми прибутку через збільшення продуктивності. Необхідні внутрішні умови й зовнішні передумови для цього існують.

Захисна позиція при виході на квазіінтеграційний рівень свідчить про необхідність реформування діяльності, створення більш сприятливих умов для інтегрування в зовнішнє середовище.

Сектор «вихід на нові масштаби діяльності» обирається при існуванні сприятливих умов функціонування на нових ринках та при наявності достатніх для цього масштабів діяльності, конкурентних переваг.

Стратегія захист лідерства обирається, коли у підприємства є чудові мікро- й макроумови бізнесу, рівно як і положення на ринку і в галузі. Тут підприємство грає головну роль у такому виді бізнесу. Головною задачею організації в такій позиції є концентрація всіх зусиль на утримання своєї переваги. Це вимагає певних дій на захист ринку й галузі від конкурентів, а також інвестицій у свій власний розвиток для підтримки необхідної структури прибутку.

Загалом стратегічний вибір включає такі етапи, зміст яких представлено у табл. 6.

Таблиця 6

Етапи стратегічного вибору та їх зміст

Етапи стратегічного вибору	Зміст етапів
1 Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища	Виявлення бар'єрів розвитку, оцінка перспектив
2 Визначення стратегічної позиції	Оцінка співвідношення можливостей та здатностей шляхом оцінювання цінності потенціалу та його внутрішньої результативності
3 Формування стратегічних альтернатив	Формування системи генеральних стратегій та стратегій розвитку в межах генеральних
4 Вибір стратегій та формування стратегічного набору	Застосування методів вибору

Джерело: авторська розробка.

Висновки та наукова новизна. Таким чином, стратегічний вибір залежатиме від способу інтеграції в бізнес-простір і від конкретної бізнес-позиції. У будь-якому випадку це буде взаємодія з бізнесом, що знаходиться в сусідній бізнес-позиції, або перехід в інші більш перспективні бізнес-позиції.

Отже, в результаті дослідження удосконалено трактування сутності поняття «стратегія розвитку», під якою слід розуміти генеральну програму дій з постійного підвищення результативності бізнесу на довгостроковий період часу, що забезпечить стійкість позицій підприємства. Тобто стратегія розвитку будівельного потенціалу підприємств залізничного транспорту направлена на підвищення його результативності для різних стейкхолдерів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємств залізничної галузі.

Грунтуючись на оцінці рівня розвитку будівельного потенціалу та враховуючи його стан, запропоновано стратегічні альтернати розвитку. В основі матриці вибору вихідна позиція бізнесу, яка може бути захисна, наступаюча та утверджувальна. На вибір також впливає переважний набір компетенцій бізнесу, який може бути як спеціалізований, так і універсальний, що дозволило виокремити чотири типи генеральних стратегій розвитку: спеціалізації, концентрації, інтеграції та квазіінтеграції.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ. ; науч.ред. и авт.предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. – М.: 1983. – 120 с.
3. Белошاپка В. А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: учебное издание / В. А. Белошاپка, Г. В. Загорий, В. А. Усенко; под ред. В. А. Белошاپки. – К.: РИА “Триумф”, 2001. – 368 с.

4. Блажевич А. А. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / А. А. Блажевич. – Уфа: Изд. УГНТУ, 2005. – 101 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
6. Герчигова И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчигова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
7. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн; пер. с англ. А. Смольского. – [4-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
8. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В. С. Ефремов. – М.: Финпресс, 2001.
9. Забелин П. В. Основы стратегического управления : учеб. пособ. / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М.: Информ.-внедренч. центр "Маркетинг", 1998. – 195 с.
10. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 399 с.
11. Коробейников О. П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О. П. Коробейников, В. Ю. Колесов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3. – С. 88–129.
12. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : учебник для вузов / М.И. Круглов. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.
13. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: курс лекций./ В. Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. — 288 с.
14. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: Дело, 1994. – 680 с.
15. Никишин С. Внешняя среда экономических систем / С. Н. Никишин. – СПб.: Изд-во «Два-Три», 1994. – 99 с.
16. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон.; пер. с англ. — М.: Лаборатория базовых знаний: БИНОМ, 1998. — 528 с.
17. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент : искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, 1998. – 576 с.
18. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
19. Щодо перспективних напрямів співробітництва України з країнами ЄС у реалізації потенціалу транспортної системи України" : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/579/>.
20. Sari Viskari Managing technologies in research organization : framework for research surplus portfolio / Sari Viskari. – Lappeenranta, 2006. – 89 p.

канд. екон. наук, професор **Смачило В.В.**,
аспірант **Устіловська А.С.**

Харківський національний університет будівництва та архітектури

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Вступ. Відомий науковець в цій царині – Грішнова О.А. [5] інтерпретує трудовий потенціал як інтегральну оцінку кількісних та якісних характеристик економічно активного населення із диференціацією за рівнями: окремої людини, підприємства, території, суспільства в цілому.

У відповідності до Указу Президента України «Про Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року», трудовий потенціал розглядається як сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір здійснювати трудову діяльність [8].

Таке офіційне визначення, викликає цілий ряд зауважень з боку науковців, про що вказано в роботі [10], адже та частина населення, що вийшла з працездатного віку, своїми кількісними та якісними характеристиками може формувати потенціал певного об'єкту – підприємства, регіону, країни. Крім того, цікавим є твердження Фесенко І.А. щодо трансформації суттєвого навантаження категорії «трудова потенціал» в стрімко динамічному середовищі. За умов високих темпів трудової міграції та розшарування суспільства, використання ресурсного підходу до оцінки трудового потенціалу територій ускладнюється відсутністю необхідної інформаційно-статистичної бази.

За визначенням, що репрезентовано в роботі [11]: трудова потенціал країни інтерпретується як трудові можливості економічно активного населення, що обумовлені його кількісними та якісними характеристиками, які реалізуються шляхом надання суспільно корисної праці відповідної якості та в потрібній кількості для задоволення потреб на макрорівні;

Огляд думок науковців в цій царині дозволив представити авторське бачення трудового потенціалу як величину можливої участі частини населення країни, яка, за наявності певних якісних та кількісних характеристик відносно здоров'я, працездатності, психофізіологічних особливостей, освітнього, фахового та інтелектуального рівнів, соціально-етнічного менталітету, тощо, приймає та бажає приймати участь в процесі праці та задовольняє або може задовольнити потреби в праці відповідної соціально-економічної системи.

Відповідно, зміни, що відбуваються в зайнятості населення, тим чи іншим способом визначають трудовий потенціал країни.

Результати дослідження. Трансформацію зайнятості в Україні слід розглядати в аспекті глобалізаційних викликів, що накладають суттєвий відбиток на зміни, що відбуваються на національному ринку праці.

Для того, щоб визначити пріоритети та загрози трансформації зайнятості в Україні, необхідно виявити, безпосередньо, самі зміни – кількісні та якісні, а також тенденції, які склалися стосовно неї. Для цього доцільно провести структурно-динамічний аналіз зайнятого населення України на основі офіційних даних статистики, який репрезентовано на рис. 1 та в табл. 1.

Ґрунтуючись на офіційних даних статистики, можемо стверджувати, що за останні п'ять років відбулося зменшення чисельності зайнятого населення [1]. Відмічаємо скорочення економічно активного населення за 2015-2010рр. з 20894,1 тис. осіб до 18097,9 тис. осіб або з 63,6% до 62,4% населення у віці 15-70 осіб.

Чисельність зайнятого населення за 2015-2010рр. у віці 15-70 рр. скорочується з 19180,2 тис. осіб до 16443,2 тис. осіб (або на 14,27% або на 2737 тис. осіб). Негативна динаміка розпочалася з 2014р., що, у якості її причини, є соціально-економічна криза в Україні. У відсотках до населення у віці 15-70 років це скорочення становило з 58,4% до 56,7% (або 1,7%). Аналіз населення у працездатному віці показує скорочення зайнятого населення з 17451,5 тис. осіб до

15742,0 тис. осіб (1709,5 тис. осіб або 9,8%). Питома вага зайнятого населення у працездатному віці до загальної чисельності працездатних скоротилася з 65,6% до 64,7% (-0,9%).

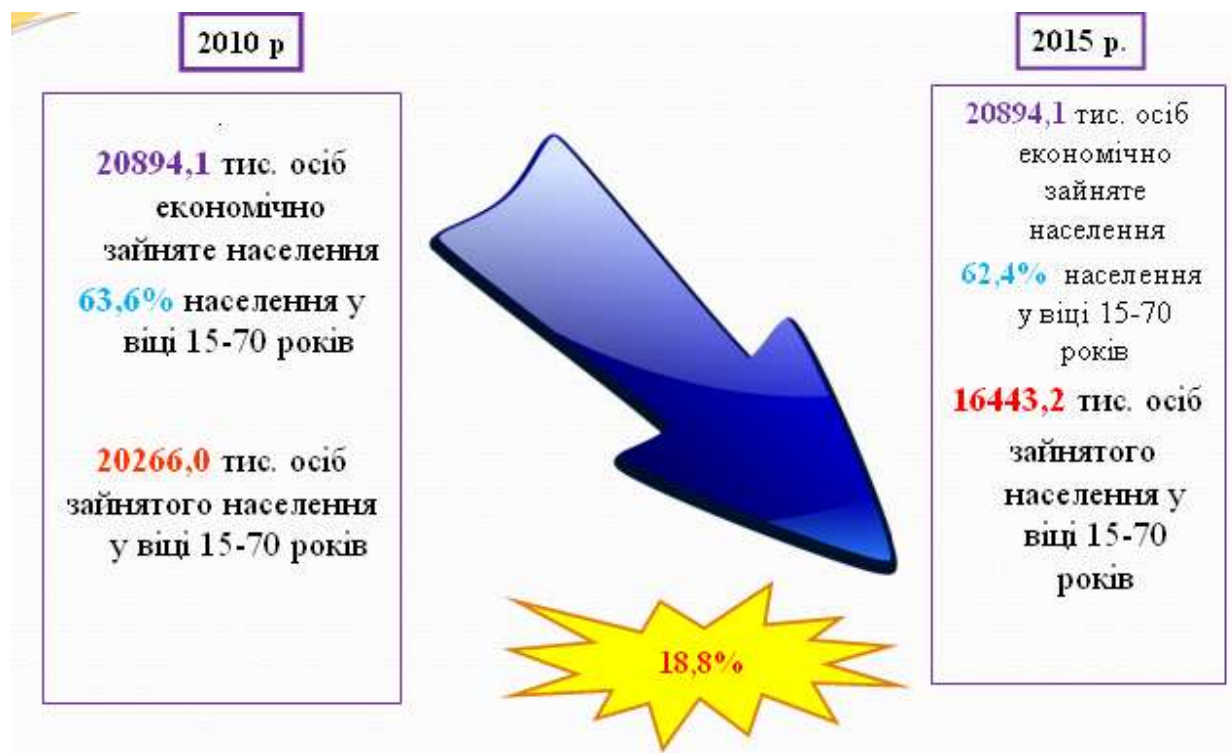


Рисунок 1 - Динамічний аналіз зайнятості в Україні за 2010-2015 роки (тис. осіб)

Порівнюючи 2010 та 2015 роки необхідно відмітити, що у структурі зайнятого економічною діяльністю населення не відбулося суттєвих змін, що стосується роботодавців (їх кількість зросла у 2015 р. лише на 0,2%), а також безкоштовно працюючих членів сім'ї (їх кількість зменшилась у 2015 р. порівняно з 2010 лише на 0,2%). Більш відчутні зміни відбулися у структурі зайнятості за категорією населення «самозайняті» (їх кількість у 2015 р. скоротилася на 3%) та «працюючі за наймом» (їх кількість зросла у 2015 р. порівняно з 2010 на 3%).

Очевидно, офіційна зайнятість переходить в неофіційну (частково в нетрадиційну), частина населення мігрує в пошуках більш високої оплати праці та якісного життя (тимчасова та постійна міграція).

Таблиця 1
Структурний аналіз зайнятості в Україні за 2010-2015 роки

Найменування	2010 р.	2015 р.
1	2	3
<i>Населення, зайняте економічною діяльністю всього тис. осіб, в т.ч. за категоріями:</i>	20266,0	16443,2
- працюючі за наймом, %	81,1	84,1
- роботодавці, %	1,0	1,2
- самозайняті ¹ , %	17,5	14,5

Продовження табл. 1

1	2	3
- безкоштовно працюючі члени сім'ї, %	0,4	0,2
<i>Зайняте населення у віці 15-70 років за статтю та статусами зайнятості (у % до усього зайнятого населення відповідного статусу)</i>		
- працюючі за наймом, %	100	100
- жінки	48,8	49,1
- чоловіки	51,2	50,9
- роботодавці, %	100	100
- жінки	34,8	28
- чоловіки	65,2	72
- самозайняті, %	100	100
- жінки	52,1	42,6
- чоловіки	47,9	57,4
- безкоштовно працюючі члени сім'ї, %	100	100
- жінки	40,6	52,3
- чоловіки	59,4	47,7
<i>Зайняте населення у віці 15-70 років за місцем проживання та статусами зайнятості (у % до усього зайнятого населення відповідного статусу)</i>		
- працюючі за наймом, %	100	100
- міські поселення	76,9	74,6
- сільська місцевість	23,1	25,4
- роботодавці, %	100	100
- міські поселення	83,0	77,3
- сільська місцевість	17,0	22,7
- самозайняті, %	100	100
- міські поселення	26,9	34,9
- сільська місцевість	73,1	65,1
- безкоштовно працюючі члени сім'ї, %	100	100
- міські поселення	34,9	27,2
- сільська місцевість	65,1	72,8
Населення, задіяне у секторі неформальної зайнятості, всього, тис. осіб/%	4649,2 22,9	4303,3 26,2
жінки, тис. осіб/%	2165,3 46,6	1772,2 41,2
чоловіки, тис. осіб/%	2483,9 53,4	2531,1 58,8
міські поселення, тис. осіб/%	1564,0 33,6	2118,3 49,2
сільська місцевість, тис. осіб/%	3085,2 66,4	2185,0 50,8

Висновки та наукова новизна. Дані, представлені Державною службою статистики України, не можна вважати остаточними. Насправді кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України може бути більшою, зважаючи на те, що на цей сектор, на думку експертів, припадає понад половини валового національного продукту. На користь цього свідчать результати досліджень К. Уільямса, а також Фонду «Інтелектуальна перспектива», за якими неформальна зайнятість виступає основним або допоміжним джерелом доходів для 40-54% домогосподарств (Williams and Round 2008:282). Соціально-демографічний склад неформально зайнятих протягом 2000-х років залишився сталим. Серед них рівною мірою представлені як чоловіки, так і жінки, що збігається із гендерним поділом населення. У першій половині 2014 року кожний четвертий чоловік (27,6%) та кожна п'ята жінка (21,8%) були задіяні у неформальному секторі. При цьому у вікових групах неформально зайнятих 15-59 років зафіксоване переважання чоловіків, а серед осіб старшого віку (більше 60 років) – жінок.

Сьогодні на ринку праці виникли нові форми нестандартної праці, не регламентовані чинним трудовим законодавством, серед яких варто відзначити дистанційну зайнятість (телероботу) і запозичену працю.

Виявлені трансформації зайнятості та їх наслідки (рис. 2).

Список використаних джерел

1. Ахромкін Є. М. Ресурсно-рейтингова оцінка трудового потенціалу регіону / Є. М. Ахромкін, Г. М. Маслова // Економіка та держава. - 2012. - № 4. - С. 8-11.
2. Білецька К. В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів [Текст] / К. В. Білецька // Ефективна економіка. — 2014. — № 4.
3. Гринкевич С. С. Формування трудового потенціалу: проблеми та напрями забезпечення його розвитку / С. С. Гринкевич, Х. М. Ворошилова // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. — 2006. — № 16.3. — С. 168—172.
4. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Гриньова В.М., Писаревська Г. І. – Х. : вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 559с.
6. Слава С.С. Управління трудовим потенціалом підприємства [Текст] / С.С. Слава ; В. Горбоконь ; С. О. Слава: Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі: матеріали ІV міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 26 — 28 травня 2015 р. — Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015,
7. Трудовий потенціал в умовах формування інформаційного суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2013/Docs/LCA_Presentation_Hrynkevych.pdf
8. Указ Президента України "Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року" // Уряд. кур'єр. — 1999. — № 155-156.
9. Федорова В.А. Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки / Федорова В.А., Карпенко Т.В. // Проблеми економіки.– 2011.– №3.– с. 24-28.
10. Фесенко І. А. Система показників трудового потенціалу регіону / І. А. Фесенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2009. - № 4. - С. 33-38.
11. Череп А.В. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - № 1(19). – С. 245 – 254.
12. Чурсіна Н. М. Оцінка трудового потенціалу регіону в контексті збалансування структури ринку робочої сили / Н. М. Чурсіна // Бізнес Інформ. - 2013. - № 9. - С. 143-149.
13. Шевченко І. Ю. Аналіз методичних підходів до оцінки трудового потенціалу / І. Ю. Шевченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2012. - № 2. - С. 23-29.

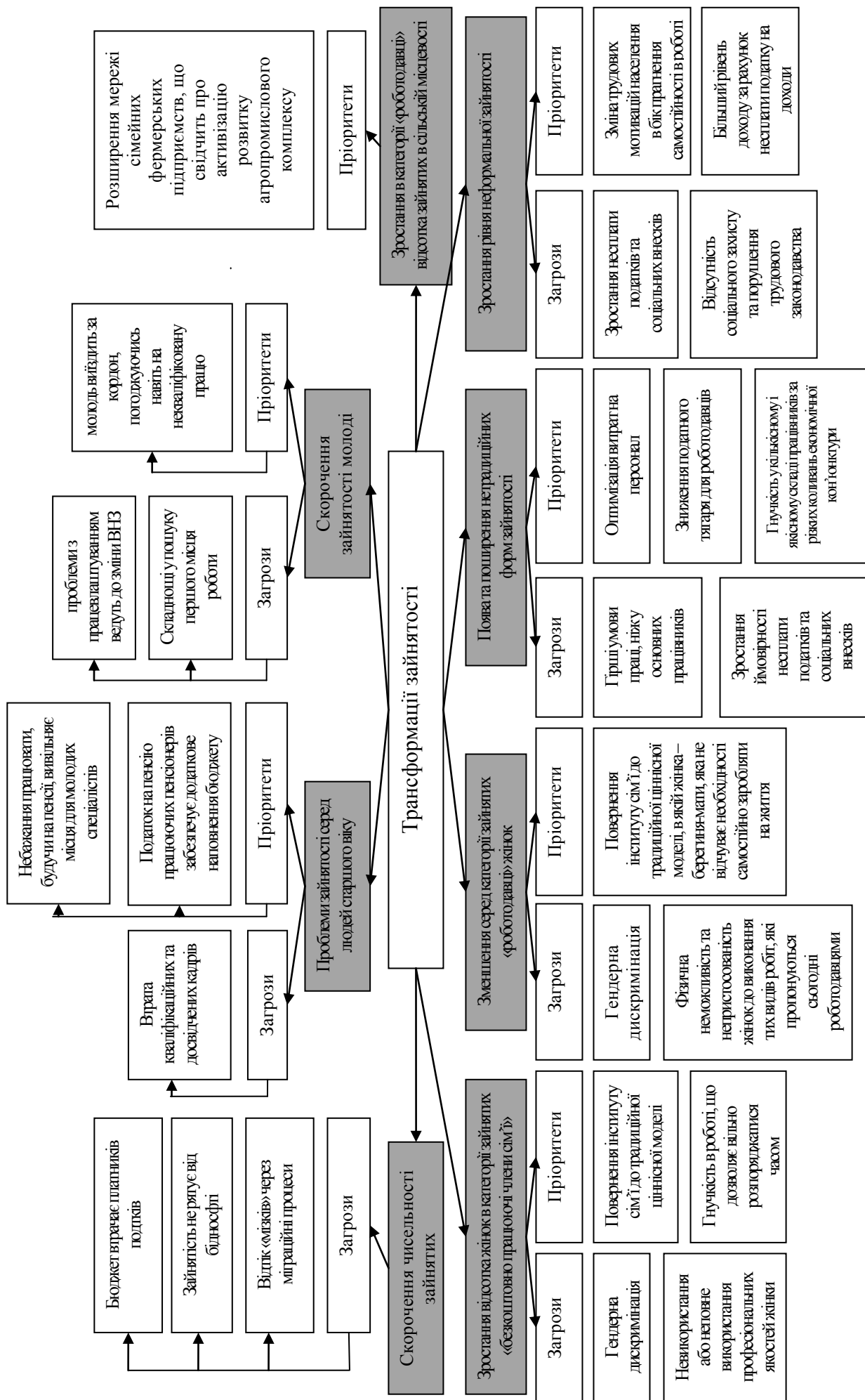


Рисунок 2 - Трансформація зайнятості в Україні, її пріоритети та загрози

канд. екон. наук, доцент **Благой В.В.**
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
канд. екон. наук, доцент **Блага В.В.**
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Вступ. Проблема розвитку трудового потенціалу є дуже актуальною на сьогоднішній день в Україні. Особливо слід акцентувати увагу на скороченні обсягів та якості кваліфікованих робочих, що призводить до структурної невідповідності підготовлених кадрів потребам ринку праці в професійно-кваліфікаційному розрізі. Через це потерпає розвиток провідних галузей господарства, особливо наукомістких. У зв'язку з цим необхідно визначення складових потенціалу, оскільки за допомогою об'єктивно встановленої оцінки можливе визначення шляхів підвищення рівня його конкурентоспроможності.

При дослідженні був використаний комплекс спеціальних і загальнонаукових методів дослідження, серед яких: методи аналізу та синтезу, діалектичний метод, формально-логічний метод, системно-структурний метод, конкретно-соціологічного метод та ін.

Структура трудового потенціалу відрізняється набором елементних складових. Багато вітчизняних дослідників намагались розглянути трудовий потенціал з різних точок зору. Позиції вітчизняних вчених сходяться на тому, що трудовий потенціал визначається як система певних взаємопов'язаних підсистем. Однак набір складових в наукових працях вчених відрізняється власними досить змістовними обґрунтуваннями. Біологічну складову трудового потенціалу визначають М.І. Долішній, В.В. Мікловда, М.І. Пітюлич, М.М. Магомедов та інші. Однак вона є складовою демографічної компоненти трудового потенціалу. Інтелектуальні характеристики висвітлюються в підходах М.І. Долішнього, С.М. Злупко; освітні – Р.П. Колосової, М.І. Бібена, В.В. Мікловди, В.В. Онікієнко, М.І. Пітюлич; освітньо-інтелектуальні – М.М. Магомедова. У деяких роботах виділяються сакральна, історико-етична, культурна, мотиваційна складові, окремий розгляд яких викликає труднощі оцінки, оскільки вони є вбудованими в соціальні компоненти трудового потенціалу. Більшість підходів визначення складових даного потенціалу є доцільними, але вони не структуровані щодо цілей розвитку і не адаптовані до системи сучасного управління трудовим потенціалом.

Результати дослідження. У всьому світі прийшли до визнання, що головною продуктивною силою є людина. Кожен працівник, окремі групи і суспільство в цілому мають у своєму розпорядженні можливості та здібності здійснювати і удосконалювати трудову діяльність, суттєво підвищувати її ефективність.

Термін «потенціал» був введений в науковий обіг 10-15 років тому. Трактуювання даного терміну означає наявність у кого-небудь (окремо взятої людини, первинного трудового колективу, суспільства в цілому) прихованих, які ще не проявили себе можливостей або здібностей у відповідних сферах життєдіяльності. Визначаючи дану економічну категорію, слід мати на увазі, що потенціал (економічний, виробничий, трудовий) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу [1].

Таким чином, компоненти трудового потенціалу повинні характеризувати:

- 1) психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності;
- 2) можливості нормальних соціальних контактів;

- 3) здатності до генерації нових ідей, методів, образів, уявлень;
- 4) раціональність поведінки;
- 5) наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків і видів робіт;
- 6) пропозицію на ринку праці.

Наведеним критеріям відповідають наступні компоненти трудового потенціалу: здоров'я; моральність і вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість і асертивність (гармонійне поєднання властивостей особистості); освіта; професіоналізм; ресурси робочого часу.

Показники, що характеризують ці компоненти, можуть відноситися як до окремої людини, так і до різних колективів, в тому числі до персоналу підприємства і населення країни в цілому [2].

З погляду якісного стану, трудовий потенціал України має багато серйозних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку держави і досягнення нею високого рівня її конкурентоспроможності.

Якісний рівень персоналу багатьох підприємств значно нижче рівня працівників підприємств розвинених країн. У більшості випадків це пов'язано з тим, що багато підприємств (середніх та малих) не планують отримання економічного ефекту у довгостроковому періоді, що, в свою чергу, робить вкладення коштів у якісний розвиток персоналу підприємства не рентабельним.

Кадрова і організаційна політика більшості підприємств не відповідає вимогам ринкової економіки. Це також є наслідком планування діяльності підприємства у короткостроковому, а не довгостроковому періоді. Однією з гострих проблем українських підприємств є недостатність фінансування перетворень у системі управління персоналом. Проте, на думку зарубіжних і вітчизняних учених, будь-які грошові кошти, вкладені в удосконалення системи управління персоналом підприємств, виправдовуються у короткі терміни. Нажаль, саме керівництво із застарілими методами, що, найчастіше, обирає екстенсивний шлях розвитку, є великою перешкодою у досягненні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили погано адаптована до змін на ринку праці, робоча сила не завжди конкурентоспроможна на міжнародному ринку праці: не створений механізм сертифікації працівників, практично не діє система розвитку персоналу підприємств; не розроблені регіональні програми розвитку людських ресурсів. Середні та малі підприємства у ситуації нестабільної економіки не бачать сенсу витратити кошти на вдосконалення технології виробництва, а в результаті рівень професійних здібностей персоналу залишається низьким та неконкурентоспроможним. Також треба зазначити, що населення, як і підприємства, не зацікавлені у розвитку власного трудового потенціалу. Згідно опитувань, лише 18% студентів України впевнені у тому, що їх майбутня професія у перші п'ять років буде приносити достатній дохід для самостійного життя. З цим пов'язане падіння кількості абітурієнтів [3] (рис. 1).

На цьому графіку добре видно, що після 2006 року кількість абітурієнтів значно знизилась. На це є декілька поважних причин:

1. Розповсюдження системи, за якою випускники технікумів одразу приймалися до ВНЗ.
2. Підвищення ціни на навчання у ВНЗ.
3. Відкриття нових шляхів для вступу українців до іноземних ВНЗ.

Загальним негативним проявом всіх особливостей трудових ресурсів в Україні є неповне їх використання і відносно невисока річна продуктивність праці. Відповідно, зміни в складі і чисельності населення зумовлюють трансформацію в кількісний і якісний склад трудових ресурсів.



Рисунок 1 – Кількість абітурієнтів України, тис. чол.

Трудові ресурси України завжди відрізнялися досить високим кваліфікаційним рівнем, але останнім часом професіоналізм робочої сили почав губитися, і цей процес згодом може набути незворотного характеру, що значною мірою посилить вже існуючу невідповідність підготовлених кадрів потребам ринку праці. Незважаючи на високий рівень інтелектуального потенціалу в Україні, можливості ефективного використання набутого досвіду та професійних знань є обмеженими.

Тому, на нашу думку, необхідно розпочати процес виявлення особливостей, супутніх проблем, шляхів та методів формування економічного мислення у студента ВНЗ. Економіка, на відміну від техніки, медицини, біології, математики, фізики тощо, має невидимий механізм дії. Проте життя видає на поверхню наслідки дії економічних механізмів: гроші, товар, ціни, безробіття, інфляція та ін. У процесі викладання економіки в межах ВНЗ важливим є питання зміни економічної поведінки людини в напрямку розвитку в неї підприємницьких, ділових якостей, ощадливості, дбайливості, працьовитості та інших ціннісних орієнтацій, які ґрунтуються на економічному способі мислення.

Посилення глобалізації та зростання академічної мобільності у галузі вищої освіти створюють все вищі вимоги якості і гнучкості надання освітніх послуг ВНЗ [4, 5]. Надзвичайної гостроти набуває проблема якості та ефективності навчання іноземних студентів, оскільки саме ці характеристики їх навчання в вітчизняних вишах безпосередньо пов'язані з успішністю адаптації останніх до нових умов, умов ринкової економіки. І цей процес є двостороннім [6]. Орієнтація на принципово нову економічну систему, суспільство знань, потребує не тільки розуміння, але і прискореного розвитку економічного мислення людей. Основна відмінність вузівського навчання від шкільного полягає в тому, що чим старшою є людина, тим більшою повинна бути у його утворенні частка самопідготовки та самоосвіти, отже, тим більше в його освіті має бути свободи. Необхідність підвищення рівня економічної освіти в країні вимагає розробки стратегії і тактики викладання економічних дисциплін на засадах національної концепції економічної освіти. Метою вузівського навчання можна вважати появу професійного світогляду. Тільки накопичивши «критичну масу» такого світогляду, фахівець може привести його в професійні комунікативні зв'язки, практичні дії та проекти. Все наполегливіше для вирішення практичних проблем економічного і

соціального розвитку проявляється необхідність переосмислити не окремі сторони, а весь процес економічної підготовки [4, с.173]. Завдання підвищення якості підготовки фахівців вимагають конкретизації кваліфікаційної моделі, формування навчальних планів, а головне, концепції розробки методів активного навчання, виходячи із специфіки економічних спеціальностей. В умовах відсутності у старшого покоління ринкового мислення надзвичайну актуальність набуває економічна освіта молоді. Метою економічної освіти є формування економічного мислення, а її результатом стає економічно ефективна практична діяльність. Теоретичні економічні знання потрібні і тому здобуваються для практичної економічної діяльності. Тому важливим питанням теорії та практики є формування і розвиток економічного мислення студента технічного ВНЗ.

У свою чергу, для успішної адаптації і, як наслідок, успішності процесу навчання в першу чергу іноземного студента мають значення географія і клімат регіону, характер самого студента, його мотивація, а також якість педагогічної системи. Перші два чинники в певному сенсі є «константою» і впливати на них неможливо. Однак здатність студента адаптуватися до педагогічної системі ВНЗ безпосередньо залежить від здатності самої педагогічної системи гнучко враховувати інтереси і потреби іноземних студентів, які приїжджають на навчання [6]. Слід також звернути увагу на особливості роботи і з іноземними студентами у ході викладання економічних дисциплін та формування економічного мислення.

По-перше, володіння російською мовою (початкового і середнього рівня) є обов'язковою умовою навчання іноземного студента у будь-якому ВНЗ. Однак процес навчання студентів-іноземців в деяких випадках ускладнюється тим, що вони не володіють і не намагаються оволодіти російською мовою. Легко адаптувавшись в побуті, знайшовши спільну мову зі своїми співвітчизниками, студенти-іноземці перестають прикладати зусилля у вивченні російської мови. Однак ця помилка вже на початку навчання студентів-іноземців призводить до негативних наслідків в оволодіння загальними та професійними знаннями, до гальмування формування економічної свідомості та економічного мислення.

По-друге, класична система викладання економічних дисциплін у технічному ВНЗ, що традиційно передбачає лекції (тобто пояснення нового матеріалу), усне опитування, тестування та виконання певного обсягу самостійної роботи, на нашу думку, недостатня при навчанні іноземних студентів, оскільки зазначені мовні бар'єри, складності міжнаціональної комунікації, особливості менталітету, різний рівень базової освіти створюють суттєві труднощі при вивченні економічних дисциплін у вітчизняних технічних ВНЗ.

По-третє, складнощі викликає і доволі дорослий вік іноземних студентів. Часто отримувати вищу освіту в Україну їдуть студенти, що старші за 20 років, тобто вони вже мають певний життєвий досвід, своє власне світосприйняття. Так, англійські спеціалісти з вікової психології вважають, що економічні уявлення дітей складаються у загальному вигляді вже до 11 років. У 13-14 років діти мають уявлення про підприємницьку діяльність, але бачать лише «надводну частину айсбергу», бо тільки половина з них розуміє, що необхідною умовою відкриття свого діла є не тільки первинний капітал, а й наявність серйозної підприємницької ідеї. Такі примітивні, елементарні знання не можуть сформувати потрібний рівень економічного мислення й економічної поведінки майбутніх членів ринкової економіки. Економічне мислення формується поступово і не тільки шляхом отримання спеціальних знань.

По-четверте, присутні такі загальні для всіх іноземних студентів труднощі процесу адаптації, як: низький загальноосвітній рівень; слабка підготовка з профільних дисциплін і спеціальних предметів; різні форми і методи навчання в вітчизняному ВНЗ

та у вищій школі рідної країни іноземних студентів. Так, наприклад, іноземні студенти інженерного профілю комп'ютерних спеціальностей після навчання на батьківщині мають тільки базове уявлення про комп'ютери та інтернет-технології, але зовсім не володіють принципами розробки алгоритмів, написання програм [11]. Відсутність обсягу необхідних знань унеможливує використання іноземними студентами загальноприйнятих підручників, які застосовуються в українських технічних ВНЗ.

По-п'яте, значні труднощі пов'язані з відсутністю навичок до самостійної роботи. Іноземні студенти не вміють конспектувати лекції, працювати з джерелами інформації, аналізувати інформацію великого обсягу. Вони не вміють і принципово не хочуть, відмовляються користуватися бібліотекою. Практичні завдання викликають у типового іноземного студента додатковий стрес, враховуючи незвичності та невміння правильно використовувати теоретичні матеріали. Як наслідок спостерігається перевантаження навчальними матеріалами і накопичення незрозумілого і незасвоєного обсягу інформації [11].

Фахівці загалом виділяють наступні групи адаптаційних проблем при роботі з іноземними студентами:

- соціокультурна адаптація – це активний процес взаємодії представника іншої культури і середовища її справжнього проживання, процес активного здобуття необхідних для життя навичок і знань, засвоєння студентом основних норм, зразків, цінностей нової навколишньої дійсності (явище «входження» або «включення» в нову культуру);

- соціально-психологічна адаптація – вступ іноземного студента в систему міжособистісних відносин, пристосування особистості до групи, до взаємин у ній, прояв власного стилю поведінки;

- педагогічна адаптація – засвоєння іноземними студентами норм і понять професійного характеру, пристосування до темпів, змісту і умов навчального процесу, формування у студентів навичок самостійної навчальної та наукової роботи.

Слід враховувати, що участь у науково-дослідній діяльності, прагнення до максимальної реалізації своїх можливостей є важливим моментом, оскільки іноземні студенти більшу частину свого навчального часу мають проводити в самостійній роботі.

Тривалий час потреба в формуванні економічного мислення взагалі була відсутня, і це не тільки стосується студентів-іноземців. Так, за умов командно-адміністративної економіки не треба було вирішувати певні господарські питання самостійно, а людина не почувалась безпосереднім учасником економічних відносин. За ринкових відносин людина усвідомлює не тільки цінність свободи вибору, а й відповідальність, що з цим вибором пов'язана. Приймаючи рішення займатися бізнесом чи працювати за наймом, людина тим самим обирає свою долю. Економічні знання потрібні всім – і тим, хто має власну справу, і тим, хто наймається на роботу, і тим, хто продає, і тим, хто купує. Вони часто бувають необхідними навіть у родинних стосунках і взаєминах між людьми. Фундаментальні економічні знання потрібні державним службовцям і політичним діячам. Основними задачами економічної освіти є: розвиток економічно важливих якостей особистості, які підвищують адаптацію молоді в професійній сфері; формування економічних знань і умінь, які необхідні для конкурентоспроможності випускників ВНЗ; перетворення знань в економічне мислення; забезпечення якості економічної підготовки; формування економічної культури студентів.

Завдання викладача економічних дисциплін – створення якісного підприємницького середовища для ринкового механізму. Як свідчить досвід, надвеликими фахівцями у підприємництві та стратегічному менеджменті можуть стати

тільки 2-5% людей; великими підприємцями – 8-10%, дрібними – майже 20, але 70% людей мають набути такого обсягу знань, щоб стати економічно культурними [8, с.73]. Для формування сучасної економічної свідомості необхідні:

1. Реальні економічні перетворення в напрямку формування цивілізованої ринкової економіки: створення конкурентного середовища, становлення малого та середнього бізнесу, перетворення в агросекторі, розвиток ринкової інфраструктури та одночасне зміцнення соціальної сфери сприяють формуванню адекватного економічного мислення;

2. Розвиток економічної теорії, яка опосередковано, через проведену економічну політику, різні форми освіти впливає на суб'єкти економічної діяльності;

3. Економічна освіта населення через різноманітну мережу освітніх установ;

4. Обов'язкове використання елементів інноваційної системи викладання економічної теорії у ВНЗ, особливо при роботі з іноземними студентами;

5. Інноваційне навчання (від англ. «innovation» – нововведення) – це новий підхід до навчання, що передбачає особистісний підхід, фундаментальність освіти, творчі започаткування, професіоналізм, синтез технічної та гуманітарної культури, та, звичайно, використання новітніх технологій [6].

Тому економічне мислення – не лише сукупність затеоретизованих економічних знань, а й здатність їх засвоювати, використовувати в практичному житті, це – формування моделі економічної поведінки. Серйозною помилкою вітчизняної традиційної економічної освіти була і є орієнтація на освіту і навчання знанням, а не мисленню та поведінці в реальному житті. Особливо ця хибність простежується при роботі з іноземними студентами, які при докладанні значних зусиль здатні завчити певні визначення, формулювання економічних законів, формули, позначення, втім використати це на практиці не здатні. Сьогодні економічні знання студентів майже повністю пов'язані з тим, що вони бачать навколо. І така «економічна освіта» є дуже однобічною. Побачене викликає певний інтерес і спонукає дізнаватися про явища, далеко не позитивні. А те, що не лежить на поверхні або асоціюється з якимись консервативними поняттями, ще довго залишається незрозумілим.

Механізм економічної системи освіти включає три етапи:

1) засвоєння економічних знань;

2) перетворення економічних знань у переконання та установки;

3) набуття вмінь реалізувати знання в економічній діяльності [10, с.246].

Ефективність економічного виховання залежить від раціонального здійснення кожного етапу окремо. Засвоєння економічних знань визначається рівнем теоретичної розробки економічної теорії, правильним підбором знань для засвоєння, рівнем теоретичної та методичної підготовки викладачів, інтересом учнів до економічних дисциплін, поєднанням різних ефективних форм навчального процесу.

На нашу думку, слід доповнити класичну (традиційну) систему навчання, що містить лише лекції (пояснення нового матеріалу), усне опитування, тестування та самостійну роботу елементами інноваційної системи, що відрізняється від класичної збільшенням частки наочного матеріалу (фільми, слайди, малюнки, схеми і таблиці). Також для іноземних студентів більш прийнятним є навчання, що передбачає часту зміну видів діяльності (слухаємо, пишемо, малюємо, розповідаємо). При цьому завдання необхідно підбирати для різних груп різні, з різним ступенем складності в залежності від рівня мовної та загальної підготовки студентів. Перетворення економічних знань у переконання – найскладніше. Базові знання – це ті інструменти економічного мислення, якими ми користуємось при аналізі і вирішенні економічних проблем, закономірностей, а також способи розрахунків та розкриття різних економічних питань. В свою чергу використання інноваційного підходу до навчання

студентів-іноземців здатне дозволити поліпшити якість їх підготовки, при цьому у студентів спостерігатиметься підвищення інтересу до економічних дисциплін, бажання отримати додаткові знання, більш успішне вирішення ситуаційних завдань. Крім того, успішність навчання веде до кращої адаптованості студентів в нових умовах, до появи авторитету серед інших студентів, у тому числі вітчизняних, що виступатиме додатковою мотивацією при навчанні [6].

Для того, щоб викликати необхідний інтерес до формування повної всебічної системи економічних знань і уявлень, інколи потрібно використовувати нестандартні методи навчання. Універсальної методики викладання економічних дисциплін не було, нема і ніколи не буде. Але головне для викладача досконало знати свій предмет, збудити інтерес до нього та створити умови для творчої діяльності тих, хто отримує освіту. При роботі з іноземними студентами виникають певні труднощі, подолання яких певною мірою можливо за рахунок використання інноваційних технологій. Новітні підходи, що передбачають більшу частку наочного матеріалу, часту зміну видів діяльності, завдання з різним ступенем складності здатні вирішити ряд як навчальних, так і соціальних проблем, що супроводжують перебування іноземних студентів в країні. Інноваційна система навчання (з урахуванням міжнаціональних особливостей) має великий потенціал при викладанні економічних дисциплін у ВНЗ.

Зауважимо, що в даний час практично відсутня чітка система розвитку трудового потенціалу, який був би здатний в умовах гострої конкуренції отримувати професійні знання високого рівня з метою подальшої їх реалізації на благо всього суспільства. Незважаючи на вищезазначені недоліки і негаразди, в Україні останнім часом з'явилися і позитивні тенденції в трудовому потенціалі, зокрема зниження рівня безробіття (табл. 1).

Таблиця 1

Зареєстроване безробіття в 2016 році [3]

	Кількість зареєстрованих безробітних, на кінець звітного періоду			Середній розмір допомоги за місяць, гривень
	тис. осіб		у % до населення працездатного віку	
	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю		
січень	508,6	414,4	1,9	1516
лютий	508,2	416,7	1,9	1509
березень	467,5	376,8	1,7	1566
квітень	434,7	339,0	1,6	1472

Виходячи з отриманих даних з сайту Державної статистики України [3], можна зробити висновок про те, що кількість безробітних у порівнянні з січнем 2016 року скоротилась на 73,9 тис. осіб, що є позитивною тенденцією. Але якщо подивитися з іншого боку, то можна побачити те, що доля безробітних, які отримують допомогу по безробіттю знизилась: так у січні допомогу від держави отримувало 81,5% безробітних, а в квітні – лише 78% безробітних.

Така ситуація свідчить про низький рівень соціального захисту населення державою. Також якщо звернути увагу на середній розмір допомоги за місяць, то можна побачити, що з січня до березня вона в середньому збільшувалась, але в квітні її розмір значно скоротився до 1472 грн. Отже, незважаючи на те, що рівень зареєстрованого безробіття в цілому зменшився, не можна сказати, що рівень життя населення покращився.

Важливим стимулюючим аспектом для трудового потенціалу є заробітна плата. Проаналізувавши статистичні дані з цього приводу за останні п'ять років, можна сформулювати наступну гістограму, яка наглядно ілюструє зміну номінальної і реальної заробітної плати (рис. 2).



Рисунок 2 - Темпи зростання номінальної і реальної заробітної плати, % (до попереднього року).

Виходячи з даного графіку, можна стверджувати про те, що найкраща ситуація у співвідношенні темпів зростання номінальної і реальної заробітної плати спостерігалась у 2012 році, коли вони знаходились на більш – менш однаковому рівні: номінальна – 114,8 %, а реальна 114,4 %. Найгірша ситуація була у 2015 році. Темпи зростання номінальної заробітної плати склали 120,5 %, а реальної – 79,8 %. Така велика розбіжність є негативною, оскільки працівник, отримуючи певну суму може використати її лише на 66%.

Висновки та наукова новизна. Розвиток трудового потенціалу в умовах ринкових відносин вимагає пошуку ефективних стратегій його розвитку. Інноваційна система навчання (з урахуванням міжнаціональних особливостей) має великий потенціал при викладанні економічних дисциплін у ВНЗ.

Оцінка стану трудового потенціалу в багатьох регіонах дозволила виявити ряд принципово важливих з точки зору людських ресурсів особливостей. Їх можна об'єднати у такі групи:

1. Рівень персоналу за професіональними здібностями та його конкурентоспроможність на всесвітньому ринку праці.
2. Рівень готовності підприємств та населення інвестувати кошти для розвитку власного трудового потенціалу.
3. Якість організації керівництва персоналом.
4. Рівень використання трудової продуктивності.

Таким чином, виявлені та згруповані основні особливості трудового потенціалу національної економіки України.

Список використаних джерел

1. Трудовий потенціал: поняття, структура та показники для працівника [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://resursy.com/trudovij-potentsial-ponyattya-struktura-ta-pokazniki-dlya-pratsivnika/>.

2. Трудові ресурси: демографічні, освітні, професійно-кваліфікаційний аспекти [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://helpiks.org/5-96184.html>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Есауленко И.Э. Теория и методика обучения в высшей медицинской школе: учебное пособие для системы повышения квалификации и дополнительного профессионального образования преподавателей медицинских и фармацевтических вузов / И. Есауленко, А. Пашков, И. Плотникова. – Воронеж, 2011. – 483с.
5. Рахимов Т.Р. Особенности организации обучения иностранных студентов в российском вузе и направление его развития / Т.Рахимов // Язык и культура. –2010. – № 4. – С. 123–136.
6. Семилетова В. А. К вопросу об особенностях обучения иностранных студентов в российском высшем учебном заведении / В. Семилетова // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии /Сб. ст. по материалам XXXVIII Междунар. науч.-практ. конф. № 3 (38). Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014. 240 с.
7. Попадинец Е.В. Методологические особенности преподавания экономических дисциплин в Вузе и в системе подготовки и переподготовки кадров /Е.В. Попадинец // Материалы Международной научно-методической конференции «Проблемы модернизации высшего профессионального образования» от 15-16 мая 2003 г. – Кострома: КГСХА, 2003.– С.173-175.
8. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки: навч. Посібник / О.В.Аксьонова. – КНЕУ, 1998.– 280с.
9. Меньшикова О. Нужны ли детям экономические сказки / Меньшикова О., Попова Т. // Проблемы теории и практики управления. – 1992.– №4. – С. 74-81.
10. Основы педагогического мастерства / Под ред. д-ра филол. наук. И.А. Зязюна. – М.: Просвещение, 2009. – 446 с.
11. Ременцов А. Н. Социокультурные аспекты адаптации иностранных студентов в российских вузах / А. Ременцов, Н. Казанцева // Alma mater: Вестник высшей школы. 2011. № 7. – С. 10 – 14.

канд. екон. наук, доцент **Близнюк А.О.**
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СПОСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Вступ. Важливою складовою процесу управління економічною безпекою підприємства (ЕБП) є її оцінка, метою якої є визначення того, чи перебуває підприємство у стані економічної безпеки взагалі та виявлення її рівня. Варто зазначити, що питання виявлення чіткої методики оцінювання додатково ускладнюється тим, що на сьогодні існують різні погляди на сутність самого поняття економічна безпека підприємства, а, відповідно, і на сутність та перелік показників, які повинні бути піддані оцінюванню.

Результати дослідження. Аналіз наукових доробок з питання оцінювання економічної безпеки підприємства дозволив виявити серед усього різноманіття методик такі принципово відмінні підходи:

- індикаторний метод;
- методи математичного моделювання;

- методи оцінювання економічної безпеки за показниками прибутку та чистого доходу;
- метод формування інтегрального показника за видами діяльності підприємства;
- методи формування інтегрального показника за ресурсно-функціональним підходом.

Розглянемо та проаналізуємо кожний із виявлених методів оцінювання економічної безпеки підприємства більш докладно.

Сутність індикаторного методу економічної безпеки підприємства полягає у визначенні певного переліку показників, що характеризують всі аспекти діяльності підприємства, та у порівнянні їх з певними граничними значеннями – індикаторами економічної безпеки підприємства. Тобто сутність методу полягає у порівнянні фактичних та необхідних значень ключових показників діяльності підприємства [1].

Однак головною проблемою в реалізації такого підходу є значна залежність достовірності отриманих результатів від правильності визначення переліку самих показників та точності визначення бази порівняння – індикаторів, які повинні враховувати велику кількість аспектів, таких як галузева приналежність підприємства, форма власності, динаміка показників зовнішнього та внутрішнього середовища тощо. Все це призводить до великої трудомісткості реалізації методу та ухвалення управлінського рішення за отриманими результатами, а також вимагає високого рівня кваліфікації спеціалістів підприємства.

Наступний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства передбачає використання принципів програмно-цільового управління, відповідно до яких рішення ухвалюється на основі формування певних економічних моделей, що характеризують економічні процеси на підприємстві, тобто на основі використання методів математичного аналізу [2].

Використання такого підходу найбільш характерне для тих дослідників економічної безпеки підприємства, які ототожнюють це поняття з поняттям економічного ризику в діяльності підприємства. Головними ж недоліками використання даного підходу в умовах підприємства є надзвичайна складність розрахунків, а також те, що управлінське рішення ухвалюється більше не з позиції економіста та менеджера, а з позиції математика.

Метод оцінювання економічної безпеки підприємства на основі показників прибутку та чистого доходу є досить поширеним серед тих дослідників, які проводять певну паралель між економічною та фінансовою безпекою на підприємстві [3]. Головною ідеєю підходів є твердження, що підприємство знаходиться в стані економічної безпеки тоді, коли отриманих ним доходів (прибутку) вистачає для досягнення стану самоокупності і надалі – стану самофінансування.

Розглянемо алгоритм визначення рівня економічної безпеки підприємства за показниками прибутковості [3].

На першому етапі визначаються розміри нарахованих в аналізованому році амортизаційних відрахувань за основними виробничими фондами підприємства та проводиться їх коригування на рівень інфляції. Після проведення такого коригування визначається різниця між нарахованою амортизацією та амортизацією з урахуванням інфляційних процесів.

На другому етапі визначається розмір прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства:

$$Pr_{чt} = D_{pt} + D_{интt} + D_{нзпт} + D_{mot} + D_{zt} - B_t - П_t, \quad (1)$$

де D_{pt}, D_{innt} – дохід від реалізації продукції та іншої реалізації в році t ;
 $D_{nzpt}, D_{mot}, D_{zt}$ – відповідно доходи від позареалізаційних операцій, товарообмінних операцій та операцій на зовнішньому ринку в році t ;
 V_t – витрати виробництва підприємства в році t ;
 P_t – сума нарахованих податків у році t .

На наступному етапі визначається частка прибутку, що реінвестується, з урахуванням аспектів діяльності конкретного підприємства. Після цього різниця між нарахованою та скорегованою амортизацією (ΔA_m) порівнюється з розмірами прибутку, що спрямовується на реінвестування (Pr_p).

Якщо $Pr_p \geq \Delta A_m$, то нестача коштів для простого відтворення може бути компенсована за рахунок реінвестованої частки прибутку, тобто підприємство знаходиться в стані економічної безпеки.

Якщо $Pr_p < \Delta A_m$, то на підприємстві спостерігається нестача коштів для фінансування процесу простого відтворення, тобто підприємство знаходиться в стані економічної небезпеки.

Додатково для підтвердження результатів, що отримуються на попередньому етапі, деякі автори пропонують порівнювати розміри чистого прибутку підприємства (Pr_c) з розміром мінімально необхідного прибутку для простого відтворення капіталу (Pr_m), що визначається за формулою:

$$Pr_m = \frac{ВОП - (1 - ПДВ)(ВОП + A_m) + Ш}{1 - ПДВ - P_{np}} \cdot \left(1 + \frac{T_{inf}}{100}\right), \quad (2)$$

де $ВОП$ – витрати на оплату праці з відрахуваннями;

$ПДВ$ – ставка податку на додану вартість, частка одиниці;

A_m – амортизація основних засобів;

$Ш$ – сума штрафів та виплат з прибутку;

P_{np} – ставка податку на прибуток, частка одиниці;

T_{inf} – темпи інфляції в аналізованому періоді.

Якщо в аналізованому періоді $Pr_c \geq Pr_m$, то підприємство дійсно знаходиться в стані економічної безпеки.

Наведене вище порівняння прибутку з показниками амортизації з урахуванням інфляції дозволяє встановити те, чи підприємство знаходиться в стані економічної безпеки взагалі. Визначається ж рівень такої економічної безпеки так:

$$P_{e.б.} = \frac{BI^t}{I_{e.б.}^t}, \quad (3)$$

де BI^t – бруто-інвестиції підприємства в році t ;

$I_{e.б.}^t$ – інвестиції підприємства, необхідні для забезпечення його економічної безпеки, в році t .

Структура бруто-інвестицій підприємства є такою:

$$BI^t = Pr + PH_{m.p.} + Kp^t (1 - KC / 100) - \Delta A_m, \quad (4)$$

де $PH_{m.p.}$ – реінвестовані накопичення минулих років;

Kp^t – розміри кредитів у році t ;

KC – кредитна ставка банку.

Інвестиції підприємства, необхідні для забезпечення його економічної безпеки, визначаються за такою формулою:

$$I_{e.б.} = I_{c.n.} + I_m + I_{p.д.} + I_i, \quad (5)$$

де $I_{c.n.}$ – інвестиції підприємства, спрямовані на покращення взаємодії зі споживачами продукції;

$I_m, I_{p.д.}, I_i$ – відповідно інвестиції, призначені для мінімізації витрат підприємства, спрямовані на розширення та диверсифікацію, на фінансування розширення використання послуг інфраструктури.

На думку авторів, чим ближче співвідношення (3) до одиниці, тим вищий рівень економічної безпеки підприємства. Деталізація значень співвідношення та виявлені з його допомогою рівні економічної безпеки наведені в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Рівні економічної безпеки підприємства

Рівень ЕБП	Показник рівня ЕБП	Характеристика стану підприємства
Підтримувальний	До 0,05	Нестійкість економічної безпеки, підприємство на межі безпеки
Мінімальний	0,06 – 0,10	Підприємство в стані економічної безпеки та спроможне в найближчому майбутньому його втримати
Дуже низький	0,11 – 0,19	Інвестицій на забезпечення економічної безпеки достатньо лише на поточний період
Низький	0,2 – 0,29	Інвестицій на забезпечення економічної безпеки достатньо на найближче майбутнє
Середній	0,3 – 0,49	Інвестицій на забезпечення економічної безпеки достатньо на середню перспективу та на початок формування конкурентних переваг
Високий	0,5 – 0,7	Інвестиції на забезпечення економічної безпеки дозволяють зберегти стратегічні позиції та мати суттєві конкурентні переваги
Дуже високий	Більше 0,7	Інвестиції на забезпечення економічної безпеки враховують всі вимоги ринку, надають значні стратегічні конкурентні переваги

Поступова реалізація всіх етапів наведеного алгоритму дозволяє встановити не лише сам факт перебування підприємства в стані економічної безпеки або небезпеки, але й чітко визначити її рівень та майбутні перспективи підприємства.

Серед недоліків наведеного методу оцінювання економічної безпеки підприємства зазначимо трудомісткість визначення її рівня на останньому етапі через неоднозначність процедури визначення інвестицій, необхідних для забезпечення стану ЕБП, та через констатацію обов'язковості таких вкладень на підприємстві взагалі.

Розглянемо другий принциповий підхід у поточній групі методів оцінювання економічної безпеки підприємства – на підставі показників чистого доходу підприємства [4].

Головною ідеєю формування методики оцінювання економічної безпеки підприємства є порівняння розміру чистого операційного доходу та сукупних операційних витрат підприємства, відповідно до якого визначається своєрідна точка рівноваги, до досягнення якої підприємство перебуває в стані економічної небезпеки. Рівень економічної безпеки після подолання точки рівноваги оцінюється за допомогою коефіцієнтів ефективності операційної діяльності k_1, k_2, k_3 .

Розглянемо зміст та порядок визначення вище зазначених коефіцієнтів.

Показник k_1 представляє собою коефіцієнт самоокупності і відповідає першому, виявленому автором дослідження, перехідному рівню між станом економічної небезпеки та станом економічної безпеки. Умови його досягнення такі:

$$k_1 = TP + n, \quad (6)$$

або

$$ЧД_o - B_{co} = PK, \quad (7)$$

де TP – точка рівноваги;

n – щорічні відрахування на поповнення резервного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку відповідно до Статуту підприємства;

$ЧД_o$ – чистий дохід від операційної діяльності;

B_{co} – сукупні операційні витрати;

PK – щорічні відрахування до резервного капіталу.

Тобто, як бачимо, доходів підприємства на першому перехідному рівні до економічної безпеки повинно вистачати для покриття усіх витрат та формування коштів обов'язкового резерву.

Показник k_2 представляє собою коефіцієнт часткового самофінансування і відповідає другому перехідному рівню між станом економічної небезпеки та станом економічної безпеки підприємства. Умови досягнення такі:

$$k_2 = TP + \frac{AB}{\rho \cdot OF_{n.в.} \cdot K_{zn}}, \quad (8)$$

або

$$(ЧД_o - B_{co} - PK - Д) \geq AB, \quad (9)$$

або

$$НП_p \geq AB, \quad (10)$$

де AB – амортизаційні відрахування;

ρ – питома вага виробничого обладнання в загальній вартості основних фондів;

$OF_{n.в.}$ – первинна вартість основних фондів, що підлягають оновленню;

K_{zn} – коефіцієнт зносу;

$Д$ – сума дивідендів;

$НП_p$ – нерозподілений прибуток.

Отже, доходів підприємства на другому перехідному рівні до економічної безпеки додатково повинно вистачати на сплату дивідендів та покриття амортизації. Щодо останнього, то це викликає сумніви через той факт, що зазвичай амортизаційні відрахування враховуються у складі сукупних операційних витрат, тобто ідея полягає у тому, що коштів у даному випадку має вистачати для початку процесу оновлення виробничих фондів.

Показник k_3 представляє собою коефіцієнт повного самофінансування та відповідає рівню економічної безпеки підприємства. Умовами досягнення такого стану є:

$$k_3 = TP + \frac{НП_p + АВ}{\rho \cdot (ОФ_{н.в.о.} + ОФ_{з.в.о.})}, \quad (11)$$

або

$$НП_p + АВ = \rho \cdot ОФ_{н.в.о.} \cdot K_{zn}, \quad (12)$$

де $ОФ_{н.в.о.}$ – первинна вартість основних фондів, що підлягають оновленню;

$ОФ_{з.в.о.}$ – зміна первинної вартості основних фондів, що підлягають оновленню.

Тобто у стані економічної безпеки чистого доходу підприємства повинно вистачати на повне оновлення основних фондів з урахуванням зміни їх вартості протягом часу, тобто інфляції. Отже, у даному випадку також йдеться про необхідність урахування інфляційних процесів під час визначення рівня економічної безпеки підприємства, а це означає, що обов'язковою умовою економічної безпеки є забезпечення процесу прямого відтворення на підприємстві. Однак не можна вважати, що точка k_3 є точкою повного самофінансування, бо в цій точці, на нашу думку, кошти на забезпечення процесу розширеного відтворення, тобто процесу дійсного самофінансування, лише з'являються у підприємства.

Аналізуючи зміст обох наведених підходів, можна визначити їхні спільні положення:

- обов'язковою умовою досягнення підприємством стану економічної безпеки є отримання ним прибутку;
- отриманого прибутку повинно вистачати для забезпечення процесу простого відтворення з урахуванням чинника інфляції, який призводить до нерівності розмірів накопичено амортизації та дійсної вартості придбання об'єктів основних засобів;
- ступінь перевищення прибутку над розміром коштів, необхідних для покриття інфляції, визначає рівень економічної безпеки підприємства.

Розглянемо ресурсно-функціональний підхід до формування методики оцінювання економічної безпеки підприємства, який є найбільш поширеним та якого дотримується переважна більшість дослідників. Відповідно до цього підходу, передбачається визначення інтегрального показника, який містить в собі оцінки економічної безпеки підприємства за кожною складовою з урахуванням їх вагомості.

У загальному вигляді порядок визначення інтегрального показника економічної безпеки підприємства має такий вигляд:

$$I_n = \sum_{i=1}^n K_i \alpha_i, \quad (13)$$

де K_i – значення часткових функціональних складових рівня економічної безпеки підприємства;

α_i – питома вага значущості часткових функціональних складових економічної безпеки підприємства ($\sum \alpha_i = 1$);

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

В загальному класичному вигляді без урахування галузевої специфіки подають стосовно оцінки перелік складових економічної безпеки підприємства Безбожний В.Л., Козаченко Г.В. [3, 5]. Вони у своїх наукових працях сформували порядок оцінювання фінансової, інтелектуально-кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної, екологічної та силової складових. З цим поглядом погодилася Т. Тимофеева, незважаючи на те, що вона орієнтує своє дослідження на підприємства залізничного транспорту [6].

Варто зазначити, що у переважній більшості дослідників перелік складових, які піддаються оцінюванню, є саме таким. Окремо серед них можна виділити лише деякі більш об'ємні погляди, прикладом яких може бути наступний.

О.Ф. Яременко запропонувала свій перелік для підприємств машинобудування, а саме, порядок оцінювання фінансової, кадрової, технологічної, ресурсної, правової, ринкової, інтерфейсної, екологічної, інформаційної, міжнародної та захисної складових [7]. Однак, зазначимо, що такий масштабний погляд на формування переліку складових економічної безпеки підприємства є поодиноким через надмірну трудомісткість і складність практичного використання в умовах реального підприємства.

Розглянемо, які ж саме показники пропонуються для оцінювання в межах кожної з виявлених класичних складових економічної безпеки підприємства і на необхідності обов'язкової оцінки зійшлися у своїх поглядах усі дослідники [8, 9, 10].

Для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства пропонується аналізувати такі показники фінансового стану:

- коефіцієнт незалежності, який характеризує частку власного капіталу підприємства в загальній сумі фінансових ресурсів, що ним використовуються;
- коефіцієнт фінансової стійкості, який аналізує склад фінансових коштів підприємства не лише з позицій приналежності, але і з позицій часу погашення довгостроково залучених позикових коштів, якщо вони використовуються;
- коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, який характеризує залежність підприємства від позикових коштів;
- коефіцієнт залучення довгострокових пасивів, який показує частку довгострокових позик підприємства;
- коефіцієнт маневровості власних коштів, який характеризує частку власних фінансових ресурсів підприємства, що вкладена в його обігові кошти;
- коефіцієнт оборотності обігових коштів, що характеризує швидкість обігу оборотних коштів підприємства;
- коефіцієнт нагромадженої амортизації, що характеризує спроможність підприємства до оновлення виробничих фондів;
- коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) характеризує спроможність підприємства в короткостроковій перспективі розрахуватися за зобов'язаннями;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності, що характеризує негайну спроможність підприємства розрахуватися за поточними зобов'язаннями;
- коефіцієнти прибутковості та рентабельності, які характеризують загальну результативність та ефективність діяльності підприємства.

Для оцінювання інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки підприємства зазвичай використовують такі показники:

- коефіцієнт забезпечення трудової дисципліни, який характеризує загальний рівень професійної відповідальності працівників;
- коефіцієнт кваліфікації робітників, який відображає рівень професійних якостей працівників підприємства відповідно до виду робіт, що ними виконуються;
- коефіцієнт підготовки та перепідготовки кадрів, що характеризує ступінь оновлення знань працівників підприємства відповідно до сучасних вимог підприємства та галузі;
- коефіцієнт продуктивності праці, який відображає тенденції у результативності праці робітників підприємства;
- коефіцієнт стимулювання працівників, який відображає ступінь використання та результативність застосування засобів підвищення ефективності праці робітників шляхом використання засобів мотивації праці;
- коефіцієнт творчих можливостей працівників, який характеризує загальну спроможність трудового колективу підприємства виявляти ініціативу та пристосовуватися до швидко змінюваних вимог ринку.

У цій групі показників потрібно також аналізувати соціальні аспекти економічної безпеки персоналу підприємства, зокрема такі:

- рівень заробітної плати на підприємстві та його співвідношення з середнім рівнем заробітної плати в цілому по галузі та рівнем прожиткового мінімуму в державі;
- розміри та тенденції заборгованості по заробітній платі;
- питома вага заробітної плати в структурі собівартості продукції;
- плинність кадрів;
- дотримання вимог щодо організації праці, умов праці тощо.

Для оцінювання техніко-технологічної складової найбільш часто використовуються такі показники:

- коефіцієнт придатності основних виробничих фондів, який характеризує спроможність виробничого обладнання до нормальної та продуктивної експлуатації;
- коефіцієнт оновлення, який характеризує процес оновлення виробничих фондів підприємства новими засобами праці;
- коефіцієнт збереження фондів, що характеризує акуратність використання всього майна підприємства та загальний характер побудови виробничого процесу з позиції збереженості майна;
- коефіцієнт безперервності та безпеки виробничого процесу;
- частка витрат на науково-дослідні роботи тощо.

Для оцінювання політико-правової складової економічної безпеки підприємства використовуються показники, що характеризують професіоналізм працівників юридичного відділу, коефіцієнт правомірності їх дій та дій, що застосовуються до підприємства з боку інших структур у результаті роботи юридичних працівників, показники забезпеченості юридичного відділу підприємства.

Для оцінювання інформаційної безпеки підприємства зазвичай використовуються показники, що характеризують інформаційне забезпечення процесу ухвалення рішень на підприємстві, а також показники збереження та нерозголошення інформації.

Для оцінювання екологічної складової економічної безпеки підприємства використовуються показники, що враховують тенденції та розміри адміністративних санкцій за порушення вимог екологічного законодавства, а також показники, що характеризують технічний стан виробничих фондів підприємства з погляду небезпеки для екології.

Для оцінювання силової складової економічної безпеки підприємства використовуються показники, що характеризують ефективність діяльності охоронних служб підприємства, а також збереження його майна від зовнішнього та внутрішнього розкрадання.

Як бачимо, оцінювання економічної безпеки підприємства відповідно до ресурсно-функціонального підходу є найбільш різнобічною і дозволяє охопити та врахувати майже всі аспекти діяльності підприємства. Однак така повнота одночасно є й недоліком даної методики через надмірну кількість показників, що можуть дублювати один одного, а також бути взаємопов'язаними.

Тобто ефективна методика оцінювання економічної безпеки підприємства за ресурсно-функціональним підходом, пристосована до практичної реалізації, повинна:

- визначити чіткий, достатньо невеликий перелік показників оцінки певної складової, що надасть максимум інформації;
- виключити дублювання показників;
- урахувати галузеву специфіку підприємства, яка може значною мірою скоригувати як сам перелік складових економічної безпеки, так і перелік її особливості розрахунку окремих показників усередині складової.

Далі проведемо загальний аналіз недоліків та переваг усіх методик, що були розглянуті.

Індикаторний метод.

Переваги методу:

- можливість адаптації переліку показників до специфіки діяльності конкретного підприємства;
- простота обчислення показників;
- однозначність висновків після порівняння фактичних та необхідних значень показників.

Недоліки та обмеження використання методу:

- суб'єктивність під час визначення переліку показників оцінки ЕБП;
- необхідність постійного моніторингу та уточнення необхідних значень показників-індикаторів;
- відсутність врахування взаємозв'язку між окремими показниками;
- відсутність врахування нерівномірності впливу різних показників на загальний рівень ЕБП;
- велика трудомісткість ухвалення управлінського рішення на базі великої кількості показників.

Методи математичного моделювання.

Переваги методу:

- можливість точного визначення та прогнозування показників ЕБП;
- можливість урахування великої кількості аспектів діяльності конкретного підприємства;
- можливість урахування взаємовпливу показників ЕБП.

Недоліки та обмеження використання методу:

- складність розробки та використання моделей;
- необхідність наявності на підприємстві відповідного програмного забезпечення;
- необхідність у висококваліфікованих спеціалістах зі складання моделей і відповідних програм та їх обслуговування;
- необхідність у кадрах, які б на основі суто математичних показників робили економічні висновки та ухвалювали кваліфіковані управлінські рішення.

Метод оцінювання ЕБП за показниками прибутку.

Переваги методу:

- однозначність ухвалення рішення не тільки про стан ЕБП, але й про рівень ЕБП;

- урахування при оцінюванні ЕБП головного показника ефективності діяльності підприємства – прибутку;

- нескладність та чіткий алгоритм розрахунків на етапі визначення стану ЕБП;

- однозначність обчислення показників;

- урахування в розрахунках чинника інфляції;

- можливість визначення на підставі основної фінансової звітності підприємства.

Недоліки та обмеження використання методу:

- проведення паралелі між фінансовою та економічною безпекою підприємства;

- неврахування великої кількості аспектів ЕБП;

- трудомісткість визначення кінцевого рівня ЕБП, наявність обмежень при використанні наведених алгоритмів розрахунків.

Метод оцінювання ЕБП за показниками чистого доходу.

Переваги методу:

- чітка процедура визначення рівня ЕБП на основі трьох головних показників;

- урахування чинника інфляції;

- простота розрахунків та отримання висновків;

- достатність основної фінансової звітності підприємства для розрахунків.

Недоліки та обмеження використання методу:

- проведення паралелі між фінансовою та економічною безпекою підприємства;

- неврахування великої кількості аспектів ЕБП;

- певна спірність порядку визначення показників ЕБП та точки рівноваги.

Метод формування інтегрального показника ЕБП за видами діяльності підприємства.

Переваги методу:

- урахування більшості аспектів діяльності підприємства, що формують рівень його ЕБП;

- урахування вагомості впливу окремих показників ЕБП на загальний її рівень;

- зручність, нескладність та зрозумілість розрахунків;

- однозначність ухвалення рішення про стан ЕБП.

Недоліки та обмеження використання методу:

- відсутність чіткої шкали для визначення рівня ЕБП;

- суб'єктивність у визначенні переліку показників оцінки кожної зі складових ЕБП, припущення рівнозначності їх впливу;

- необхідність у великій кількості вихідних даних для проведення розрахунків.

Методи формування інтегрального показника ЕБП за ресурсно-функціональним підходом.

Переваги методу:

- урахування переважної більшості аспектів діяльності підприємства, що формують його ЕБП;

- урахування вагомості впливу кожної складової ЕБП на загальний її рівень;

- однозначність ухвалення рішення про досягнення підприємством стану економічної безпеки.

Недоліки та обмеження використання методу:

- необхідність урахування галузевої специфіки підприємства під час складання переліку складових ЕБП та показників їх оцінки;

- суб'єктивність формування переліку складових ЕБП та їх показників, вагомості їх впливу;

- великий масштаб розрахунків та вихідної інформації;
- можливість дублювання показників під час оцінювання окремих складових ЕБП, їх взаємозв'язок та взаємовплив;
- відсутність чіткої шкали для визначення рівня ЕБП.

Висновки та наукова новизна. Таким чином, на підставі проведеного аналізу найбільш поширених методів оцінювання стану та рівня економічної безпеки підприємства можна визначити, що сучасна об'єктивна методика, придатна для практичного використання в умовах підприємства, повинна містити в собі елементи кількох методів, які формують головні їх переваги, та, по можливості, виключати ті з них, які формують головні недоліки.

Список використаних джерел

1. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. Серия 6: Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3-9.
2. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / Т. Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Дулеба Н. В. Методичні основи визначення рівня економічної безпеки автотранспортного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / Н. В. Дулеба. – К., 2010. – 20 с.
5. Безбожний В. Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / В. Л. Безбожний. – Луганськ, 2009. – 224 с.
6. Тимофєєва Т. О. Розробка механізму щодо забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Т. О. Тимофєєва. – Х., 2009. – 20 с.
7. Яременко О. Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / О. Ф. Яременко. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
8. Коваленко К. В. Забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств в умовах регіонального господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / К. В. Коваленко. – Луганськ, 2009. – 20 с.
9. Мішина І. Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / І. Г. Мішина. – Донецьк, 2007. – 20 с.
10. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 21.04.02 "Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності" / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Вступ. Фінансово-економічна криза 2008-2009 років внесла корінні зміни у світову економічну систему, які на протязі останніх років продовжують її формувати, визначаючи слабкі та сильні сторони. Зрозуміло, що тісна взаємодія національних економік в глобальній економічній системі на даний час має певну структуру, котра сформувалася протягом тривалого часу, але постійний динамічний розвиток світу, зміна політичних та соціальних орієнтирів деяких провідних світових країн призводять до певного розхитування вже діючої структури, що, з урахуванням кризового стану, спонукує до певних перетрубацій в економічній системі та на геополітичному рівні у світі.

«Зникнення» кордонів між національними економіками призводить до підриву їх авторитету у власній країні, хоча на даний час саме держава виступає головним чинником при формуванні світової глобальної економічної системи. Адже міжнародні та регіональні структури формуються лише як договірні, спираючись на авторитет конкретної національної економіки. Звісно, економічна співпраця носить вільний характер, але участь в ній держави, як гаранта, є обов'язковою умовою формування різних економічних структур.

Взагалі-то, глобалізація немає чітко вираженого впливу на національну економіку, але її ефективний розвиток тісно пов'язаний із можливістю виходу країни на світовий ринок, що може призвести, як до розквіту національної економіки через імпорт національного продукту на ринки інших країн, так і до її деградації за рахунок захоплення власних ринків закордонними товарами.

Звісно, що прихильників антиглобального розвитку світу вистачає, але руйнування встановлених торгівельних та виробничих зв'язків не принесе користі жодній країні в світі. Тому, світові економічні лідери, при бажанні деяких провідних країн вийти або зменшити свою участь у глобальній економічній системі, можуть об'єднатися в новий економічний альянс, і наша країна може прийняти в ньому участь, в першу чергу, як транзитна держава, реалізувавши таким чином власний потенціал.

На даний час кожна країна повинна постійно пристосовуватися до змін на світовій арені та намагатися стати надійним партнером для всіх учасників світової економічної системи. Перспективи участі України у глобальній економічній системі є досить «туманними», але світ не стоїть на місці і національній економіці потрібно прагнути пристосуватися до його правил, щоб вивести нашу країну на гідний рівень економічного та соціального розвитку. Та створена за роки незалежності олігархічна модель економіки нашої країни з низьким рівнем інноваційного та соціального зростання не спроможна вивести її з глибокої економічної кризи.

Варто відзначити, що збільшення ролі інноваційного розвитку економіки досягається за рахунок якісної освіти, високого рівня розвитку фундаментальних та прикладних досліджень, зацікавленості підприємців, бізнесменів та держави у їх впровадженні. І для цього в нашій країні є майже всі необхідні складники, так, зокрема, протягом років незалежності значна частина наукового потенціалу країни осіла у провідних світових країнах і проводить здійснювати вклад в розвиток світової науки, але, на жаль, не вносить вклад в розвиток нашої країни.

Формування інноваційно орієнтованої моделі економіки потребує значних фінансових затрат, особливо за умов майже повного занепаду вітчизняної промисловості. Тому, керівництву країни потрібно вибрати найбільш реально здійснені шляхи економічного розвитку країни та докласти всіх зусиль для їх реалізації. Звісно, що будь-яка модель економічного розвитку нашої країни має враховувати потенціальні перспективи виходу на світові ринки та участь у глобальній економічній системі.

Результати дослідження. Тенденції розвитку сучасного світу відображають формування нової його фінансової структури з сильними фінансовими центрами, які будуть направляти значні кошти на захист від економічних криз та потрясінь. Звісно, що рух капіталів в глобальній системі буде спрямований на наукові дослідження та на розвиток трудових ресурсів, особливо їх наукової складової. За таких умов наша країна повинна зацікавити провідних світових економічних лідерів у необхідності вкладати кошти у розвиток певних сфер нашої національної економіки. Хоча, на жаль, як показує практика, протягом останніх років всі іноземні інвестори намагаються вивести власний капітал з України. Так, в рейтингу ведення бізнесу Україна за 2014-2015 рр. посіла 83 місце, знаходячись між Брунеєм і Саудівською Аравією [1], а щодо рівня боротьби з корупцією, то за останній рік Україна поліпшила його лише на 2 бали, посівши 131 місце серед 176 країн світу [2] і такі показники досить негативно відображаються на стані довіри до національної економіки іноземних інвесторів.

Виконавча та законодавча влади намагаються створити відповідний клімат в країні для ведення успішного бізнесу, але поки бізнес не буде відділений від політики, поки не будуть ліквідовані, не лише на словах, корумповані схеми, поки не буде налагоджений механізм підтримки вітчизняного товаровиробника, поки влада не почне відстоювати національні інтереси, до того часу наша багатостраждальна економіка не зможе повноцінно розвиватися, які б програми не були анонсовані та який потенціал ми б не мали.

З викликами світової економічної система наша країна з досить слабкою національною економікою самотужки впоратися не може, тому має зосередити увагу на внутрішньому ринку та на ринках країн з економікою, що розвивається. Тож, необхідно зосередити увагу на перспективних галузях, зокрема науці, металургії, машинобудуванні, сільському господарстві, використати вигідне географічне положення тощо.

Зокрема, тенденції 21 сторіччя виводять на перший рівень не лише поняття «нова економіка», а й визначають її як «економіка знань» або «інформаційна економіка», яка формує нову економічну свідомість виводячи на перший рівень інформацію, як один з вагомих факторів чинників соціально-економічного прогресу, як суспільства, так і особистості [3]. Залежність економічної системи від інформації проявляється у виборі того, хто має засоби та методи збирання, обробки, збереження, поширення та використання інформації для підтримки тих чи інших користувачів [4].

Повна ж інформатизація економіки позначається на функціонуванні всього суспільства за рахунок [5]:

- певного спаду виробництва на початковому етапі при широкому впровадженні інформаційних технологій у виробництво;
- скорочення кількості працівників та «зникненню» деяких професій;
- зростанню потреби у нових висококваліфікованих спеціалістах в галузі інформаційного забезпечення виробництва, торгівлі тощо;
- перерозподілу в структурі виробничих сил, як окремих регіонів, так і цілого світу та ін.

І, попри все, роль інформації у сучасній економічній системі ще повністю не сформувався, адже більшість дослідників розглядають її як допоміжний ресурс. Хоча,

як економічний ресурс інформація має досить особливі властивості. Так, однією з основних є відсутність матеріальної складової, яку необхідно охороняти, але її можна легко тиражувати та надати у вільний доступ, що може її знецінити. Та все ж таки це економічне благо має бути доступним для суспільства та приносити йому користь.

Що ж відносно України, то становлення інформаційної економіки відбувається з такими особливостями [4]:

- утворення нових виробничих сил, котрі докорінно змінюють матеріально-технічну базу виробництва, гальмується недостатнім його техніко-технологічним оснащенням та відсутністю значної кількості висококваліфікованих фахівців;
- впровадження інформаційних технологій у всі економічні сфери, що робить їх надто прозорими для будь-яких тіньових дій, що не завжди влаштовує певні бізнесові й політичні кола;
- виникнення нового виду діяльності, який передбачає дистанційну участь при виконанні завдань;
- зміни на макро- та мікро- рівнях у національній економіці, що виражається у виникненні нової форми підприємства, котре може функціонувати на віртуальному рівні, та створенні нової сфери в національному господарстві - інформаційної індустрії, яка утворилася при об'єднанні таких галузей як обчислювальна техніка, зв'язок та інформаційне наповнення.

Також, варто відзначити, що розвиток інформаційної економіки в Україні тісно пов'язаний з формуванням інформаційного суспільства, що призводить до перегляду свідомості населення та поступове «захоплення» інформаційними технологіями всіх сфер їх життя. Втім ринок інформаційних технологій у нашій країні поступово розвивається, хоча й не так динамічно, як цього потребує сучасний світ.

Більшість вітчизняних підприємств мають певні труднощі при отриманні достовірної інформації щодо стану національної економіки, показників експорту та імпорту, аналізу сегментів вітчизняного ринку тощо. Вони змушені, в більшості випадків, задовольнятися даними закордонних аналітиків, котрі не в змозі достовірно надати інформацію про реалії нашої економіки, тому що застосовані ними способи отримання даних та методи їх оцінки не завжди є актуальними для наших умов. Проте вітчизняним бізнес структурам потрібна така інформація, в першу чергу для планування бізнесу та для оцінки підприємством свого місця на ринку.

З усіх факторів, які мають безпосередній вплив на інформаційний ринок України, варто виділити наступні, котрі мають позитивний вплив, як на всю економіку, так і на окремі підприємства, а саме [4]:

- активні трансформації серед користувачів інформаційними товарами та послугами;
- ощадне відношення до коштів, які йдуть на технічне переоснащення, що призводить до необхідності створювати якісний власний інформаційний продукт;
- широке застосування комп'ютерних технологій у всіх сферах економіки та життєзабезпечення;
- значний вибір пакетів прикладного програмного забезпечення, спрямованого на задоволення потреб всіх верств користувачів з мінімальними знаннями роботи на ПК.

До негативних факторів, які гальмують розвиток ринку інформаційних технологій в нашій країні, на даний час відносять [4]:

- постійне зниження рівня промислового виробництва, що призводить до виїзду за кордон висококваліфікованих кадрів, відсутності коштів на розвиток власних інтелектуальних продуктів;

- значний розрив між цінами на технічні засоби й програмне забезпечення та матеріальним станом споживачів;

- загальна економічна відсталість нашої країни, що виражається у скороченні кредитування, відсутності комплексного дослідження ринку інформаційних технологій, слабкій державній підтримці;

- слабо розвинута інфраструктура ринку;

- низький рівень контролю за дотриманням авторських прав та використанням ліцензійного інформаційного продукту тощо.

Так чи інакше, але сучасність диктує нові вимоги щодо функціонування підприємства в нинішніх економічних умовах, і якою б консервативною не була галузь, її підприємства поступово застосовують у своїй діяльності нові прогресивні техніки та технології, що дозволяє їм підвищувати ефективність своєї роботи.

Важливою вимогою до створення ефективної та надійної інформаційної системи є забезпечення динамічності її структури і функціонування. Тому важливе значення мають вимоги, котрі кожен споживач висуває до інформаційних технологій, а саме [6]:

- створення умов для забезпечення виконання процесів циркуляції та обробки інформаційних даних згідно із встановленими вимогами;

- визначення необхідного набору блоків для переробки даних відповідно до інформаційно-технологічних процесів, особливо з врахуванням специфіки роботи транспортних підприємств;

- введення апаратно-програмних засобів підтримки інформаційно-технологічних процесів;

- формулювання організаційної структури, спрямованої на забезпечення планування і нормування процесів циркуляції та обробки інформації;

- включення методів реалізації процесів руху та обробки інформації, їх документування та контролю;

- визначення форм програмних і технологічних документів;

- визначення порядку освоєння та впровадження інформаційних технологій, а також використання її як бази для адаптації засобів автоматизації до умов зовнішнього середовища;

- опис засобів, які реалізують всі вимоги, що забезпечить якість її роботи та ін.;

- наявність конкретних переваг порівняно з існуючими технологіями для обробки даних певних інформаційних систем.

Практичне впровадження у виробничих цілях інформаційних технологій активізує динамічний розвиток підприємств, що, в свою чергу, призводить до підвищення конкурентоспроможності економіки не лише конкретного підприємства, а й держави в цілому. Адже, сучасні вимоги до перевізного процесу, як необхідної складової забезпечення ефективного та надійного розвитку транзитоспроможності країни, доводять необхідність у застосуванні інформаційних технологій для формування сталих вертикально-технологічних зв'язків між різними видами транспорту при реалізації вантажних та пасажирських перевезень, здійснення логістичної діяльності, розвитку сервісу, інфраструктури тощо в транспортній сфері.

Варто відзначити, що саме транспорт є однією з необхідних ланок, яка сприяє формуванню якісно нових, довготривалих господарських зв'язків між країнами та континентами [7]. Тож, транспортна логістика, як необхідна складова формування світової транспортної системи, визначається як галузь діяльності, що охоплює наступні царини [8], а саме:

- процес планування, організації і виконання надійного та швидкого переміщення товарів від виробника до споживача;

- контроль за всіма транспортними та іншими операціями, які утворюються під час перевезення із застосуванням сучасних інформаційних засобів та технологій;
- надання необхідних даних вантажовласникам тощо.

Звісно, що впровадження інформаційних технологій на підприємствах транспорту відбувається вже на протязі значного періоду часу [9], але сучасний ринок ставить перед транспортними підприємствами нові орієнтири, для досягнення яких їм потрібно переходити від множини кількісних та якісних показників у роботі до нових еталонів діяльності, що призводить до необхідності в їх тісній взаємодії, особливо в інформаційній сфері. Що має проявлятися в:

- створенні на національному рівні сучасних інформаційних баз, технологій;
- необхідності розвивати відповідні вітчизняні виробництва для створення належної технічної бази;
- розвитку власного виробництва потрібних та недорогих систем і засобів зв'язку, телекомунікаційних мереж тощо;
- сприянні запровадженню закордонних інформаційних технологій та адаптації їх до національних потреб;
- проведенні відповідної підготовчої роботи щодо навчання кваліфікованих кадрів та ін.

Впровадження комп'ютиризації та автоматизації в інформаційні процеси на транспортних підприємствах дозволить їм більш та краще здійснювати перевізний процес особливо на етапах планування та оформлення документації.

Також, особливу увагу потрібно звернути на створення системи обміну інформацією між транспортними підприємствами, що призведе до необхідності створити спеціальну інформаційну базу, в якій буде зберігатися, оброблятися та надаватися інформація відносно перевізників та споживачів транспортних послуг (рисунок 1).

Тож, формуючи таку інформаційну базу, потрібно враховувати:

- необхідність створення спеціальної електронної карти, в якій потрібно відобразити всі елементи дорожньої інфраструктури - залізничної, автомобільної, трубопровідної, водної та ін.;
- потребу в обладнанні кожної одиниці рухомого складу відповідною технікою;
- наявність надійного та якісного супутникового покриття по всій території;
- створення комплексного уніфікованого підходу щодо регулювання та забезпечення безпеки руху для всіх транспортних засобів;
- забезпечення вчасності надання та оновлення бази даних;
- доступність для всіх учасників та ін.

Ще одним важливим аспектом ефективного та надійного розвитку транспортно-логістичної системи є забезпечення високого рівня безпеки та керованості перевізним процесом, що неможливе без застосування інформаційних технологій [10, 11]. Це проявляється у постійному вдосконаленні та оновленні технічних засобів на всіх шляхах сполучення через постійний контроль за місцем знаходження та параметрами ходу рухомого складу, автономне та автоматичне визначення місця його знаходження, що, в свою чергу, дає можливість реалізовувати системи управління та забезпечення безпеки руху на абсолютно нових принципах з мінімальною кількістю технічних засобів [12].

Варто відзначити, що на сьогоднішній день керівництво рухом транспортних засобів здійснюється на декількох рівнях, зокрема на залізничному транспорту: на рівні Укрзалізниці управління рухом виконують диспетчери Головного управління перевезень, на рівні залізниць – залізничні диспетчери, на рівні станцій діють станційні диспетчерські центри, що здійснюють оперативне управління, і тому при перетині рухомим складом різних ділянок колії, його обслуговують різні диспетчери, що призводить до ускладнення їх роботи.

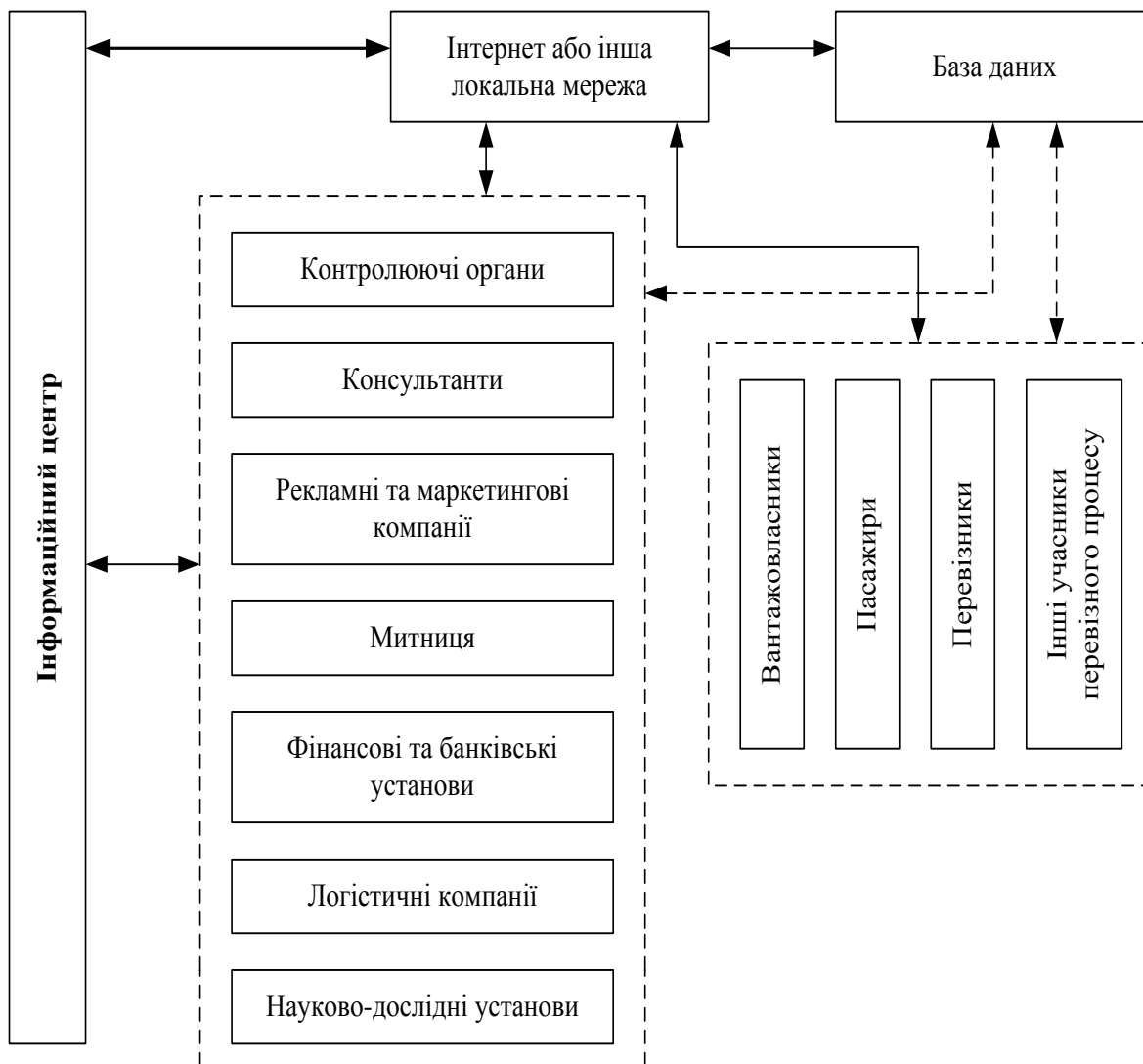


Рисунок 1 – Схема обміну даними між елементами центру забезпечення інформаційної бази транспортно-логістичної системи

Виходячи з цього, варто зазначити, що доцільніше було б запровадити відповідне програмне забезпечення, котре б спиралося на сучасні інформаційні технології, зокрема супутникові, яке б сприяло поліпшенню контролю за процесом транспортування, що б дозволило розв'язати проблему підвищення безпеки руху, якості та надійності процесу перевезення [12]. Особливо в сучасних умовах, коли точність та безпека виступають одними з головних критеріїв у забезпеченні перевізного процесу.

А для забезпечення ефективного та надійного розвитку транспортно-логістичної системи потрібно враховувати, що в умовах розвитку світової економічної системи комерційна успішність транспортного сектору кожної країни, і України в тому числі, залежить від здатності транспорту адаптувати свої технології у сфері перевезень до сформованих вимог якості транспортних послуг на глобальному транспортно-логістичному ринку [13, 14].

Також, необхідно наголосити, що впровадження інформаційних технологій для підприємств транспортної сфери має ґрунтуватися на принципах забезпечення безпеки при управлінні перевізним процесом та логістичними операціями, моніторингу стану

інфраструктури, інженерно-геодезичного забезпечення робіт при ремонтні, проектуванні, будівництві та експлуатації шляхів сполучення та ін.

Якщо ж, розглядати практичну сторону впровадження інформаційних баз в транспортному секторі, то необхідно звернути увагу на управління розподілом пропускної здатності транспортної системи, що вимагає виконання процесу ефективного планування при організації перевезень та швидкого прийняття рішень відносно доступу до транспортної інфраструктури значної кількості транспортних компаній, які до того ж ще й є конкурентами. Досвід деяких інших світових країн свідчить, що для ефективного функціонування таких інформаційних баз потрібно впроваджувати спеціальні правила, в яких будуть чітко зазначені умови доступу до даних [15, 16].

Крім того, управління розподілом пропускної спроможності транспортної системи вимагає автоматизації процесу планування, як на тактичному, так й оперативному рівнях. Що зумовлює необхідність постійного контакту різних учасників перевізного процесу, особливо при взаємодії різних видів транспорту. А, враховуючи велику кількість функцій, які повинні виконуватись в межах їх тісної взаємодії, кожен компонент інформаційної системи повинен виконувати окрему функцію в межах загального процесу управління та бути інтегрованим до єдиного інформаційного середовища з метою формування інтегрованої технології управління розподілом пропускної спроможності в межах всієї транспортної системи України.

Таким чином, на сьогоднішній день у вітчизняній транспортно-логістичній системі, для повноцінної участі в наданні послуг на відповідному рівні, необхідно вчасно і швидко запроваджувати власні технології перевезень відповідно до вимог провідних гравців світового ринку транспортних послуг [17].

І, взагалі, ефективне функціонування будь-якого підприємства залежить від значної кількості факторів, які в більшості випадків навіть складно систематизувати (рисунк 2).

Тож, як видно з рисунка 2, підсумкові результати роботи підприємства залежать від багатьох факторів, які в більшості випадків не можна навіть формалізувати, і інформаційна складова виступає лише одним із складових успішного функціонування підприємства. Але, сьогодні диктує нові правила гри, і ті підприємства, котрі можуть швидко зібрати інформацію, якісно її опрацювати, проаналізувати та на основі цього ухвалити рішення, мають значно більше шансів утриматися на ринку та завоювати нові ніші. Тобто, інформаційна складова виходить на одне з першочергових місць у досягненні ефективності діяльності підприємства, в тому числі й транспортної сфери.

Вато відзначити, що поряд із значною кількістю пропозицій і розробок щодо майбутнього розвитку транспортної галузі нашої країни, а саме дослідження процесів стратегічного управління, забезпечення конкурентоспроможності та управління розвитком транспортного сектору тощо, ефективність розвитку транспортної системи України можлива, також, за рахунок розробки методів розрахунку пропускної спроможності, застосування інформаційних технологій в експлуатаційній роботі та інших факторів, які постійно потребують більш детального дослідження та вивчення, з урахуванням можливостей застосування нових технік і технологій, зокрема в інформаційному просторі. Тож, зміни, котрі відбуваються в сучасній економічній системі, висувають і нові вимоги до всіх її складових, при цьому транспортно-логістичні послуги, виступають зв'язуючим елементом між ними.

Головними чинниками ринку транспортних послуг виступають величина тарифу на перевезення, безпека, надійність, своєчасність і т.д. Для забезпечення їх успішної реалізації підприємства транспорту мають створити умови для задоволення технічної, технологічної та інформаційної узгодженості всіх учасників перевізного процесу, вдовольнивши їх економічні інтереси, шляхом застосування інформаційних технологій, що є перспективними шляхами розвитку транспортного потенціалу нашої країни.



Рисунок 2 – Фактори, що впливають на успішність функціонування підприємства

Враховуючи реалії сьогоденного стану національної транспортної системи, а саме майже повне її фізичне та моральне зношення, відсутність належного фінансування, невідповідність вимогам світових стандартів до забезпечення якісного, надійного та безпечного перевізного процесу та ряду інших політичних та економічних факторів, її подальший розвиток має базуватися на принципах спрямованих на раціональну організацію проведення поточного утримання, ремонту та модернізації транспортної інфраструктури, а саме:

- реконструкція наявних та будівництво нових шляхів сполучення повинні відбуватися з врахуванням змін у структурі перевезень по території нашої держави;
- послідовне залучення до перевізного процесу тих ділянок шляхів сполучення, котрі мало задіяні у перевізному процесі, але більш інтенсивне їх залучення у перевізну роботу сприятиме розвантаженню головних напрямів перевезень, особливо транзитних;
- зростання рівня технічного забезпечення транспортних підприємств за рахунок застосування більш новітніх та прогресивних технологій проведення ремонту та закупування нової техніки;
- поетапне запровадження світових вимог та стандартів;
- дотримання всіх правил безпеки руху;
- використання технологій спрямованих на економію ресурсів;
- та інші заходи спрямовані на забезпечення ефективної роботи транспортно-логістичної системи для надання транспортних послуг на найвищому рівні.

Тож, необхідно звернути увагу на проведення техніко-економічних розрахунків при виробі необхідного варіанту ремонту всіх видів шляхів сполучення вітчизняної транспортної системи, що є необхідним для вибору найбільш раціонального та економічно вигідного через порівняння декількох варіантів. Але реальні умови сьогодення показують, що терміни служби та строки проведення ремонтів не співпадають через відмінності в експлуатації, нерівномірності розподілення навантаження та ін. Тому, розрахунки терміну окупності витрат на ремонт, утримання чи модернізацію можуть значно вплинути на ефективність прийнятого варіанту.

Отже, при здійсненні техніко-економічного обґрунтування впровадження інформаційних систем необхідно враховувати нерівномірність експлуатаційних витрат, багатоетапність капітальних вкладень та одноразових витрат, що дозволить враховувати дані щодо виходу елементів транспортної інфраструктури з ладу відповідно до термінів служби, опору руху, амортизаційних відрахувань, видів ремонтів та їх вартість та інших факторів. І накопичення інформації про стан транспортної інфраструктури дозволить більш раціонально проводити її ремонт та утримання.

Висновки та наукова новизна. Глобалізація призводить до створення принципово нової економічної системи, що проявляється у формуванні нових виробничих та фінансових відносин, специфіці організація виробничої та комерційної діяльності та ряді інших факторів, які так чи інакше змушують змінюватися економіку кожної країни, а саме:

- трансформація світової фінансової системи із стабільної в нестабільну, за рахунок тісної взаємодії та залежності економік країн світу одна від одної;
- розрив між реальним станом економічної системи та віртуальними ринковими механізмами;
- зростання ролі неекономічних факторів у розвитку світової економічної системи;
- збільшення залежності світової економічної системи від будь-яких коливань політичних чи економічних улюбій країні;
- створення дієвого механізму боротьби з кризовими явищами глобалізації;
- перетікання капіталів з сфери торгівлі та виробництва у сферу руху ліквідних капіталів та інформаційну сферу тощо.

Звісно, що глобалізація приносить більше користі країнам з досить сильною економікою. Це проявляється у їх економічній, соціальній, а в деяких випадках, і політичній диктатурі щодо інших держав, що, в свою чергу, призводить до залежності окремих країн або навіть цілих регіонів від більш «сильних» країн та до виникнення конфлікту інтересів між економічно зрілими державами за нові ринки сировини чи збуту.

І в цьому випадку країна із слабкою економічною системою має запропонувати глобалізованому світу свою сильну сторону, котра заключається у можливості зацікавити вкладати кошти у розвиток своїх підприємств.

Список використаних джерел

1 Україна піднялася одразу на 13 позицій у щорічному рейтингу легкості ведення бізнесу від Світового банку Doing Business-2016, посівши 83 місце [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/>

2 Україна 131-ша з 176 країн у рейтингу сприйняття корупції Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.censor.net.ua/news/424781/>

ukrayina_131sha_z_176_krayin_u_reyityngu_spryyinyattya_koruptsiyi_transparency_international 25.01.207

3 Інформаційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/dict/363.html>

4 Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник. / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко— К., 2010. — 687 с.

5 Lipsey R. Technological Shocks: Past, Present and Future [Електронний ресурс] / R. Lipsey. – 2002. – Режим доступу : <http://www.sfu.ca/~rlipsey/T&G.PDF>

6 Горелов, Г. Цифровые телекоммуникационные сети. Уч. пособ. / Г.В. Горелов, Н.А. Казанский, В.А. Кудряшов, О.Н. Ромашкова. – Х.: Транспорт Украины , 2000. – 213 с.

7 Економіка міжнародних транспортних перевезень: підручник / [М. І. Данько, В. Л. Дикань, О. Г. Дейнека, Л. О. Позднякова, Ю. М. Юрченко]. — Х. : ТОВ «Олант», ЧП Чиженко, 2004. — 352с.

8 Смехов А. А. Основы транспортной логистики: учеб. для вузов ж.-д. транспорта / А. А. Смехов. — М. : Транспорт, 1995. — 197 с.

9 Каличева Н.Є. Роль інформаційних технологій у розвитку підприємств транспорту / Н.Є. Каличева// Тези доповідей за матеріалами десятої науково-практичної конференції «Проблеми міжнародних транспортних коридорів та корпоративної логістик». Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ. - 2014. - № 46. - С. 100 – 101

10 Дикань В.Л. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, О.В. Маковоз. - Харків: УкрДАЗТ, 2011. - 266с.;

11 Костюк Ж. С. Підходи до підвищення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту / Ж.. С.Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. - 2015. - Вип. 49. - С. 121-127.

12 Каличева Н.Є. Проблеми та перспективи впровадження інформаційних технологій у вітчизняній транспортній сфері/ Н.Є. Каличева// Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку: колективна монографія. За ред. д.е.н., проф. Прохорової В.В. – Х., «НТМТ», 2014. – С. 73 – 78 с.

13 Дикань В.Л. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем/ В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків, УкрДАЗТ. - 2011. - № 33. – С. 13-19.,

14 Каличева Н.Є. Покращення функціонування логістичних систем за рахунок удосконалення транспортних послуг/ Н.Є. Каличева// Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – Хмельницький: ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2015. – Вип. 2 (38). - С. 80 – 83.,

15 Жук Е. Сетевая компьютерная система составления графика движения поездов на железных дорогах Польши / Е. Жук // Вестник Научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. – 2006. – Вып. 5. – С.15 -19.

16 Braun I. New Revenue Management Strategies for Railway Network Providers / Imma Braun, Martin Schroeder, Eckehard Schnieder // Computer -Aided Scheduling of Public Transport. Series Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems, Springer Berlin Heidelberg, 2001. – Vol. 505. – P. 415-428.

17 Мукмінова Т.А. Ринкова трансформація суб'єктів господарювання на залізничному транспорті / Т.А. Мукмінова // Екон. -мат. моделювання соц. -екон. систем. — 2007. — Вип. 12. — С. 29-37.

канд. екон. наук, доцент **Можайкіна Н. В.**,
канд. екон. наук, доцент **Островський І. А.**
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вступ. Жорстка конкурентна боротьба на світових ринках з високим ступенем представництва різних суб'єктів господарювання потребує від України пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її регіонів, формування у країні потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу, сприятливого бізнес-середовища, що в перспективі дозволить зайняти гідні позиції на міжнародних ринках.

Підвищення конкурентоспроможності регіонів України є важливим завданням на сучасному етапі і стане можливим тільки за умови ефективної економічної політики та якісного удосконалення всіх складових, які формують і визначають її конкурентоспроможність. На загальнодержавному рівні ухвалено низку директивних документів, що підкреслюють підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях економічної діяльності як ключовий індикатор реального реформування [1-3]. Теоретичним аспектам конкурентоспроможності приділена значна увага в дослідженнях багатьох закордонних науковців, зокрема, Д. Гербера, Е. Остром, М. Портера [4-6]. У працях Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, Н. Ф. Єфремової, Я. А. Жалила, Л. Л. Калініченко, Д. І. Олійник, В. П. Решетило [7-13] та інших вітчизняних вчених розглянуто суперечності національних і регіональних аспектів конкурентоспроможності. Проте потребують подальшого обґрунтування і уточнення структурні особливості та механізми визначення конкурентоспроможності на регіональному рівні.

Результати дослідження. Досягнення сталого розвитку регіону та модернізація регіональної політики вимагає поглибленого вивчення становлення та розвитку регіональних соціально-економічних систем, які формують основу такого розвитку.

Досліджуючи поняття «регіон» з позицій системного аналізу, виникає проблема його розвитку як системи. Розвитком називають зміни, що відбуваються в системі, в її структурній, якісно-кількісній формі, або це зміни, що відображають характер функціонування. Регіональна соціально-економічна система здатна еволюціонізувати з одного виду в інший, зокрема в такій формі, при якій спожиті ресурси відновлюються, відтворюються, замінюються на інші, мінімізується їх витрачання, якщо неможливо продовжити розвиток без невідновлюваних ресурсів. Стійкість соціально-економічної системи значно відрізняється від технічної, фізичної стійкості. Формування стійкої соціально-економічної системи має базуватися на принципах сталого розвитку, основними з яких є: поліпшення якості життя; гарантоване здоров'я людей; задоволення основних життєвих потреб як населення, так і майбутніх поколінь; боротьба з бідністю; раціональні структури виробництва і споживання; раціональне природокористування; збереження екосистем, захист клімату і озонового шару; забезпечення екологічної безпеки; усунення всіх форм насильства над людиною і природою (попередження воєн, тероризму і екоцид); глобальне партнерство [13, с. 40].

Традиційно у вітчизняній економічній літературі виділяються наступні групи факторів розвитку регіонів: природні, демографічні, економіко-географічні, економічні. У зарубіжній теорії і практиці в даний час прийнятий трохи інший стандартний набір факторів. В першу чергу розрізняють дві великі групи факторів: так звані «жорсткі» і «м'які». Під «жорсткими» розуміються кількісно вимірювані фактори: а) орієнтовані на

виробничі ресурси (земля, робоча сила, капітал); б) орієнтовані на виробництво і збут продукції (близькість партнерів по кооперації, інфраструктура, структура населення і споживання); в) встановлені державою (податки, система господарювання, субсидії і програми підтримки). Якщо між вітчизняними та жорсткими факторами ще можливо провести паралелі, то м'які чинники в число перших поки не включені взагалі. Вони стосуються, насамперед, категорій, що складно вимірюються кількісно: рівня розвитку соціального середовища населеного пункту, його, якщо можна так висловитися, дружності економіці. В якості м'яких факторів найчастіше згадують: стабільність політичної ситуації; стабільність громадського клімату; кваліфікацію зайнятих по найму; регіональну структуру економіки і окремих підприємств; якість системи освіти і професійної підготовки кадрів; оснащення регіону вузами, технологічними центрами, дослідницькими організаціями; наявність факторів, орієнтованих на виробництво послуг (економічний і податковий консалтинг, реклама, маркетинг); відношення до економіки основних дійових осіб регіону (підприємств і спілок підприємців, які працюють за наймом і профспілок, комунальних і регіональних адміністрацій, політиків); якість життя в регіоні (якість житла, екологічна ситуація, культурні та рекреаційні можливості і т.д.). Співвідношення між окремими факторами розміщення і їх значимість знаходяться в постійному русі. Найважливішою тенденцією є те, що значення жорстких факторів розміщення знизилося на користь м'яких. Саме м'які чинники все частіше стають умовами економічного успіху. Серед м'яких факторів визначальну вагу отримують стабільність економічного, соціального і політичного становища [13, с. 43].

Політика підтримки регіонального розвитку повинна бути спрямована на активізацію всього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентоспроможності. Під конкурентоспроможністю регіону мається на увазі його можливість створювати кращі умови для розвитку, які базуються на здатності суб'єктів регіональних відносин – місцевих органів влади, недержавних організацій, підприємств – спільно формувати і реалізовувати стратегію розвитку, залучати до цього процесу найкращі інтелектуальні, технічні, технологічні та інші ресурси і більш раціонально їх використовувати.

Зміцнення конкурентоспроможності стосується всіх регіонів України, як сильних, так і слабких. Кожен регіон повинен намагатися підвищувати свій економічний потенціал і може розраховувати на державну підтримку в залежності від наявних ресурсів економічного зміцнення території. При цьому державна підтримка повинна служити додатковим, а не основним джерелом фінансових ресурсів, які будуть залучатися на регіональному та місцевому рівнях.

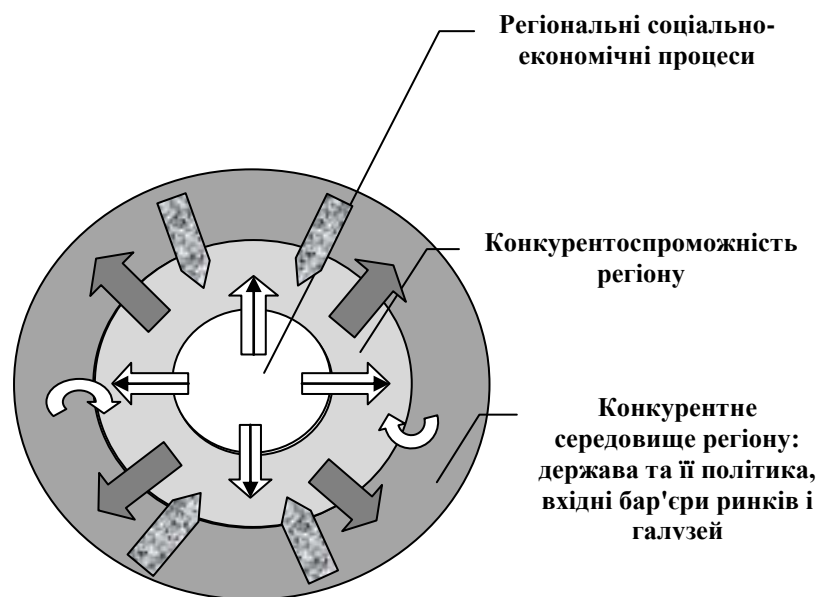
Серед чинників, які визначають зростання конкурентоспроможності національної економіки та її регіонів, особливе місце займає її технологічна і структурна перебудова, які покликані сприяти створенню принципів нової постіндустріальної цивілізації, найбільш суттєвими ознаками, якої є: 1) новий технологічний засіб виробництва, структурна перебудова економіки, її модернізація, перехід до нового типу економічного зростання; 2) гуманізація і соціалізація економіки; 3) еволюція економічних стосунків і інститутів в умовах різкого збільшення ролі інформаційної складової; 4) структурні зміни в економіці на основі посилення ролі нематеріального виробництва (сервісної економіки) і сфери наукової діяльності.

Високий рівень розвитку регіональної економіки неможливий без модернізації її економіки. В умовах глобалізації, розвитку техноглобалізму і фінансового глобалізму, на перший план повинні виходити проблеми модернізації економіки регіонів і їх фінансової самостійності. Докорінні зміни у виробничих відносинах, пов'язані з реальним поворотом економіки до потреб населення, розвиток місцевого

самоврядування, економічна самостійність підприємств, нові форми організації на місцях об'єктивно спонукають до перегляду пріоритетів у системі складових подальшого розвитку регіональної економіки. Важливими для регіональної економіки є також дослідження і прогнозування процесів формування регіональних ринків і ринкової інфраструктури, створення в регіонах економічного середовища, сприятливого для надходження інвестицій і створення «точок» зростання на новій інноваційній основі.

При системному підході до конкурентоспроможності регіону можна виділити кілька напрямків її вивчення, і перш за все, наступні: 1) факторне, що розглядає джерела розвитку регіону і створення його конкурентоспроможності; 2) результативне, що розглядає результати функціонування регіону та його конкурентоспроможності; 3) **процесне**, що враховує умови відтворення населення, товарів і послуг, регіонального потенціалу та ін.

Конкурентна боротьба між регіонами триває в певному конкурентному середовищі, що надає позитивний або негативний зовнішній вплив на конкурентоспроможність регіону. На конкурентоспроможність регіону впливають і внутрішньо регіональні умови, які відтворюються в соціально-економічних процесах, що протікають в регіональних підсистемах – галузях, галузевих і територіальних комплексах, організаціях, органах державної влади і місцевого самоврядування та при їх взаємодії. Таким чином, формується сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, які виступають причиною появи або прояву конкурентних переваг регіону і, відповідно, визначають його конкурентоспроможність (див. рис. 1).



УМОВНІ ПОЗНАЧКИ:





-  - конкурентні переваги регіону, внутрішні фактори формування конкурентних переваг та внутрішні фактори конкурентоспроможності регіону «-» і «+»;
-  - регіональні фактори формування конкурентної середовища;
-  - зовнішні чинники, які породжуються конкурентним середовищем регіону;
-  - зовнішні чинники, що формують конкурентні переваги регіону

Рисунок 1 – Взаємодія факторів конкурентоспроможності регіону

Крім того, конкурентні переваги, що розглядаються з точки зору впливу на конкурентоспроможність, відносяться до категорії внутрішніх факторів і не охоплюють зовнішні фактори конкурентоспроможності регіону.

Таким чином, у складі внутрішніх позитивних факторів конкурентоспроможності регіону слід розглядати його реальні конкурентні переваги, дійсно наявні які проявляються в порівнянні з іншими регіонами і на цій основі забезпечують здатність регіону змагатися в економічній потужності, здатність регіону краще і швидше пристосовуватися до змін в конкурентному середовищі, здатність регіону забезпечувати більш високі досягнення в різних сферах.

Слід також зазначити, що формування самих конкурентних переваг відбувається під впливом внутрішніх (позитивних і негативних) факторів, що визначаються природою і специфікою регіональних соціально-економічних процесів і зовнішніх факторів, що породжуються конкурентним середовищем регіону. В системі факторів, що діють у конкурентному середовищі регіону, слід виділяти: 1) внутрішні чинники конкурентних переваг і конкурентоспроможності регіону, породжувані всередині регіону; 2) конкурентні переваги як внутрішні фактори конкурентоспроможності регіону; 3) зовнішні чинники конкурентних переваг і конкурентоспроможності регіону; 4) фактори формування конкурентного середовища, що визначаються конкурентоспроможністю регіону (рис. 1). Зазначені чинники мають не тільки різну природу походження, а й різноманітні силу і характер впливу на конкурентоспроможність регіону.

На основі детального аналізу наукової літератури класифікацію факторів конкурентоспроможності регіону можливо представити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів конкурентоспроможності регіону

Класифікаційні ознаки	Класифікаційні групи
1	2
Вплив на властивості конкурентоспроможності регіону	– визначають властивість сили; – визначають властивість швидкості; – визначають властивість висоти; – визначають властивість спритності;
Місце виникнення	– зовнішні; – внутрішні;
Тривалість дії	– довгострокової дії; – середньострокової дії; – короткострокової дії;
спрямованість	– позитивні; – негативні;
Сила впливу	– сильний вплив; – слабкий вплив;
Характер впливу	– адміністративні; – економічні; – соціальні; – інфраструктурні;
Спосіб впливу	– безпосереднього впливу; – опосередкованого впливу;

Продовження табл. 1

1	2
Залежність від діяльності суб'єктів управління підсистемами регіональної конкурентоспроможності	– об'єктивні; – суб'єктивні;
Джерело зростання конкурентоспроможності регіону	– екстенсивні; – інтенсивні;
Контрольованість впливу	– контрольовані; – неконтрольовані;
Охоплення впливом (масштаб і комплексність впливу)	– комплексного впливу; – локальні;
Зв'язок з конкурентним середовищем регіону	– прямого впливу; – зворотного впливу;
Вплив на параметри входу в систему конкурентоспроможності регіону	– конкурентних переваг регіону; – конкурентних переваг галузей, галузевих і міжгалузевих комплексів регіону; – конкурентних переваг територіальних комплексів регіону; – конкурентних переваг організацій регіону; – конкурентних переваг регіональних органів державної влади і місцевого самоврядування;
Вплив на конкурентну позицію регіону (параметри виходу) з системи конкурентоспроможності регіону	– сприяють підвищенню конкурентної позиції регіону; – викликають зниження конкурентної позиції регіону;
Готовність до реалізації конкурентних переваг регіону	– актуалізуючи реальні конкурентні переваги; – актуальні потенційні конкурентні переваги;
Цільові орієнтири завоювання конкурентної позиції	– впливають на частину ринку, що належить регіону; – впливають на доступ регіону до ресурсів;
Об'єкт впливу	– конкурентоспроможність регіональних галузей, галузевих і міжгалузевих комплексів; – конкурентоспроможність територіальних комплексів регіону; – конкурентоспроможність регіональних організацій; – конкурентоспроможність регіональних органів державної влади та місцевого самоврядування;
Тип ефекту, що викликається	– простий; – мультиплікаційний; – синергетичний

Для оцінки факторів формування конкурентоспроможності регіону в цілому і можливості впливу регіональних органів влади на її складові доцільно використовувати модель «національного ромба», запропоновану М. Портером для країни [6, с. 22]. Роль регіону в створенні конкурентних переваг фірм можна досліджувати по чотирьох взаємозалежних напрямках (детермінантам), що створює «регіональний ромб»: параметри факторів (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура та ін.); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості товару і послуг та ін.); родинні й підтримуючі галузі (забезпечують фірму необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими та іншими послугами); стратегії фірм, їх структура і суперництво (створюють конкурентне середовище і розвивають конкурентні переваги). У свою чергу кожен з детермінантів аналізується за складовими, ступеня їх впливу на конкурентну перевагу регіону, а також необхідності їх розвитку.

Розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому (за М. Портером), здійснюється за такими чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва; конкуренція на основі інвестицій; конкуренція на основі інновацій; конкуренція на основі багатства [6, с. 40]. Перші три стадії забезпечують економічне зростання, остання обумовлює застій і спад (див. табл. 2).

Конкурентна перевага регіону забезпечується:

– на першій стадії – завдяки факторам виробництва: природних ресурсів, сприятливих умов для виробництва товарів, кваліфікованій робочій силі (забезпечується одною детермінантою);

– на другій стадії – на основі агресивного інвестування (в основному національних фірм) в освіту, технології, ліцензії (забезпечується трьома детермінантами);

– на третій стадії – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших інновацій шляхом дії всіх складових «ромба»;

– на четвертій стадії – за рахунок уже створеного багатства і спирається на всі детермінанти, які використовуються не повністю (див. табл. 2).

Таблиця 2

Формування конкурентної переваги регіону на різних стадіях економічного розвитку

Стадії	Детермінанти			
	Фактори	Стратегії	Умови попиту	Споріднені галузі
Факторів виробництва	*****			
Інвестицій	*****	*****	*****	
Інновацій	*****	*****	*****	*****
Багатства	*****	*****	*****	*****

- детермінанта не використовується;
 *** - детермінанта використовується частково;
 ***** - детермінанта використовується повністю.

Для формування конкурентоспроможності регіону можна використовувати програмно-цільовий підхід (ПЦП). При вирішенні проблеми створення та підвищення конкурентоспроможності регіону ПЦП може бути представлений таким чином. Спочатку здійснюється структуризація проблеми формування конкурентоспроможності регіону і розробляється «дерево цілей» для двох рівнів (див. на рис. 2).



Рисунок 2 – Фрагмент моделі («дерева цілей») формування конкурентоспроможності регіону

«Дерево цілей», що представлено на рисунку, може бути основою для побудови ієрархії цілей для кожного конкретного регіону (або груп регіонів) з урахуванням його специфіки. Механізми ПЦП сприяють інтеграції та координації всіх рівнів, гілок і органів управління, комерційних і некомерційних організацій, їх ресурсів, створюють умови для отримання кількісно вимірюваних результатів управління, тобто сприяють підвищенню ефективності управління виробництвом конкурентоспроможності регіону.

В сучасних умовах доцільно зробити упор на стадію інвестицій з подальшим переходом до інноваційного розвитку. Але вже сьогодні існує об'єктивна потреба в інноваційній «наповненості» залучених інвестицій. Інвестиційна привабливість регіону може бути визначена як сукупність сприятливих для інвестицій факторів, що відрізняють даний регіон від інших. Ступінь інвестиційної привабливості може оцінюватися на основі наступних критеріїв: інвестиційна активність – інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал регіону; інвестиційний потенціал регіону – обсяг інвестицій, який може бути притягнутий в основний капітал регіону за рахунок всіх (зовнішніх і внутрішніх) джерел фінансування, виходячи з наявності в регіоні економічних, соціальних передумов і природних ресурсів, особливостей його географічного положення та інших об'єктивних чинників, істотних для формування інвестиційної активності; регіональний (некомерційний) інвестиційний ризик – ймовірність неповної реалізації інвестиційного потенціалу регіону, виходячи з умов інвестиційної діяльності в регіоні [13, с. 54]. У створенні конкурентної переваги регіону важливе значення мають наукові знання, освіта – і як фактори розвитку виробництва, і як чинники формування інноваційного потенціалу регіону.

Компонентами інвестиційної привабливості регіонів можуть виступати індикатори, що відповідають вимогам вітчизняних і зарубіжних інвесторів:

– абсолютні і відносні індикатори економічного потенціалу регіонів, що включають поряд з характеристиками їх виробничо-ресурсного потенціалу показники стану виробничої та соціальної інфраструктур;

– показники доходів і споживання населенням матеріальних благ і послуг, що утворюють в єдності і взаємної обумовленості поняття «рівень і якість життя населення», які дозволяють врахувати при оцінці інвестиційної привабливості регіонів рівень не тільки економічної, але і соціальної ефективності: показники розвитку нових форм економічних відносин, що виражають процес реформування економіки і всього суспільства, розвиток ринкових економічних відносин, ринкової інфраструктури, процес структурної перебудови економіки та формування її соціальної орієнтації;

– показники економічної безпеки регіонів, що представляють інтерес для інвестора з точки зору рівня гарантій захищеності його інтересів від соціальних конфліктів, криміногенного, екологічного та інших факторів ризику. В цілому інвестиційна привабливість регіону визначається показниками оцінки двох складових: інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків.

Розвиток економіки регіонів України за останні роки свідчить здебільшого про поглиблення регіональних диспропорцій, що ускладнює збалансований економічний розвиток України та забезпечення якості життя в регіонах країни. Розрахунки за сукупністю показників економічного потенціалу, регіональної ефективності й конкурентних переваг свідчать, що більша частина досліджуваних регіонів України має низький рівень ефективності реалізації конкурентних переваг; жоден із регіонів не отримав високу оцінку рівня їхньої ефективності реалізації, а достатньо високий рівень ефективності реалізації конкурентних переваг мають переважно східні регіони України (табл. 3).

Таблиця 3

Інтегральна оцінка ефективності реалізації конкурентних переваг регіонів 2015
(рівень конкурентоспроможності регіонів України) [14]

Групи регіонів	Регіон (область)	Показник сукупного економічного потенціалу регіону ($T_{\text{пот}}$)	Показник сукупної регіональної ефективності ($T_{\text{еф}}$)	Сукупний показник конкурентних переваг регіону ($T_{\text{кп}}$)	Інтегральна оцінка ефективності реалізації конкурентних переваг регіону ($I_{\text{рк}}$)
1	2	3	4	5	6
Високий рівень	-	-	-	-	-
Достатньо високий рівень	Дніпропетровська	0,745	0,705	0,599	0,683
	Харківська	0,638	0,548	0,648	0,611
	Одеська	0,686	0,512	0,634	0,611
	Львівська	0,648	0,542	0,616	0,602
	Полтавська	0,601	0,653	0,476	0,577
	Київська	0,545	0,639	0,549	0,578
Середній рівень	Запорізька	0,448	0,755	0,492	0,565
	Вінницька	0,489	0,534	0,495	0,506
	Волинська	0,179	0,460	0,530	0,390
	Закарпатська	0,142	0,455	0,566	0,388
	Житомирська	0,206	0,443	0,488	0,379

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6
Низький рівень	Івано-Франківська	0,144	0,481	0,498	0,374
	Сумська	0,183	0,284	0,652	0,373
	Миколаївська	0,165	0,527	0,418	0,370
	Рівненська	0,138	0,43	0,521	0,363
	Кіровоградська	0,105	0,433	0,551	0,363
	Херсонська	0,117	0,427	0,539	0,361
	Чернігівська	0,091	0,498	0,407	0,332
	Черкаська	0,120	0,395	0,476	0,330
Неконкуренто-спроможний регіон	Тернопільська	0,119	0,384	0,314	0,272
	Чернівецька	0,072	0,201	0,322	0,198

Диспропорції в показниках регіонального розвитку із року в рік постійно збільшуються, про що свідчать дані таблиці 3, хоча протягом останніх трьох років були помітні й певні позитивні тенденції. Це стосується розвитку нормативно-правової бази регіональної політики, що утворює законодавче підґрунтя не лише для проведення більш дієвої регіональної політики, але й для запровадження оцінювання конкурентоспроможності регіонів з метою формування політики вирівнювання розвитку.

Для оцінки ефективності використання соціально-економічного потенціалу регіону спираються на вихідні значення змісту «потенціалу» як «можливості» і «резерви», оцінку ефективності використання комплексного соціально-економічного потенціалу регіону представляють у вигляді співвідношення, де в чисельнику знаходиться ефект потенціалу, а в знаменнику – витрати, які були потрібні для його реалізації.

Результат реалізації потенціалу в кінцевому рахунку може бути представлений як сума двох складових, одна з яких характеризує приріст якості життя населення, інша – внесок регіону в рішення міжтериторіальних, загальнонаціональних проблем. Що стосується необхідних витрат, то вони пов'язані зі специфікою конкретних заходів, спрямованих на забезпечення реалізації потенціалу, і можуть бути визначені за відомими методиками в практиці розрахунків ефективності великих проектів.

На основі аналізу показників конкурентоспроможності регіонів їх можна ранжувати за ступенем важливості для характеристики розвитку регіону (див. табл. 4).

Конкурентоспроможність регіонів посідає центральне місце при розробці регіональної політики урядами багатьох країн та міжнародними організаціями. Вона характеризується міжрегіональними відмінностями за рівнем інноваційного розвитку, надходженнями прямих іноземних інвестицій, розвитком малого та середнього підприємництва, розвитком інфраструктури, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем продуктивності праці та зайнятості.

Безумовно кожен регіон намагається максимально використовувати своє положення та ресурси за для підвищення конкурентоспроможності, тобто задіяти усі інституціональні фактори. Вони сприяють розвитку конкурентних переваг регіональних економічних систем. До них можна віднести наступні:

- розроблену інноваційну стратегію (або програму соціально-економічного розвитку регіону, міста зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, в тому числі і інноваційним, програмними заходами та механізмом реалізації);
- пріоритетні регіональні проекти технологічної та структурної модернізації, що охоплюють національний і міжнародний рівень;

- розвинену інфраструктуру ринку (з банками, страховими організаціями, бізнес-інкубаторами, технопарками і т.д.);
- розвиток інновацій та підприємництва;
- вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що сприятиме інноваційному розвитку регіону і стійкому формуванню, розвитку і реалізації його конкурентних переваг [16, с. 12].

Таблиця 4

Ранжування одиничних показників конкурентоспроможності регіону за ступенем їх важливості [15]

Одиничні показники конкурентоспроможності регіону	Порядковий номер важливості одиничних показників
Середньодушовий грошовий дохід населення	1
Рентабельність валової продукції регіону	2
Питома вага збиткових організацій	3
Питома вага інвестицій в основний капітал в ВРП	4
Витрати консолідованого бюджету на душу населення	5
Питома вага інноваційно-активних організацій у загальній кількості організацій	6
Відвантажена інноваційна продукція, від загального обсягу відвантаженої продукції	7
Експорт	8
Питома вага транспортних послуг і зв'язку в ВРП	9
Питома вага малих підприємств в загальній кількості зареєстрованих підприємств	10

Поряд з конкурентними можливостями у кожному регіоні є обмеження і негативні чинники. Вони здатні знизити результативність реалізації сприятливих конкурентних можливостей, а також ускладнити використання соціально-економічного потенціалу в інтересах розвитку ринкових відносин у регіоні. До таких обмежень і негативних чинників можна віднести:

- екстремальні умови виробництва і життєдіяльності населення;
- слабку екологічну вивченість і науково обґрунтовану підготовку території регіону;
- низький рівень виробництва товарів і послуг та недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвинутої транспортної системи;
- низьку якість продукції та послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- високе економічне напруження, що породжує серйозні обмеження в розміщенні та регіональному розвитку продуктивних сил;
- недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктури як стримуюча обставина для інвестування і створення нових робочих місць.

Перелічені обмеження і негативні чинники впливають на використання можливостей регіону. Це породжує ситуації, що вимагають еластичних методів управління розвитком регіону [9, с. 45]. Для досягнення підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно провести реформування системи

державного управління та створити нову систему регіонального управління спрямовану, перш за все, на зменшення нерівності регіонального розвитку в Україні. Ефективність нової державної стратегії формування регіональної політики залежить насамперед від:

- наявності закону про регіональний розвиток, розробленого відповідно до європейських принципів;
- домінування інтегрованого підходу замість галузевого до врядування на центральному й регіональному рівнях;
- стабільності інституційних рамок регіонального розвитку;
- наявності розвитку креативної інфраструктури, інформаційної та статистичної систем розвитку територій;
- наявності відповідних економічних інструментів для спрямування та стимулювання регіонального розвитку;
- наявності середньострокової та довгострокової стратегій просторового планування, спрямованих на соціально-економічне зближення та стійкий розвиток;
- наявності законодавчих засад і фінансових стимулів для подальшої децентралізації й делегування повноважень з центрального рівня та злиття місцевих органів влади.

Серед складових підвищення конкурентоспроможності можна виділити також підвищення використання інноваційної інфраструктури. До неї входять: технополіси, технопарки (дослідницькі, технологічні, промислові, аграрні), інноваційні центри (технологічні, регіональні та галузеві), бізнес-інкубатори (інноваційні та технологічні), спеціальні економічні зони та ін. [11, с. 238].

Досвід розвинених країн свідчить, що створення відповідних об'єктів інноваційної інфраструктури сприяє удосконаленню галузевої структури виробництва й соціально-економічному розвитку регіонів, широкому впровадженню інновацій у виробництво й підвищенню конкурентоспроможності продукції, застосуванню на рівні регіональної економіки різних нових форм господарювання відповідно до вимог світового ринку, забезпечення ефективного зв'язку науки і бізнесу, підтримці високотехнологічних підприємств, прискореному просуванню інновацій на ринок.

Висновки та наукова новизна. Таким чином, вибір інструментів реалізації переважного розвитку пріоритетів вимагає спеціального аналізу. Найважливішою умовою переважного розвитку галузі, яка проголошена у пріоритеті, є досягнення методами промислової політики оптимальної структури самої галузі. Постановка цього завдання лежить в площині рішення багатьох проблем, таких як розвиток конкурентоспроможності інновацій українських підприємств і фінансового забезпечення інноваційної перебудови економіки, так і формування в цілому ефективної макроекономічної політики, спрямованої на їх якнайшвидше зростання.

Запропоновані авторами підходи мають елементи наукової новизни:

1. Уточнено структурні чинники, що визначають зростання конкурентоспроможності національної економіки та її регіонів:

- новий технологічний засіб виробництва, структурна перебудова економіки, її модернізація, перехід до нового типу економічного зростання;
- гуманізація і соціалізація економіки;
- еволюція економічних відносин і інститутів в умовах різкого збільшення ролі інформаційної складової;
- структурні зміни в економіці на основі посилення ролі нематеріального виробництва (сервісної економіки) і сфери наукової діяльності.

2. Узагальнено і згруповано зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентних переваг регіону на різних стадіях економічного розвитку: виробництва, інвестування, інновацій, багатства (таблиці 1 і 2).

3. Визначено ранжування одиничних показників конкурентоспроможності регіону за ступенем їх важливості (таблиця 4).

4. Узагальнено інституціональні фактори, що сприяють розвитку конкурентних переваг регіональних економічних систем:

– інноваційна стратегія (або програму соціально-економічного розвитку регіону, міста зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, в тому числі і інноваційним, програмними заходами та механізмом реалізації);

– пріоритетні регіональні проекти технологічної та структурної модернізації, що охоплюють національний і міжнародний рівень;

– розвинена інфраструктура ринку (з банками, страховими організаціями, бізнес-інкубаторами, технопарками і т.д.);

– удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що сприятиме інноваційному розвитку регіону і стійкому формуванню, розвитку і реалізації його конкурентних переваг.

5. Систематизовано основні передумови формування нової державної стратегії формування регіональної політики:

– домінування інтегрованого підходу замість галузевого до врядування на центральному й регіональному рівнях;

– стабільність інституціональних рамок регіонального розвитку;

– розвиток креативної інфраструктури, інформаційної та статистичної систем розвитку територій;

– наявність середньострокової та довгострокової стратегій просторового планування, спрямованих на соціально-економічне зближення та стійкий розвиток;

– створення законодавчих засад і фінансових стимулів для подальшої децентралізації й делегування повноважень з центрального рівня та злиття місцевих органів влади.

Список використаних джерел

1. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19](http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19).

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF](http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF).

4. Gerber J. D. The role of Swiss civic corporations in land use planning. *Environment and Planning, A* 43: 2011 [Електронний ресурс] / J. D. Gerber, S. Nahrath, P. Csikos at all.. – Режим доступу: <https://www.thecommonsjournal.org/articles/10.18352/ijc.44/>.

5. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром ; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.

6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер: пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 316 с.

7. Данилишин Б. М. Регионалистика – перспективы и правильное применение в Украине [Електронний ресурс] / Б. М. Данилишин. – Режим доступу: http://blogs.lb.ua/bogdan_danylysyn/341137_regionalistika-perspektivi.html

8. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть. Нові пріоритети / М. І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 511 с.

9. Єфремова Н. Ф. Державна регіональна політика та її роль у забезпеченні сталого економічного розвитку регіонів / Н. Ф. Єфремова, О. І. Чічкань, В. І. Роєнко // Економіка та держава. – 2016. – №3. – С. 42-45.

10. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

11. Калініченко Л. Л. Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних викликів [Електронний ресурс] / Л. Л. Калініченко // Sciences of Europe / Economic Sciences. – 2016. – Vol 1, №2 (2). – 135 с. - С. 13-17. – Режим доступу: <http://europe-science.com/wp-content/uploads/2016/11/VOL-1-No-2-2-2016.pdf>.

12. Олійник Д. І. Євроінтеграційні наміри України в контексті технічного регулювання як чинника сталого розвитку територіальних громад: аналітична записка [Електронний ресурс] / Д. І. Олійник. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2337/>.

13. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія / В. П. Решетило, Г. В. Стадник, І. А. Островський та ін.; за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2013. – 241 с.

14. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

15. Філоніч В. Фактори та передумови конкурентоспроможності регіонів [Електронний ресурс] / В. Філоніч. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VMSU/2008-01/08fvysyaiv.htm.

16. Ігнатова Т. Інституціональне середовище розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки [Електронний ресурс] / Т. Ігнатова. – Режим доступу: <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doclad/Ignat2.doc>.

канд. екон. наук, викладач **Польова В. В.**
Харківський національний університет будівництва та архітектури

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЦІННІСНО-МОТИВАЦІЙНОЇ ЄДНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

Вступ. В умовах системних змін в економіці вектор конкуренції суб'єктів господарювання у світі поступово переміщується зі сфери технологій, маркетингу та планування на проблеми та методи управління людськими ресурсами. Оскільки саме працівники є вирішальним чинником, що забезпечує ефективність функціонування будь-якого підприємства, регіону та країни в цілому. Отже, резерви виробництва в умовах сучасності полягають в ефективному використанні трудових ресурсів, створенні сприятливих умов для їх діяльності та розвитку, у тому числі через оптимізацію внутрішнього складу управлінських та виконавчих команд.

Сьогодні проблеми організації командної роботи, її оптимізації та соціально-психологічного забезпечення викликають активний інтерес теоретиків і практиків різних галузей, від психології до корпоративного менеджменту. Більшість авторів наголошують на необхідності обліку психологічної та психофізіологічної сумісності співробітників під час комплектування робочих груп, створенні команд. Інколи висновки щодо згуртованості та оптимальності підбраного складу команди робляться на основі визначення кількості комунікаційних зв'язків у команді. Такий аналіз ефективності командної взаємодії ми вважаємо поверхневим, оскільки не розглядаються першопричини виникнення таких комунікаційних зв'язків, що, до того

ж, можуть мати не досить конструктивний характер. Оцінюючи згуртованість команд навколо спільних цілей та цінностей, автори не враховують принцип соціокультурної ідентичності, що дозволяє охопити всі різновиди потреб, а отже, і цінностей людини, від духовно-моральних до матеріальних. Також відсутні дослідження, у яких би цілі, цінності, мотиви та мотивація розглядалися в одній площині як передумова виникнення командної взаємодії.

Результати дослідження. Оптимізація – це процес приведення об'єкта (системи) в оптимальний (найкращий) стан. На підприємстві оптимізація внутрішнього складу управлінських та виконавчих команд має проводитися кадровою службою / віділом або фахівцями з командного утворення, так званого тимбілдингу (від англ. team building – побудова команди). Даним терміном зазвичай позначається широкий спектр дій щодо формування та підвищення ефективності роботи команд.

Тимбілдинг становить собою одну з найперспективніших моделей корпоративного менеджменту, що забезпечує повноцінний розвиток підприємства та є одним із найбільш ефективних інструментів управління персоналом. Головними завданнями тимбілдингу є формування командного духу, посилення відчуття згуртованості, розвиток навичок командної взаємодії між працівниками, проведення професійного та особистісного відбору та розстановка кадрів для оптимізації внутрішньої структури команди, розвиток довіри між співробітниками, створення мотивації, орієнтованої на досягнення поставленої мети. На нашу думку, це можливо здійснити лише за умови приведення кожного конкретного колективу, команди до єдиної системи спільних цінностей та уявлень, бажано таких, що складають основу корпоративної культури підприємства.

Вивченню людських цінностей присвячений розділ філософії аксіологія, що поділяється на етичну й естетичну аксіологію. Також питання ціннісних орієнтацій досліджується в низці інших наукових дисциплін – соціології, психології, соціальній та культурній антропології. Сьогодні час й економічній науці зосередити особливо пильну увагу на проблематиці ціннісних орієнтацій людини в процесі трудової діяльності. Адже саме цінності як усвідомлені та внутрішньо проголошені людиною ідеали служать опорними установками для прийняття рішень і регуляції поведінки людини, у тому числі економічної та трудової поведінки.

Уперше поняття «ціннісна орієнтація» використали як категорію аналізу американські соціологи У. І. Томас та Ф. В. Знанецький [1] у 20-х рр. у ході вивчення польських селян, які обрали постійним місцем проживання США. Відтоді даним поняттям оперують безліч спеціалістів різних галузей. Про зв'язок цінностей та мотивів майже не говориться, ціннісно-мотиваційна сфера особистості досліджена мало. Як вважає Б. Ф. Ломов [2], психологічна система «мотив–мета» становить собою якісно нове утворення, відмінне й від мотиву, і від мети окремо. Вектор «мотив–мета» і є мотивацією – спрямованим спонукачем та регулятором поведінки й діяльності людини. У мотивації людина усвідомлює мотив і наділяється вольовими зусиллями досягнення поставленої мети. І. М. Попова [3] зазначає, що доцільно пов'язати мотивацію з ціннісним характером регуляції людської діяльності. «Мотив і є тим засобом, за допомогою якого особистість, перебуваючи в тій чи іншій ситуації, пояснює й обґрунтовує свою поведінку, співвідносячи її з певними цінностями і нормами». Таким чином, мотивація виступає як динамічний бік ціннісної орієнтації.

М. Г. Рогов [4] визначає ціннісно-мотиваційну сферу особистості як систему, що відрізняється «спільністю і інтегративністю, цілісністю і структурністю, багатовимірністю і множинністю, ієрархічністю і залежністю, високою динамічністю». Проте на сьогодні відсутнє обґрунтоване визначення поняття ціннісно-мотиваційної єдності.

На думку автора під *ціннісно-мотиваційною єдністю* слід розуміти показник групової згуртованості, що свідчить про високий ступінь збігу думок, оцінок, позицій, цілей, цінностей і норм у колективі по відношенню до об'єктів, найбільш значущих для його членів, що суттєво підвищує результативність та ефективність командної взаємодії, підтримує сприятливий психологічний клімат у колективі та спрямовує його діяльність в єдине русло [5].

Ціннісні орієнтації утворюють складну, багаторівневу структуру, в якій існує ядро – декілька базових цінностей, що майже не піддаються впливу ззовні, однак можуть змінюватися з плином часу під дією внутрішньо-особистісних детермінант. Внутрішніми детермінантами ціннісних орієнтацій особистості виступають схильності, здібності, інтереси, мотиви, які, у свою чергу, прямо залежать від потреб людини. Потреби – це глибинний фундамент майбутньої ціннісно-мотиваційної орієнтації людини в житті та праці. Керуючись цим постулатом, ми поставили перед собою низку питань: наскільки відчутними для колективу та підприємства в цілому можуть стати відмінності чи навіть протиріччя між ціннісно-мотиваційними орієнтаціями та потребами працівників, членів однієї команди; як оцінити ціннісно-мотиваційні орієнтації працівників; як мінімізувати чинник соціальної бажаності в процесі оцінки, підвищити її достовірність; як оптимізувати кадровий склад для більш ефективної діяльності підприємства?

Із цією метою автором була розроблена методика оцінки ефективності командної взаємодії на основі ціннісно-мотиваційної єдності працівників, яка становить собою інструмент непрямой діагностики рівня вираженості восьми типів ціннісно-мотиваційних орієнтацій працівників за шістьма рівнями, що характеризують ставлення людини до: власної особистості (самосприйняття); життя в цілому (життєва позиція); процесу та змісту праці (трудова мотивація); результатів праці; інших людей, співробітників; керівництва та влади в цілому. Як тестові запитання в методиці використовується матеріал проєкційного, асоціативного типу. У процесі діагностики респондент повинен оцінити ступінь своєї згоди з ними, надаючи пріоритет одним порівняно з іншими (метод ранжування). У методиці задіяно 48 тверджень, кожне з яких, урахувавши принцип соціокультурної ідентичності, характеризує вісім типів ціннісно-мотиваційних орієнтацій людини.

Алгоритм комплексної оцінки ефективності командної взаємодії за ціннісно-мотиваційною єдністю представлено на рисунку 1.

Діапазони, в яких знаходиться питома вага попарних порівнянь, що потрапляють до зони підтримки, наведені в табл. 1.

Практичне застосування авторської методики визначення ефективності командної взаємодії працівників на основі ціннісно-мотиваційної єдності з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності проведено у відокремленому підрозділі ДП «Південна залізниця».

Аудиторією для пілотних випробувань стали локомотивні бригади, оскільки безпека, надійність та безперебійна цілодобова робота залізничного транспорту великою мірою залежить від професіоналізму та злагоджених дій локомотивних бригад, особистої сумісності її членів, які часто проводять на роботі пліч-о-пліч по 24 години на добу. Локомотивна бригада складається з двох працівників, закріплених один за одним – машиніста та помічника машиніста. У випадку захворювання або через інші причини може виникати необхідність заміни одного з членів бригад. Тому всі машиністи та їх помічники потрапляють у зону особистого контакту.

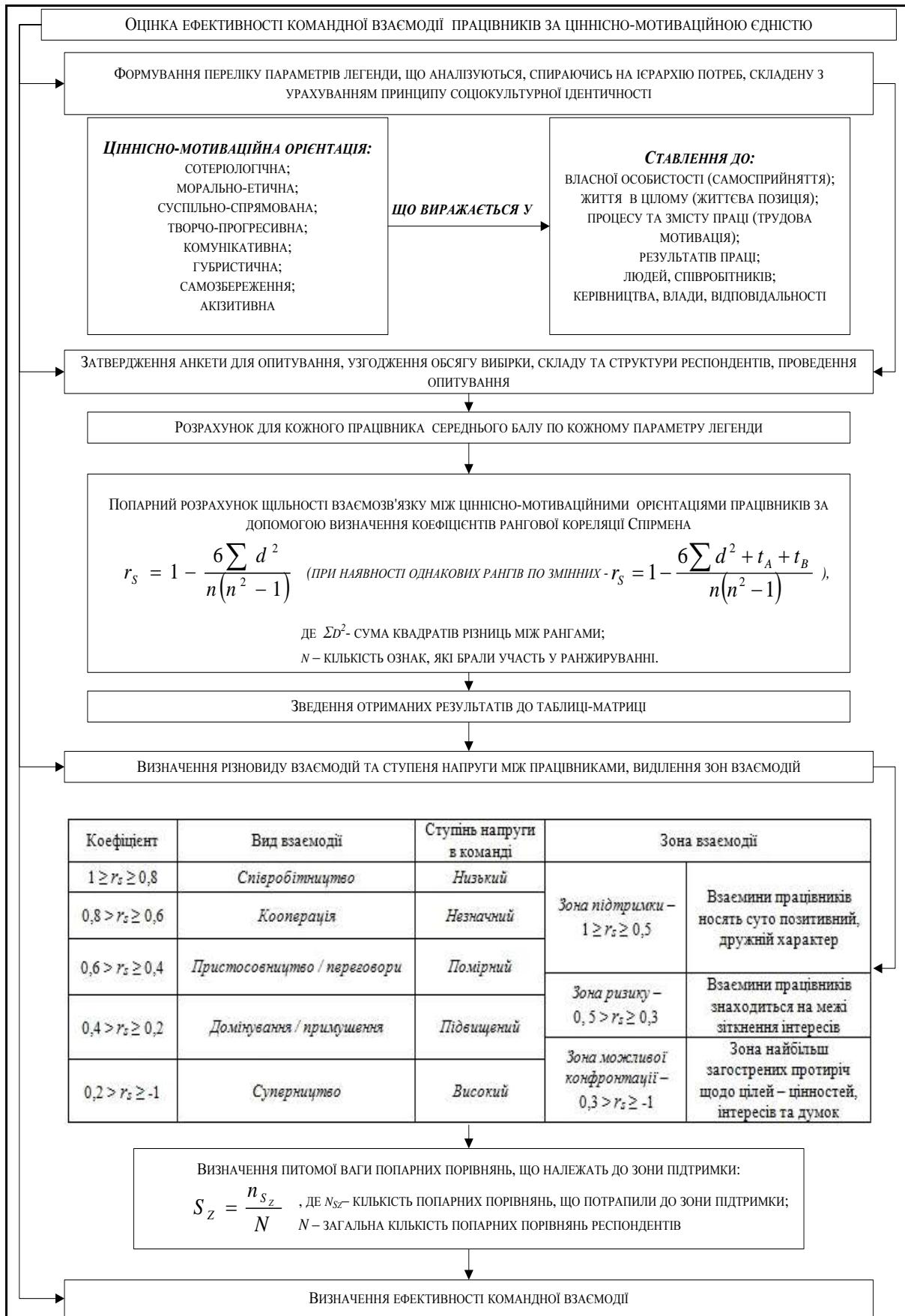


Рисунок 1 – Алгоритм оцінки ефективності командної взаємодії працівників на основі ціннісно-мотиваційної єдності (авторська розробка)

Визначення ефективності командної взаємодії

Діапазон, у якому знаходиться питома вага попарних порівнянь, що потрапляють до зони підтримки	Ефективність командної взаємодії	Рекомендовані дії та заходи з боку керівництва
$1 \geq S_z \geq 0,75$	Висока	Забезпечення цілісності та всебічна підтримка працівників, поглиблення міжособистісних зв'язків, рефлексія
$0,75 > S_z \geq 0,5$	Задовільна	Своєчасний моніторинг, попередження конфліктів
$0,5 > S_z \geq 0,25$	Незадовільна	Заохочення єдності групи, формування спільного бачення, норм та правил, перепозиціонування, проведення різноманітних тренінгів (indoor, outdoor, mixed – спортивні змагання, хенд-мейд, марш-кидків, гуртків якості тощо)
$0,25 > S_z \geq 0$	Низька	Прийняття стратегічних кадрових рішень, переукомплектування

Джерело: авторська розробка.

За допомогою розроблених автором анкет було опитано 12 респондентів – дві зміни, що обслуговують три локомотиви. Всі чоловіки у віці від 19 до 53 років з вищою та середньоспеціальною освітою. Для розрахунку середнього балу за кожним із восьми рівнів ціннісно-мотиваційних орієнтацій респондентів та визначення коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена було застосовано спеціальне програмне забезпечення SPSS Statistics 16.0.

Результати проведеного дослідження відображені в табл. 2, де заливкою відмічені пари, що потрапляють до зони підтримки.

Визначення ефективності командної взаємодії між членами локомотивних бригад

		Машиністи (ТЧМ)					
		ТЧМ1	ТЧМ2	ТЧМ3	ТЧМ4	ТЧМ5	ТЧМ6
Помічники машиніста (ТЧПМ)	ТЧПМ1	0,24	0,91	0,59	-0,12	0,67	0,71
	ТЧПМ2	-0,17	0,50	0,72	0,29	0,31	0,21
	ТЧПМ3	-0,14	0,48	0,90	0,05	0,62	0,57
	ТЧПМ4	0,29	0,05	-0,25	-0,29	-0,07	0,12
	ТЧПМ5	-0,05	-0,05	0,22	-0,17	-0,10	0,05
	ТЧПМ6	0,17	0,83	0,77	-0,52	0,98	0,98

Джерело: авторська розробка.

Загальна питома вага попарних порівнянь між респондентами, що потрапляють у зону підтримки, становить близько 36 %, яка інтерпретується як незадовільна. Лише в 13 парах з 36 можливих взаємини можуть мати суто позитивний, дружній характер. Це свідчить про загальний незадовільний стан ефективності командної взаємодії між членами локомотивних бригад.

Особливу увагу безпосереднім керівникам, машиністам-інструкторам локомотивних бригад необхідно приділити підвищенню єдності працівників, формуванню спільного бачення, норм та правил в команді.

Рекомендовано провести заходи щодо перепозиціонування ТЧМ1, ТЧМ4 та ТЧПМ4, ТЧПМ5, які знижують загальну ефективність кадрового потенціалу підприємства.

Висновки та наукова новизна. Таким чином, у ході проведеного дослідження автором визначено поняття «ціннісно-мотиваційна єдність», на основі якого, з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності, розроблена авторська методика оцінки ефективності командної взаємодії працівників у процесі трудової діяльності на підприємстві. Апробація даної методики засвідчила її практичну цінність для підприємств залізничного транспорту та підтвердила, що її застосування сприятиме: формуванню високоефективних управлінських команд; ефективному комплектуванню невеликих робочих груп (ланок, бригад); здійсненню правильного вибору під час прийому на вакантні місця нових співробітників та в розстановці кадрів, адже маючи результати комплексної оцінки ефективності командної взаємодії в середині свого колективу керівник може проаналізувати, як новий співробітник вплине на загальну ефективність командної взаємодії – підвищить або зменшить її; формуванню нової структури кадрового складу під час злиття, поглинання чи реструктуризації підприємств; створенню результативної робочої атмосфери під час формування тимчасових проектних команд тощо.

В роботі автором визначено поняття «ціннісно-мотиваційна єдність», на основі якого, з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності, розроблена авторська методика оцінки ефективності командної взаємодії працівників у процесі трудової діяльності на підприємстві, запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності командної взаємодії та розвитку кадрового потенціалу підприємства на прикладі структурного підрозділу залізничного транспорту України.

Список використаних джерел

1. Thomas W. I., Znaniecki F. W. The Polish Peasant in Europe and America. New York: Dover Publications. Vols. 1–2, 1958. – 2250 pp.
2. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. М. : Наука, 1984. – 226 с.
3. Попова И. М. Сознание и трудовая деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда) / И. М. Попова, В. Б. Моин, М. Б. Кунявский. – Одесса : Вища школа, 1985. – 236 с.
4. Рогов М. Г. Ценности и мотивы личности в системе непрерывного профессионального образования : диссертация на соискание ученой степени д. п. н. : спец. 19.00.05 – Социальная психология / М. Г. Рогов. – Казань, 1999. – 347 с.
5. Компанієць В. В., Польова В. В. Управління трудовою поведінкою працівників підприємств залізничного транспорту (соціокультурні домінанти) : монографія / В. В. Компанієць, В. В. Польова. – Х. : Видавництво «Лідер», 2016. – 298 с.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вступ. Погіршення рівня соціально-економічного розвитку України, відсутність соціального захисту населення, зростання розриву між бідними і заможними верствами населення в країні, зростання рівня безробіття, рівня інфляції призводять до кризи довіри влади, невдоволення, обурення і протесту нижчих верств населення. Зазначена поведінка населення свідчить про необхідність трансформації суспільного устрою України та місця людини в соціально-економічних процесах розвитку країни.

Поведінка індивіда, групи, суспільства та суб'єктів господарювання обумовлюється конкретними соціально-економічними умовами їх життєдіяльності, встановленою системою цінностей, ідеологією, релігією, психологічним етносом. З одного боку, соціально-економічні умови, що складаються в країні формують певну модель поведінки суб'єкта, а з іншої – вони опосередковані суб'єктивним впливом на економіку, оскільки економічні процеси є проявом людської поведінки. В умовах складної соціально-економічної ситуації та нестабільності, що спостерігаються в Україні виникає необхідність виявлення чинників, що формують поведінку та моделі економічної поведінки індивіда, суспільства, суб'єктів господарювання, які дозволять направити їх соціально-економічну активність в необхідне русло розвитку економіки країни.

Проблемам розв'язання питань соціально-економічного розвитку України присвячені дослідження таких видатних вчених як: Бобух І.М., Геєць В.М., Дикань В.Л. та інші [1-6]. Місце людини в економіці, фактори, що впливають на її поведінку, моделі поведінки, які формуються під впливом певних економічних відносин, економічну культуру досліджували: Болотіна Є., Заїка Ю.А., Канеман Д., Компанієць В. В., Польова В.В., Набатова О.О., Неверов А. Н., Токмакова І.В., Цапенко В.Ю. та ін. [7-18]. Проте, потребує подальшого дослідження економічна поведінка індивідів та суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку України, її модель та можливі чинники і важелі регулювання, моделювання економічної поведінки.

Результати дослідження. Основою економіки країни є економічна діяльність людей, яка включає соціально-комунікативні, соціально-психологічні, соціокультурні аспекти людської діяльності. Різноманітні моделі економічної поведінки відображують зміни, що відбуваються у свідомості людей, ступінь їх участі у відтворювальних процесах, визначають їх положення, включеність у економічну діяльність, а також певною мірою детермінують рівень соціально-політичної та економічної стабільності.

В економічній літературі виділяють різні підходи до формування економічної поведінки. Економічний підхід використовує модель людини, в якій співвідносяться цілі й обмежені ресурси, максимізується індивідуальна корисність. Зазначений підхід досліджує результат вибору індивіда. Неокласична концепція передбачає повну раціональність економічних агентів, що мають чітко структуровані сталі переваги й потреби, та прагнуть до їх максимального задоволення.

Економічна соціологія розглядає економічну поведінку як окремий вид соціальної поведінки. В моделі соціальної людини акцент зміщується з індивіда на домінуючу роль суспільства — соціальні інститути, норми і правила, мережу соціальних зв'язків. Підкріплення процесу соціалізації певними санкціями робить поведінку суб'єктів більш-менш передбачуваною та запобігає серйозним конфліктам.

Психологічний підхід приділяє виключну увагу імпульсивності, емоційності людини, обумовленості її поведінки внутрішніми, несвідомими і неконтрольованими нею психічними процесами. Все це зумовлює непередбачуваність та суперечливість економічної поведінки. Особливістю даного підходу є дослідження процесу прийняття рішень, внутрішніх причини, що впливають на переваги індивідів [14].

Слід зазначити, що економічна поведінка індивіда формується на основі стимулів і когнітивних обмеженнях, що обумовлюють результат вибору. Економічний вибір багато в чому залежить від прогнозу, який суб'єкт робить на підставі власних суджень, які, вочевидь, не є абсолютно раціональними. За Д. Канеманом, економічною поведінкою у більшості випадків управляють інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування [10, 14].

Великий вплив на економічну поведінку чинять соціальні інститути, норми, правила, цінності, які встановлені в країні.

Перехід України до ринкових відносин супроводжувався різкою зміною цінностей і норм, пов'язаних з економічною діяльністю, які були прийняті в суспільстві та визначали які блага (багатство, зв'язки, влада, статус, види занятості, джерела і способи отримання доходу і т.п.) найбільш важливі або взагалі не важливі для індивіда, а також уявлення членів суспільства про те яка економічна поведінка для них є найкращою. Нові цінності багато в чому суперечать особливостям історично сформованого українського менталітету і типу економічного мислення, що викликає деформації, деструктивну економічну поведінку людей, робить часто непередбачуваним процес вибору; психологічні установки і очікування, що перешкоджають економічній стабілізації.

Відмова від ідеологічних моральних та інших обмежень, які діяли в соціалістичній системі господарювання, надання «радянській людині» можливості стати повноправним суб'єктом господарювання сприяло створенню сучасної моделі економіки, котру формує індивід для якого характерні відсутність обмежень, етики господарювання, моральних, релігійних норм, пронизаного лише ідеологією системи «трудового виховання», яка готує людей «для праці на користь суспільства», а не для організації господарювання з метою отримання прибутку. В результаті таких перетворень отримано дефіцит культури ведення господарської діяльності, під яким слід розуміти не лише відсутність у свідомості людей необхідних знань та досвіду, економічної свідомості та мислення, які в мінливому середовищі не працюють та перешкоджають формуванню нових моделей економічної поведінки індивіда [19].

Для соціалістичної системи господарювання було характерно:

- створення однорідного суспільства, в якому ніхто не володіє власністю та не отримує від неї дохід;
- наявність ідеології цінності праці на користь суспільству, яка основана на системі трудового виховання.

Осудження егоїстичних мотивів до праці, етики «накопичення» та «придбання» речей корегувало економічну поведінку індивіда, а проблема задоволення матеріальними потребами вирішувалась за рахунок розрахункової кількості речей, які здатні задовольнити попередньо розрахований рівень споживання. В задоволенні потреб значний акцент робився на патерналістичну політику держави, основними напрямками якої були безкоштовні медицина, освіта, гарантованість занятості, сталість цін. Проте, наявність подвійних поведінкових стандартів, подвійної системи цінностей, котрі були визначені феноменом «радянської людини» призвели до зміщення акцентів з ідеологічної галузі до господарської, наслідками якого є прагнення до матеріального благополуччя із офіційно осудливих стало позитивною цінністю. З'явилась пряма

залежність між фінансуванням тієї чи іншої галузі з державного бюджету, включенням її до програми партії; формуванням нової економічної субкультури - «тіньова економіка». Проявлення тіньової економіки було наслідком відміни репресивних форм державного контролю господарської діяльності та неспроможність існуючих механізмів до її ефективного регулювання.

З переходом України до ринкової економіки економічна політика держави поступово перетворилась в економіку фізичних осіб, де основними агентами ринкових та неринкових відносин стають не підприємства, організації (в т.ч. органи влади та управління), а фізичні особи, які мають можливість приймати рішення від імені суб'єктів господарювання. В результаті чого, економіка України приймає кримінальний відтінок з такими характерними рисами як:

- зростання розриву між особистими інтересами керівників та інтересами трудового колективу підприємства;
- великий розрив в оплаті праці керівників та виконавців;
- зсув інтересів економічних агентів в сторону короткострокових;
- корупція на всіх ланках управління та влади;
- обмеження вільної ринкової торгівлі;
- криміналізація економічних відносин між підприємствами, виробниками та споживачами;
- неефективне використання більшості ресурсів із загальносистемної точки зору.

Відсутність нової системи цінностей, корумпованість влади, криміналізація економіки, недосконалість вітчизняного законодавства, відсутність економічної культури ведення бізнесу, несправедлива політика призводять до поширення системної кризи, яка супроводжується економічною, соціальною, духовною кризами, в умовах яких економічна поведінка суб'єктів господарювання стає непередбачуваною та неефективною.

Наявність системної кризи підтверджується низькими рівнем показників соціально-економічного розвитку України. Так за обсягом ВВП на душу населення, який складає 8200 дол., Україна знаходиться на 149 місці в світі. Про скорочення споживчої спроможності свідчить різка зміна індексів цін промислової продукції та індекс споживчих цін. За 2016 рік порівняно до попереднього року індекс цін промислової продукції зріс на 2,8%, а індекс споживчих цін – на 13,9% (табл.1) [20].

Таблиця 1

Темп росту промислових та споживчих цін [складено на основі 20]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс цін промислової продукції	112,2	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8
Індекс споживчих цін	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7	113,9

Одним із основних напрямків державної політики, які формують рівень соціально-економічного розвитку країни та економічну поведінку індивіда є право людини на працю та достойну її оплату, соціальну захищеність населення.

Зростання пенсійного віку, скасування пільг, відсутність середнього класу, зростання розриву між бідними та багатими, низький рівень доходу населення країни,

спонукає до проявів агресії з боку населення, формування неефективної моделі економічної поведінки.

Економічна трудова поведінка людей в сучасних умовах розвитку країни пов'язана з процесами майнового та соціально-економічного розшарування.

Не зважаючи на поширення кризових явищ на міжнародному просторі, в пошуках можливих шляхів підвищення рівня доходів громадяни України змушені мігрувати до країн таких країн як Росія, Італія, Польща та інші.

Частка економічно активного населення працездатного віку, економічна поведінка яких і визначає орієнтири розвиток країни, з кожним роком скорочується (табл.2). В 2016 році частка зайнятого населення складає 64,2%, рівень безробіття зростає до 9,7%, частка населення, яке отримує дохід нижче прожиткового мінімуму досягає 8,6%.

Таблиця 2

Матеріальне положення економічно активного населення країни [складено на основі 20]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Економічно активне населення працездатного віку, тис.осіб	19164,0	19181,7	19317,8	19399,7	19035,2	17346,0	17303,6
Частка зайнятого населення працездатного віку, %	65,5	66,3	66,9	67,3	64,5	64,7	64,2
Безробітне населення (% від економічно активного), %	8,9	8,7	8,2	7,8	9,7	9,5	9,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	2250	2648	3041	3282	3480	4195	5183
Частка чисельності населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %	8,6	7,8	9,0	8,3	8,6	6,4	8,6

Слід зазначити, що матеріальне положення економічно активного населення України значно погіршилось, в основному за рахунок зростання кількості сімей з низьким рівнем доходу, що свідчить про скорочення доходного статусу і активізації процесів низхідної мобільності. Однією з причин зубожіння населення країни є боеві дії на сході України, руйнування та зупинка вітчизняних промислових підприємств.

Середньомісячні витрати сім'ї, чисельністю дві економічно активні особи складають 4952 грн. - 96,68% від загального її доходу (табл.3.) Максимальна кількість коштів, які сім'я може відкласти для заощадження, придбання дорогих, крупних речей досягає 170грн, і це за умови, що всі члени сім'ї працюють та в сім'ї не має дітей. Основна частка населення (74,4%) отримує дохід в розмірі від 1200 до 3000грн. (рис.1).

Таблиця 3

Бюджет сім'ї в 2 дорослі особи [складено на основі 20]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальні доходи за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0
Середньомісячні витрати у розрахунку на одне домогосподарство, грн	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0
Прибуток у розрахунку на одне домогосподарство, грн	296,5	250,2	439,8	510,7	422	170

Сьогодні економічна поведінка людей характеризується підвищенням установок на роботу з невеликим але гарантованим заробітком, скороченням орієнтації на множинну занятість, незначним ростом ризикованої поведінки. Найменш активна економічна поведінка на ринку праці демонструють найменш активні працівники підприємств державного сектору. Майже 50% працівників даного сектору мають установку на роботу з невеликим, але гарантованим заробітком. Працівники приватних підприємств віддають перевагу ринковим формам економічної поведінки в сфері зайнятості. Поступово зростає кількість громадян, які бажають відкрити свою справу, займатися підприємницькою діяльністю [7].

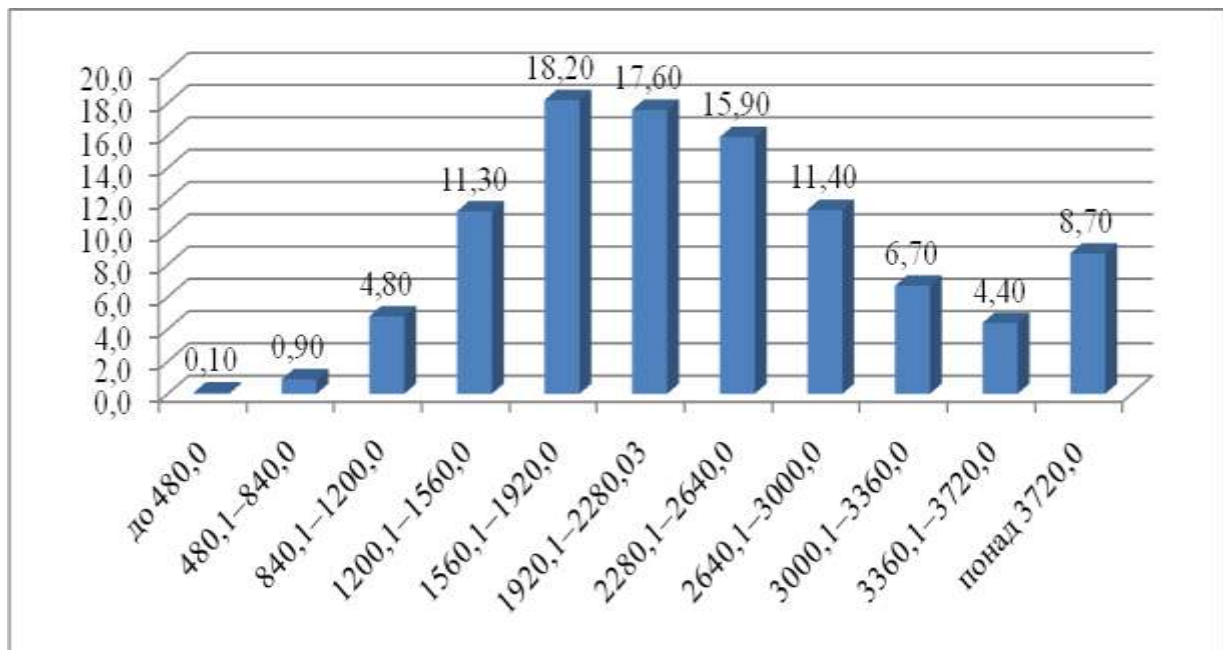


Рисунок 1 - Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, % [складено на основі 20]

Однак зміна моделі економічного розвитку, перехід на інноваційний напрям розвитку, підвищення рівня технологічного укладів обумовлюють виникнення проблеми лімітування можливостей людини щодо сприйняття й обробки інформації, оптимізації процесу прийняття рішень. В умовах «економіки знань» швидкість технологічних, інституціональних, макроекономічних змін перевищує швидкість формування знань у економічного суб'єкта. Збільшується кількість «профанів» у своїх професійних областях (вони не встигають сформулювати знання, а вже змушені приймати рішення) і дезадаптантів у соціально-економічній реальності, відбувається кардинальна зміна навантаження на психіку людини і неминуча трансформація процесів адаптації [14; 15, с. 41].

В таких умовах формування моделі економічної поведінки слід здійснювати не лише під впливом сформованої системи цінності, а і на основі створення механізму адаптації населення до змін шляхом розвитку соціального забезпечення населення, соціальної інфраструктури, сприятливого морально-психологічного клімату в країні.

Одним із ключових факторів розвитку економіки країни є ефективне функціонування вітчизняних підприємств, економічна поведінка яких визначає характер економічних відносин між суб'єктами господарювання.

Економічна поведінка підприємства визначається об'єктивними умовами відповідно до середовища його функціонування та суб'єктивними факторами особистостей, які приймають рішення та здійснюють відповідні дії, тобто економічна поведінка підприємства буде залежати від моделі економічної поведінки його працівників. У рамках дослідження за характером поведінки підприємства умовно виділено її типи, що демонструють різноманітні форм і способів адаптації та визначають напрями розвитку підприємства [18]:

- пасивна поведінка підприємства – повільна реакція на зовнішні та внутрішні зміни, або в деяких випадках відсутність будь-яких дій;
- активна поведінка підприємства – швидка реакція на зміни, якій властиве спонукання до дій;
- активно-пасивна поведінка – полягає в поєднанні рис попередніх двох типів з урахуванням умов як зовнішніх, так і внутрішніх умов.

Прийняття рішення щодо вибору варіантів економічної поведінки повинно ґрунтуватися на задоволенні потреб вигодо набувачів, які мають власні цілі та визначатися найбільш прийнятними типами поведінки, серед яких [9]:

Модель «право керувати». У ній предметом переговорів між підприємством та постачальниками ресурсів є рівень вартості ресурсів, який би забезпечив зростання (або не зниження попиту на продукцію, отже, - обсягів її реалізації, отже, - обсягів замовлення ресурсів у постачальника; а визначення рівня ціни на готову продукцію залишається на розсуд підприємства. Відповідно до моделі спостерігається зростання вартості ресурсів і зниження обсягів реалізації продукції.

Виникнення «ефективного набору результатів» (контрактів), відповідного ефективного розподілу ресурсів. У цьому випадку підвищення вартості ресурсів (і відповідне зниження прибутку підприємства) узгоджується з постійним рівнем обсягів реалізації. Знаходиться певна точка рівноваги за рахунок поступок з боку всіх цільових груп (постачальники, підприємство, споживачі). В перехідній економіці України така поведінка характерна для ситуації, коли в збереженні рівня обсягів реалізації продукції одночасно зацікавлені власники ресурсів, серед яких значна частка має певну вигоду

від успіхів підприємства (корупційна складова) та прагне не допустити банкрутства підприємства. Особливо це стосується випадків, коли особа, яка приймає рішення від імені постачальника ресурсів є на цьому підприємстві менеджером (зокрема, на державному).

Проміжний між першим і другим типом поведінки, який характеризується зростанням вартості ресурсів поряд зі зниженням обсягів реалізації. При цьому точка контракту знаходиться поза кривої попиту на ресурси. Ця ситуація може трактуватися як свідчення значної переговорної сили постачальників ресурсів (наприклад, працівників, за підтримки профспілок), які, за умови можливої підтримки держави, в разі підвищення вартості ресурсів забезпечують скорочення вартості кінцевої продукції та(або) обсягів реалізації продукції внаслідок цього більш повільними темпами, ніж передбачається при русі вздовж кривої попиту на ресурси.

Модель «ефективного переговорного процесу». У ній предметом переговорів між постачальником ресурсів та підприємством виступають як обсяги реалізації, так і вартість ресурсів. Характерною рисою моделі є пропорційна зміна вартості ресурсів та обсягів виробництва. Для перехідної економіки така ситуація відповідає стану, коли постачальники ресурсів використовують свою переговорну силу для забезпечення зростання не лише вартості ресурсів, а й обсягів виробництва готової продукції на підприємстві (що забезпечить їм додаткові доходи). Інтереси менеджерів в подібній ситуації полягають в прагненні підвищити статус свого підприємства.

5. Наступний тип поведінки – модель «витрати плинності ресурсів» характеризується тим, що підприємство скорочує обсяги виробництва та реалізації продукції у відповідь на зростання вартості ресурсів, необхідних для виробництва, проте вартість ресурсів, зокрема - робочої сили, знаходиться на рівні нижче за прийнятну для підприємства. Її можна трактувати як можливість підприємства при прийнятті рішень про купівлю ресурсів перекласти на постачальників ресурсів (або персонал) витрати, пов'язані з можливим скороченням обсягів реалізації продукції. Така ситуація свідчила б про більшу переговорну силу підприємства в порівнянні з постачальниками ресурсів (працівниками).

В умовах соціально-економічних відносин, які склались сьогодні між державою та суб'єктами господарювання, формується неефективна модель економічної поведінки. Причина криється в психології вітчизняних підприємців, яка сформувалася за часів існування соціалістичної системи. Сучасні підприємці – люди, які виражали невдоволення відсутністю економічних свобод та недосконалістю умов для її реалізації, отримавши цю свободу і разом з нею відповідальність за здійснення або не здійснення економічного вибору – не знали, що з нею робити, та в результаті своїх дій формували безвідповідальний бізнес, який проявляється у схильності заможних підприємців – олігархів в період кризи влаштовувати ярмарки предметів розкоші, рятувати свій бізнес не за власні кошти, а кошти виділені державою та виводити їх у офшори. Яскравим прикладом цього є отримання консолідованого прибутку по МСФО в розмірі майже 1,3 млрд. долларів найкрупнішим приватним холдингом України – Групи СКМ, що дозволило збільшити статки власника в 4,6 рази [21]. Крім того, починаючи з 1991 року, з України виведено в офшори капітал на суму 148 млрд долларів [22]. Оцінка щорічних офшорних втрат України у 2014-2015 роках досягає 11-12 млрд долларів, що дорівнює обсягу кредитів, отриманих нею від МВФ в рамках двох останніх років [23].

Дає про себе знати і невиробничий, посередницький характер основної частини сучасного українського бізнесу, який організовано у вигляді довгого ланцюга, кожний

учасник якого прагне «накрутити» ціну більш, ніж це зробив попередник. Установка, яка стоїть за економічною поведінкою таких підприємців, виражається у такому понятті як: «Чому мої доходи повинні скорочуватися через те, що іншим погано?». В результаті ми маємо зростання ціни на товари та послуги, яке пояснюється зростанням світових цін на нафту та скороченням курсу національної валюти, яке також залежить від біржових коливань на ринку «чорного золота».

Слід зазначити, що значний вплив на формування певної моделі економічної поведінки здійснює держава та влада в ній. Нажаль, сьогодні, в умовах складної соціально-економічної ситуації в країні, влада надає допомогу не бідним, а багатим і заможним, не вітчизняним підприємствам, а банкам та фінансовим установам, підтвердженням чого є прийняття нового податкового кодексу. Дана поведінка викликана необхідністю повернення боргів за кошти держави, політичної еліти, яка в умовах стабільної економічної ситуації, фінансувалася бізнес-елітою.

Зазначена поведінка всіх суб'єктів господарювання, розвиток економічної корупції, розвиток системної кризи викликали зростання рівня бідності населення, рівня безробіття, посилення дискредитації окремих категорій населення, масові порушення основних прав і свобод людини в соціально-трудої сфері.

Зрозуміло, що економічна поведінка обумовлена цілим рядом факторів, основними серед яких є соціально-економічне положення країни, економічні потреби, інтереси, установки населення, різних соціальних груп, а також соціально-економічна політика країни. На шляху становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки України, в умовах обмежених ресурсів, нестабільної соціально-економічної ситуації основну роль в розв'язанні проблеми сучасної економіки країни відіграє активізація або моделювання економічної поведінки всіх суб'єктів господарювання, за рахунок визначення основних напрямків та чинників, що формують поведінку держави, підприємництва, суспільства, формування економічної культури, системи цінностей, економічної свідомості, економічного мислення, економічних інтересів. Основним важелем та координатором економічної поведінки, особливо в сучасних умовах нестабільності, повинна бути держава.

Держава повинна впроваджувати таку форму регулювання, яка з одного боку давала б достатньо можливостей для проведення економічної ініціативи, а з іншої – встановлювала б інтереси суспільства та споживача бар'єри проти «свавілля». Впровадження соціально-економічного принципу прискорення темпів життя стимулюватиме формуванню відносин між владою та бізнесом на більш високому соціально-моральному рівні співпраці. Між владою та бізнесом повинні відбуватися коректні діалоги, де кожна сторона зможе вирішувати своє завдання: бізнес – отримувати прибуток, сплачувати податки, створювати робочі місця, платити заробітну плату, а держава – проводити ефективне державне регулювання, ефективно використовувати, розподіляти бюджетні кошти. Держава повинна сприяти розвитку бізнесу, активно підтримувати вітчизняного виробника, підприємців які роблять значний вклад в економіку регіону, суспільства. Суб'єкти, які беруть участь і надають допомогу в реалізації соціально значущих проектів повинні користуватися підтримкою держави.

В сучасних умовах розвитку підприємництво покликане враховувати безліч людських і соціальних аспектів впливу свого бізнесу на працівників, споживачів, здійснювати позитивний внесок у вирішення соціальних потреб суспільства. Люди, як правило, очікують від бізнесу не тільки високих економічних результатів, а й суттєвих

досягнень з погляду соціальної мети і соціальних цінностей. Підприємці повинні активно і справедливо діяти в сферах захисту довкілля, суспільної безпеки, захисту прав споживачів. Вони мають бути соціально відповідальними, а виробництво – піклуватися про суспільство.

Слід зазначити, що превалювання довгострокових перспектив у соціально зорієнтованому суспільстві надає можливість створити сприятливі умови для діяльності бізнесу. Навіть коли короткострокові витрати у зв'язку зі соціальними діями високі, то в довгостроковій перспективі вони можуть стимулювати ріст прибутку. Відмова від принципу максимізації прибутку будь-якою ціною і методами та підвищення рівня звітності і соціально-моральної відповідальності бізнесу перед суспільством дозволить сформувати привабливий образ підприємця для населення та споживача.

Також ефективний бізнес повинен виділити сукупність принципів і правил в управлінських взаємовідносинах власників, робітників, службовців, а також систему цінностей і переконань, яких будуть притримуватися весь персонал підприємства. Це, в першу чергу, моральний кодекс поведінки всіх учасників бізнесу, положення про кількісний склад і якість життя працівників, культурний рівень персоналу, погляд та позиції власника, його переконання та цінності життя.

Економічні відносини між суб'єктами різних рівнів господарювання повинні будуватися на основі культури праці, її високої продуктивності, наукових методів організації праці, обов'язковості партнерів, яка закріплена договором, чесним словом підприємця та ґрунтується на високих заробітках працівників.

Золотим правилом ефективного бізнесу має стати зміцнення його економіко-етичної основи. Оптимізація трудової етики дозволить впровадити ефективну систему цінностей та регулювати, моделювати економічну трудову поведінку економічно активного населення країни.

Узагальнюючи вищезазначене пропонуємо модель формування економічної поведінки суб'єктів господарювання, яка представлена на рис.2.

Висновки та наукова новизна. З вище зазначеного зрозуміло, що ключовими факторами, які спроможні активізувати та дозволять сформувати ефективну модель поведінки є державне регулювання, спрямоване на розвиток та задоволення інтересів суспільства, формування економічної культури як на рівні держави, так і рівні підприємств. Вищий рівень соціальної та моральної відповідальності потребує участі в формуванні суспільних очікувань, в процесі підприємницької діяльності, коли потрібно не лише реагувати на потреби, але і формувати їх, займаючи керівну роль в соціальному житті суспільства. Що стосується моделювання економічної поведінки індивіда, слід зазначити, що кожній людині необхідно привести свої потреби до реальної необхідності, діяти не лише в своїх корисних цілях, а за ради оточуючих, суспільства, у відповідності з загальним законом розвитку, морально-етичними нормами.

Моделювання економічної поведінки, особливо в умовах складної та нестабільної соціально-економічної ситуації, дозволить підвищити рівень довіри населення до влади, підприємств, прискорити процес прийняття ефективних управлінських рішень, які сприятимуть зростанню рівня соціально-економічного розвитку України, її ефективному позиціонуванню на міжнародній арені.

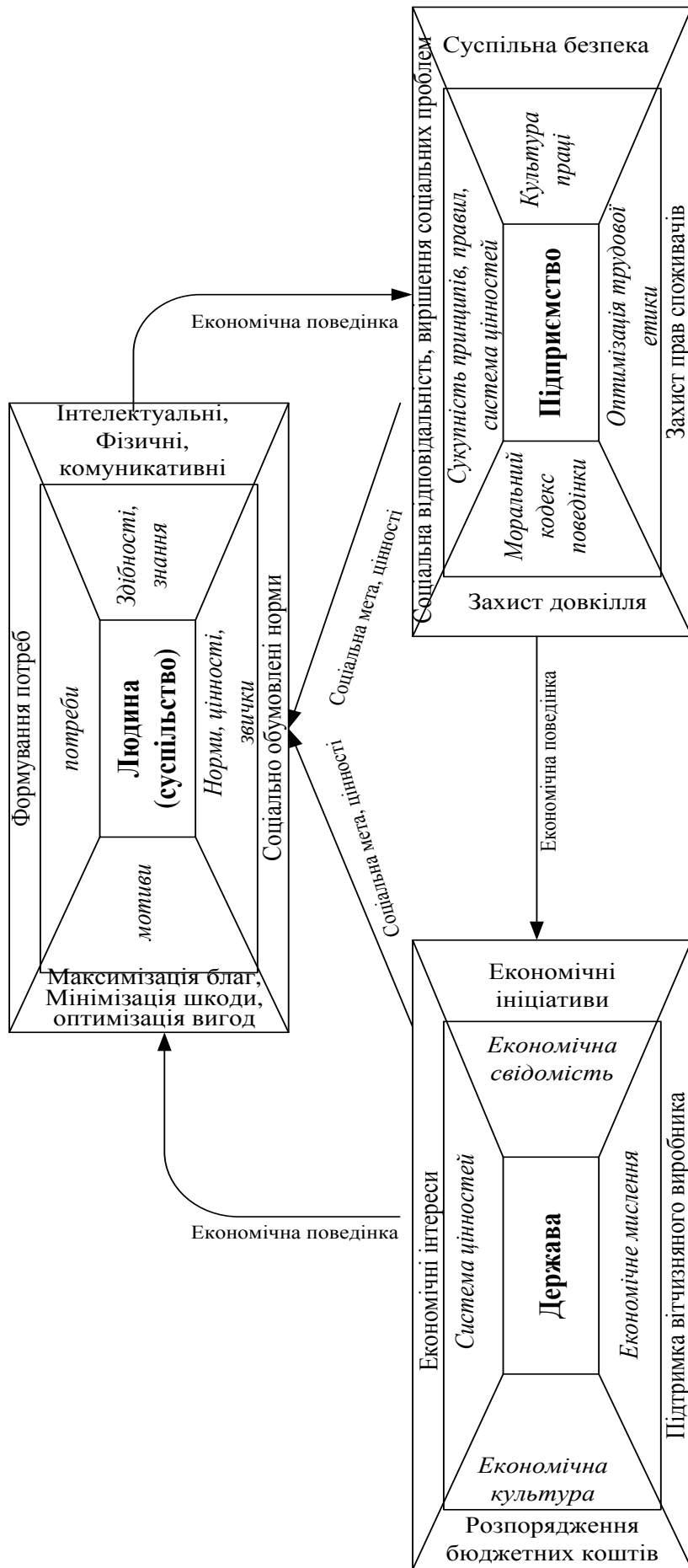


Рисунок 2 – Модель формування економічної поведінки

Список використаних джерел

1. Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І.М. Бобух; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 372 с.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
3. Дикань В.Л. Європейська модель соціально орієнтованої економіки в реаліях України / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ, 2012 № 37. – С. 13-19
4. Дикань В.Л. Українська модель економічної системи як нова концепція розвитку національної економіки / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - № 44. – С. 11 - 17
5. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2015. - № 52. – С. 9-20.
6. Дикань В.Л. Социально-ориентированная рыночная экономика Украины в условиях глобализации // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 35. – С. 15 -19.
7. Балакирева О. Влияние социально-экономического неравенства на экономическое поведение населения Украины / О. Балакирева, А. Ноур // Економіка України . – 2011. - №11. – С.60-68
8. Болотіна Є. Багатофакторна модель економічної поведінки [Електронний ресурс] / Є.Болотіна // Галицький економічний вісник. – 2013. - №2(41). – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream>
9. Заїка Ю.А. Концептуальна модель управління економічною поведінкою промислового підприємства / Ю.А. Заїка // Економічний простір. – 2016. - №113. – С.136-146
10. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АКТ, 2013. – 625 с.
11. Компанієць В. В. Щодо сутності корпоративної соціальної відповідальності: базові підходи західної наукової думки / В. В. Компанієць //“Вісник Хмельницького національного університету”– 2013. – Вип. 4, Том 1 Економічні науки – С. 250-255
12. Компанієць В.В. Ефективна трудова поведінка: сутність, умови формування, підходи до оцінювання/ В.В. Компанієць, В.В. Польова// Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2014. - Вип. 45. - С. 290-295.
13. Моральний вимір економіки: соціальна відповідальність бізнесу та економічна ефективність: монографія / за ред.. Г.Ф. Хоружого. – К.: УБСНБУ, 2009. – 255с.
14. Набатова О.О. Теоретичні підходи до аналізу економічної поведінки в умовах макроекономічних та інституціональних змін / О.О. Набатова // Економічна теорія і право. – 2015. - №2(21). – 74-85
15. Неверов А. Н. Практическая функция экономической психологии в ноосферной экономике / А. Н. Неверов // Психология и экономика. – 2009. – Т. 2. – № 2. – С. 37–42.
16. Нисанов Я. И. Экономическое поведение человека как феномен хозяйственной реальности : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Нисанов Я. И.; [Место защиты: Рос. гос. торгово-эконом. ун-т].- Москва, 2008.- 198 с
17. Токмакова І.В. Мотивація трудової поведінки працівників підприємств залізничного транспорту в умовах реформування / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — № 44. — С. 286—289.
18. Цапенко В.Ю. Формування концептуальної моделі економічної поведінки підприємств енергетичного ринку України / В.Ю. Цапенко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т.19. – Вип. 5-6. – С. 74-77.

19. Экономическая психология / под.ред. И.В. Андреевой . – СПб: Питер, 2000. – 512с.
20. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
21. Холдинг Ахметова увеличил прибыль в пять раз [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dengi.ua/news/>
22. Названа вражаюча сума виведених з України в офшори коштів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://wz.lviv.ua/news/>
23. В офшорах щороку осідає удвічі більше коштів з України, ніж ми отримуємо від МВФ[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zaxid.net/news/>

канд. екон. наук, доцент **Янченко Н.В.**
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
канд. екон. наук, доцент **Сухорукова Т.Г.**
Український державний університет залізничного транспорту

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Вступ. Трудова міграція є однією з найбільш важливих тем розвитку сучасної економіки. У світовому господарстві вона носить об'єктивний характер, який пояснюється світовим розподілом праці і конкуренцією на ринку праці.

Причинами міжнародної трудової міграції є:

- нерівномірність світового економічного розвитку;
- нерівність доходів і можливостей в різних країнах;
- дисбаланс населення, що проявляється в надлишку робочої сили в одних країнах і в її недоліку в певних галузях в інших країнах.

Міжнародна трудова міграція є поширеним явищем. За даними МОП, щорічно у пошуках роботи у світі переміщається близько 20 млн. легальних мігрантів, а в процесі міжнародної міграції бере участь більше 100 країн світу [1].

В Україні характер міграційних процесів визначають економічні, гуманітарні, культурні, екологічні, психологічні і правові причини. В нашої державі трудова міграція має свої особливості і наслідки, які ми розглянемо нижче.

Вжиття адекватних заходів вимагають не лише масштаби міграції, але і її характер. Згідно з результатами соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України, на роботу за кордон хоч би раз виїжджали біля 10 % дорослого населення України.

Нестабільність економічної і політичної ситуації в країні (таблиця 1), стрімке підвищення рівня безробіття, і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, які бояться конкуренції з боку мігрантів, роблять цю проблему актуальною.

Про актуальність теми свідчить і той факт, що ще в грудні 2008 року в Києві була проведена міжнародна науково-практична конференція "Міграція населення в контексті соціально-економічного розвитку", організована Інститутом демографії і соціальних досліджень НАН України і Київським національним економічним університетом МОН України. Провідні учені-економісти України, Росії, Білорусії і Молдови висловили свої думки на цю гостру проблему.

Значний вплив на показники сьогоденної трудової міграції зробила війна на Донбасі і втрата Криму.

Таблиця 1

Деякі показники розвитку України порівняно з розвиненими країнами

Показник	Розвинуті країни	2000	2005	2010	2015
1 ВВП на душу населення, дол.	30845	31215	772,3	935,1	869,4
2 Темп інфляції, % за рік	20	125,8	106,1	118,4	148,7
3 Відношення інвестицій до ВВП, %	25	13,9	16,1	12,3	8,3
4 Питома вага в промисловому виробництві оброблювальної промисловості, %	70	91,5	92,2	89,6	85,2
5 Витрат на наукові дослідження, % до ВВП	3	0,42	0,39	1,02	0,93
6 Розрив між доходами 20 % самих високодохідних груп населення і 20 % самих низько дохідних груп населення	3 рази	4,4	4,6	5,3	6,8
7 Розмір зовнішнього боргу, % до ВВП	25	45,3	54,2	49,7	47,4
8 Дефіцит бюджету, % до ВВП	5	-	0,3	0,9	9,8
9 Питома вага імпорту у внутрішній споживання, %	30	37,4	44,8	42	45,3
10 Співвідношення податків і інших платежів до бюджету до ВВП	50	18,4	18,2	21,4	24,8

Українські вчені активно досліджують міграційні процеси з позиції економічного, соціального, демографічного розвитку держави. На сьогодні ними накопичений значний теоретичний досвід, який дає можливість якісно охарактеризувати трудову міграцію в Україні.

Результати дослідження. Масштаби і напрями міграції трудових ресурсів свідчать про стабільність або, навпаки, нестабільність громадського розвитку країни, про рівень життя населення, розвитку економіки. На сьогодні Україна є одним з видатних країн-донорів робочої сили в Європі. Як і раніше, зберігається значний розрив в рівнях оплати праці в Україні і зарубіжних країнах, що спонукає українських громадян шукати роботу за кордоном [2].

Реальна заробітна плата також не може гарантувати співвітчизникам достойний рівень життя (таблиця 2) [3].

Трудова міграція - це переміщення, переселення працездатного населення з одних населених пунктів в інші, пов'язані зі змінною місця проживання і роботи. Трудова міграція може бути викликана прагненням змінити як параметри власного робочого місця, так і зовнішніми по відношенню до місця проживання умовами: соціокультурними, житлово-побутовими, екологічними, природно-кліматичними та ін.

До трудової міграції відноситься як переміщення на тривале місце проживання, так і переїзди на відносно короткий термін. Трудова міграція також включає сезонну міграцію, тобто тимчасове переміщення трудових ресурсів, викликане необхідністю забезпечення робочою силою окремих галузей, що відчувають потребу в додатковому її залученні на період сезонного збільшення робіт. Особливий характер носить маятникова міграція, тобто регулярне пересування трудових ресурсів з одного населеного пункту в інший - на роботу і з роботи [4].

Таблиця 2

Співвідношення номінальної і реальної зарплати в Україні

Рік	Номінальна (середньомісячна) заробітна плата, грн.	Реальна заробітна плата, грн.	Реальна заробітна плата, % від номінальної заробітної плати
1995	73	26	35,6
2000	311	283	91,0
2005	735,57	659,81	89,7
2006	928,81	830,36	89,4
2007	1351	1165	86,2
2008	1790	1463,6	81,8
2009	1877	1671,4	89,0
2010	1950	1934	99,2
2011	2648	2102	79,4
2012	3041	2343	77,0
2013	3282	2535	77,2
2014	3480	2370	68,1
2015	4390	1892	43,1

Міжнародна трудова міграція регулюється Конвенцією про захист прав усіх трудящих, прийнятою Генеральною Асамблеєю ООН в резолюції №45/158 від 18 квітня 1990 року, яка визначає термін "працівник-мигрант" як особа, яка займатиметься, займається або займалася оплачуваною діяльністю в державі, громадянином якої він або вона не являються.

Об'єктом нашого дослідження є зовнішня міграція, пов'язана з перетином державного кордону. Трудову міграцію формують імміграція і еміграція. Імміграція - в'їзд до країни іноземних громадян з метою постійного проживання і отримання роботи [5].

Для України імміграція має особливе значення, враховуючи складну демографічну політику. Україні потрібні активні, розумні особистості, які в іншому мовному, законодавчому і соціальному середовищі дали собі раду, змогли не тільки проіснувати, а й утвердитися. Слід враховувати, що нині Україна не потребує великої кількості робочих рук, але в майбутньому потребуватиме.

Сьогодні 30 відсотків населення живе у селах. Із них не менше половини — люди пенсійного віку. Через кілька років постане питання: хто оброблятиме наші чарівні чорноземи? І тоді або в села почнуть повертатися українці, або туди прийдуть мігранти. За останні 15 років 300 сіл зникли з карти країни. Цього року десь у 150-ти закрили школи. 1990-го в Україні було 11 мільйонів дітей, а нині — шість із половиною. І ця глибока демографічна криза триватиме 20–30 років [6].

Питання імміграції в Україну регулюється законом України «Про імміграцію», постановою Кабінету Міністрів України від 26.12.2002 № 1983 «Про затвердження Порядку формування квоти імміграції, Порядку провадження за заявами про надання дозволу на імміграцію і поданнями про його скасування та виконання прийнятих рішень, Порядку оформлення і видачі посвідки на постійне проживання» та постановою Кабінету Міністрів України від 28.03.2012 № 251 «Про затвердження Порядку оформлення, виготовлення і видачі посвідки на постійне проживання та посвідки на тимчасове проживання і технічного опису їх бланків та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України» від 26 грудня 2002 р. № 1983.

Однією з основних засад міграційної політики України є регулювання імміграції в Україну іноземців та осіб без громадянства шляхом упорядкування кількісного та якісного складу іммігрантів за допомогою системи диференційованих квот, застосування загальноприйнятого у світі селективного підходу, що забезпечить таку структуру імміграції, яка відповідатиме національним інтересам держави.

Згідно Закону «Про імміграцію» щоб отримати право постійного проживання на Україні необхідно одержати дозвіл на імміграцію. Дозвіл на імміграцію в Україну видається в рамках виділеної квоти на імміграцію.

Квота імміграції - це максимальна кількість іноземців та осіб без громадянства, яким передбачена видача дозволів на імміграцію протягом календарного року для кожного регіону України. Квота імміграції встановлюється щорічно на початку року Кабінетом Міністрів України.

Квота імміграції встановлюється для таких категорій іноземців:

- діячі науки та культури, імміграція яких відповідає інтересам України;
- висококваліфіковані фахівці та працівники, гостра потреба в яких є відчутною для економіки України;
- особи, які здійснили іноземну інвестицію в економіку України іноземною конвертованою валютою на суму не менше 100 (ста) тисяч доларів США;
- особи, які є повнорідними братом чи сестрою, дідом чи бабою, онуком чи онукою громадян України;
- особи, які раніше перебували в громадянстві України;
- батьки, чоловік (дружина) іммігранта та його неповнолітні діти;
- особи, які безперервно прожили на території України протягом трьох років з дня надання їм статусу біженця на Україні чи притулку на Україні, а також їх батьки, чоловіки (дружини) і неповнолітні діти, які проживають разом з ними [7].

Середі іммігрантів вже тривалий час переважають вихідці з республік колишнього СРСР.

На думку окремих учених тільки активна міграційна політика залучення в Україну зарубіжних мігрантів збереже Україну від подальшого скорочення чисельності населення. З іншого боку існує загроза розмиття етносу [8].

Окрім цього, іммігранти, особливо якщо вони нелегальні, сприяють погіршенню кримінальної ситуації в Україні. Це відбувається внаслідок утиску їх трудових прав, відсутності умов нормального існування, неможливості навчання і т. д.

Крім того, в останні роки збільшується кількість випадків використання процедури легального в'їзду, студентського каналу і використання процедури отримання статусу біженця для тимчасової легалізації іноземців в Україні, зокрема, громадян Сомалі, Афганістану та В'єтнаму. Крім того, збільшується потік громадян Сирії через нестабільну ситуацію в країні.

У Держприкордонслужбі зазначають, що ситуація 2013 - 2016 років свідчить про те, що напір незаконних мігрантів на державний кордон України не зменшується. Більше того, нелегали намагаються знайти нові способи незаконного перетину кордону.

Однією з важливих причин трудової еміграції в Україні є нерівність в доходах громадян. Міра нерівності доходів в суспільстві відбивається за допомогою ряду показників. Коефіцієнти диференціації доходів населення встановлюють розмір перевищення грошових доходів високодохідних груп в порівнянні з низько дохідними групами населення. Розрізняють:

- коефіцієнт фондів - співвідношення між середніми значеннями доходів порівнюваних груп або їх долями в загальному об'ємі доходів;
- децильний коефіцієнт - співвідношення між середніми доходами 10 % найзабезпеченіших громадян і 10 % самих бідних.

Децильний коефіцієнт понад 10 вважається соціально небезпечним. У Японії і США він складає 7-8 разів; у країнах Європи - близько 5-6; у Росії він складає 10-12 разів, в Україні - 13-14 разів.

Еміграція - виїзд з країни в іншу державу з метою постійного в неї проживання. З точки зору забезпечення України трудовими ресурсами велике значення має нелегальна трудова еміграція, тобто зовнішня трудова міграція. Цілі політики в області трудової міграції витікають із загальноприйнятих норм (рисунок 1) [складено за 9].

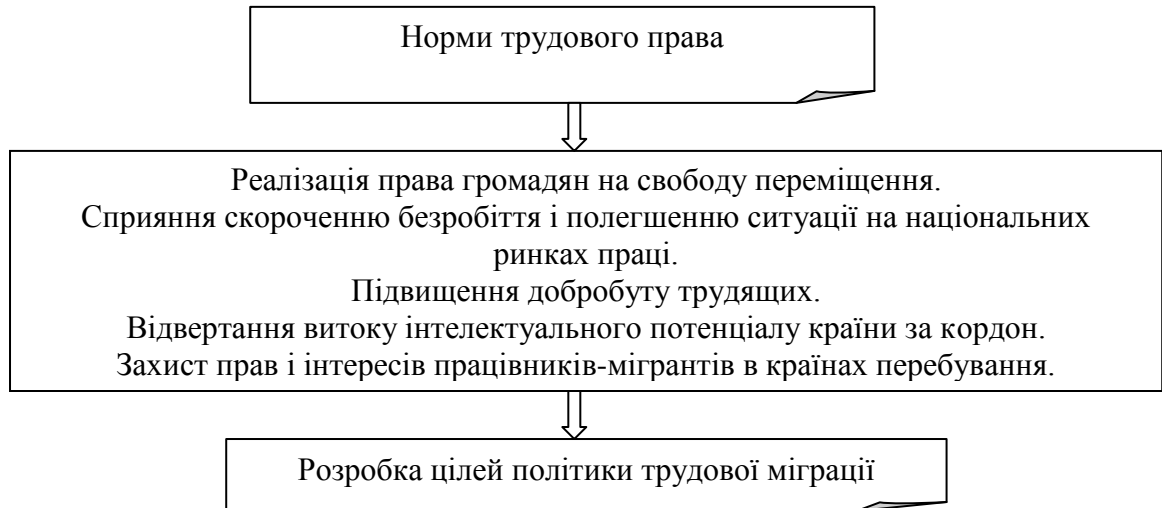


Рисунок 1 – Норми трудового права в контексті розробки цілей політики трудової міграції

Зовнішня трудова міграція, з одного боку обумовлена економічною ситуацією в державі, незадовільним матеріальним становищем окремих верств населення, безробіттям, а з іншою, - є відображенням впливу глобалізації на зайнятість в державі. Ще в 2013 році середній заробіток трудового мігранта в місяць складав 930 доларів США, тоді як в Україні - 830 євро [10].

Наші безробітні - потенційні мігранти, які прагнуть знайти роботу і гідний заробіток за межами своїх регіонів, переважно в інших країнах (рисунок 2).

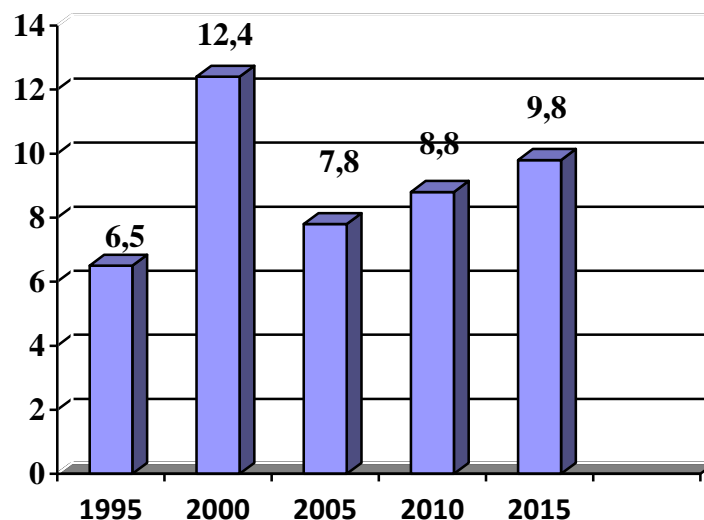


Рисунок 2 – Рівень безробіття в Україні, %

До пошуку роботи в інших країнах наших співвітчизників підштовхує бідність частини населення, велика різниця в умовах життя і рівня заробітної плати у нас і країнах Заходу, а також неможливість перспективи професійного зростання, економічна нестабільність і невизначеність шляхів виходу з неї [11].

Офіційна статистика свідчить про досить високу міграційну активність українських громадян (рисунок 3).

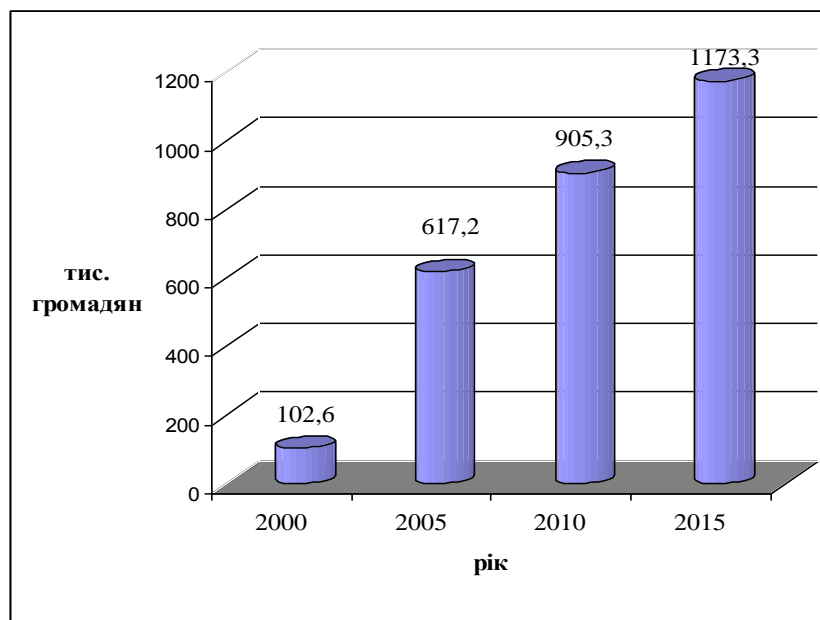


Рисунок 3 - Загальна кількість трудових мігрантів, тис. громадян

Як свідчать дані рисунку 3 за двадцять років кількість трудових мігрантів збільшилася більш ніж у дванадцять раз.

Відмічаються і значні зміни міграційних настроїв українців. Так, згідно з опитуванням проведеного компанією GFK Ukraine за запитом Міжнародної організації по міграції (МОМ), 8% громадян України (а це 3 млн. чоловік) планують виїхати працювати за кордон найближчим часом. Ще в 2011 році, кількість таких осіб налічувала 1,2 млн. чоловік. Одночасно відсоток українців, які не розглядають можливість виїзду на заробітки за кордон, скоротився з 55% (2011 рік) до 44% (2016 рік) [12].

Опитування працівників-мігрантів дозволило встановити ієрархію мотивів, які зумовлюють поїздки на роботу за кордон (рисунок 4) [13].

Провідне місце в сучасних міграційних процесах за участю України займають працівники, що міняють місце проживання з метою заповнення робочих місць, що не вимагають кваліфікації, в тих нішах ринку праці, які залишають вільними працівники приймаючої країни, що переміщаються на кращі робочі місця.

За статистикою, більше 80% мігрантів працюють нелегально. Цей факт має як об'єктивні обґрунтування, так і суб'єктивну сторону. Тільки з недавнього часу, в Україні функціонують центри, що дозволяють отримати легальну роботу за кордоном.

Питання міграції нерозривно пов'язані з проблемою забезпечення національної безпеки. У більшості випадків країна втрачає висококваліфіковані кадри, потенціал яких не зможе використати тривалий час. Природно, що це знижує національну безпеку України. Негативним фактом є "безповоротність" трудової міграції.

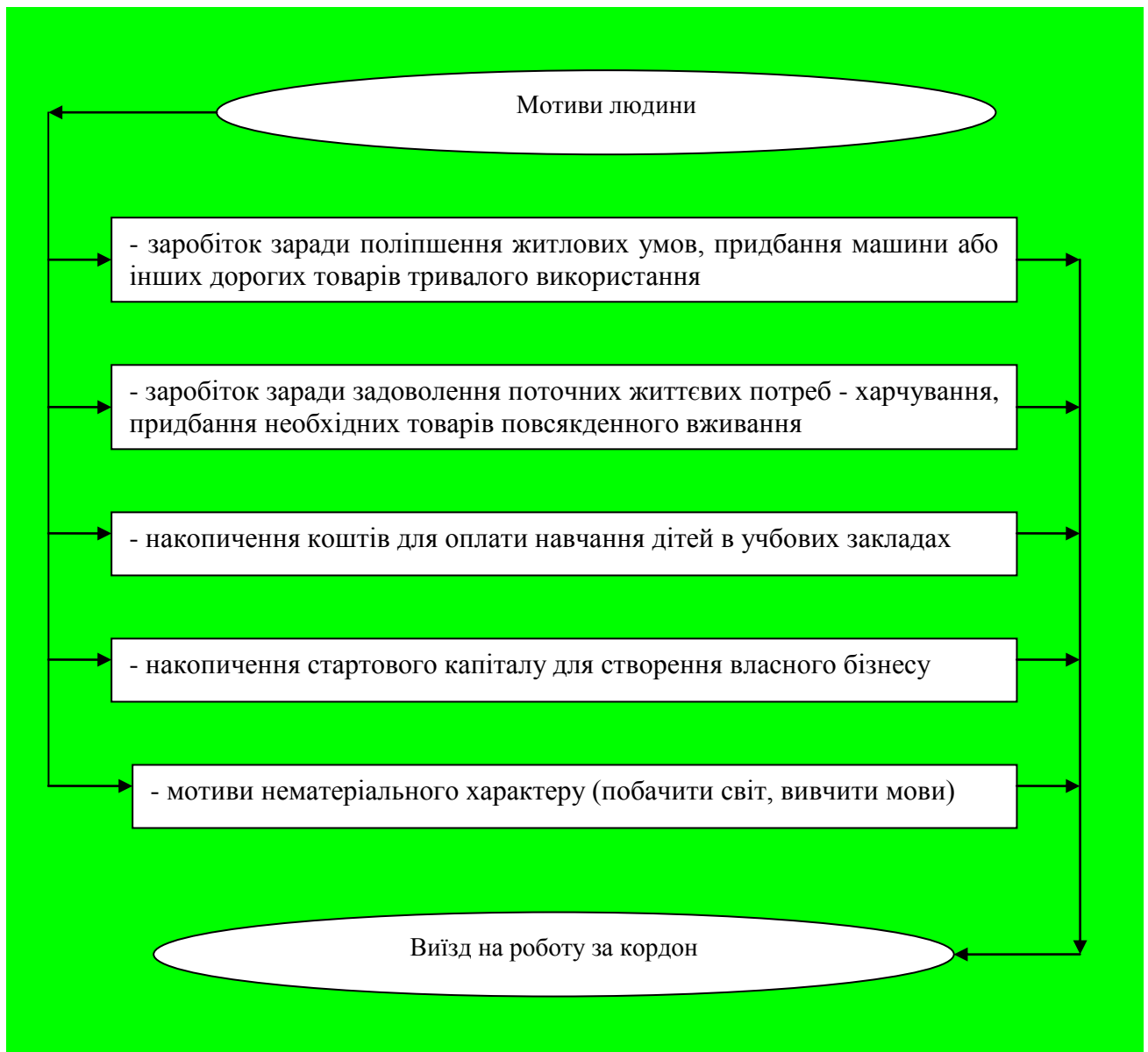


Рисунок 4 – Ієрархія мотивів роботи за кордоном

Значна частина трудових мігрантів, від'їжджаючи за кордон на заробітки, не поспішає повертатися в Україну. Більше того, батьки, які виїхали і працюють за кордоном вже досить тривалий час, починають притягати в такі поїздки дітей.

Для України найбільший відсоток трудових мігрантів зберігається в Закарпатській, Буковинській, Галицько-Волинській, Західно-центральної і Східно-центральної областях.

Негативний вплив на національну безпеку робить наявність такого негативного явища як торгівля людьми. Трудящі виїжджають за рубіж в надії заробити кошти і повернутися в Україну. Проте дуже часто потрапляють в кабалу.

Подібна міграція у світовій практиці називається міграцією жертв злочинних угруповань - торгівля людьми і інші випадки перебування громадян України в нелюдських умовах або зайнятість протиправною діяльністю за кордоном не з власної волі [14].

Не можна не враховувати морально-психологічні наслідки міграції: депресії, погіршення стану здоров'я, конфлікти в сім'ї, "соціальне сирітство" і т.д. Депресії і проблеми із здоров'ям в основному пов'язані з тим, що умови роботи більшості українських громадян за кордоном не відповідають нормативам, встановленим в Україні. Переважна більшість мігрантів мають робочий день тривалістю 10 годин і більше з одним вихідним днем або навіть без вихідних днів.

Безумовно, офіційна статистика по негативних наслідках трудової міграції відсутня. але можна з упевненістю сказати, що вона вносить певний "вклад" в загальну статистику соціально-економічного розвитку України (таблиця 3, таблиця 4).

Таблиця 3

Показники здоров'я суспільства

Показник	1985	1995	2000	2005	2010	2015
1 Тривалість життя, років	73,5	65,1	63,5	65,1	68,5	56,8
2 Народжуваність, люд./1000 населення	15,0	9,6	7,8	9,0	10,8	9,6
3 Смертність, люд./1000 населення	12,1	15,4	15,4	16,0	15,2	13,9
4 Нещасні випадки, тис.:						
- на виробництві	130,3	80,5	34,3	23,3	12,4	26,3
- в побуті	38,6	68,1	59,0	60,0	59,9	84,1
5 Кількість самовбивць, тис.	11,3	14,6	14,6	11,3	8,5	8,3
- на 100 тис. населення	22,3	28,3	29,6	23,7	20,1	19,3

Як бачимо основні показники здоров'я суспільства мають негативну динаміку. Тривалість життя постійно скорочується, народжуваність не перевищує показники смертності. Нещасні випадки на виробництві скорочуються, але в основному це пов'язане зі скороченням самого виробництва. Кількість самовбивць залишається на високому рівні. Слід відмітити, що вік самовбивць значно помолодів.

Таблиця 4

Соціально-демографічні показники розвитку України

Показник	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Число зареєстрованих шлюбів, на 1000 населення	9,3	8,4	5,6	7,1	6,7	6,8
Число самотніх людей, %	15,2	18,6	20,9	22,4	23,4	22,8
Число бездітних сімей, %	21,8	25,3	27,6	30,2	28,3	29,6

К числу небажаних фактів слід віднести скорочення числа зареєстрованих шлюбів, зростання питомої ваги самотніх людей и число бездітних сімей. Ці факти не поліпшують демографічного стану України. Самотні люди більш мобільні і здатні на еміграцію.

Сьогодні гостро стоїть питання визначення реальних масштабів зовнішньої трудової міграції, оскільки досі немає офіційної статистики тих, хто виїжджає на заробіток за рубіж, їх вікового статусного і професійно-кваліфікаційного складу. Особливо бракує достовірних даних про масштаби нелегальної трудової міграції.

Попри те, що українські мігранти можуть займати практично будь-які види робочих місць, вони, як правило, концентруються на нижньому рівні шкали зайнятості. В основному вони виконують "брудну", небезпечну і важку роботу, причому такі робочі місця, як правило, зберігаються саме за мігрантами.

Не відводячи об'єкт дослідження убік, відмітимо, що умови праці відіграють важливу роль в розвитку суб'єктів соціально-трудова стосунків будь-якої держави. Дані МОП свідчать про щорічну загибель на виробництві 200 тис. чоловік (по усіх країнах). Крім того, ще 120 млн. чоловік отримують травми. Кожних 3 хвилини внаслідок виробничого травматизму на земній кулі гине 1 працівник. У світі налічується майже 500 млн. інвалідів, кожен п'ятий став ним із-за нещасного випадку на виробництві [15].

Найбільш поширеними видами економічної діяльності трудових мігрантів є будівництво і робота домашньої прислуги. На будівництві зайнята дві третини трудових мігрантів. Проте у жінок головним видом діяльності є робота домашньої прислуги, значна їх частина працює також в торгівлі, готелях і ресторанах.

У сучасних умовах необхідно регулярно проводити аналіз причин нелегальної трудової міграції і розробляти шляхи зниження негативного впливу нелегальної трудової міграції на соціально-економічний розвиток України.

Сьогодні легально в країнах Європейського Союзу працюють тисячі громадян України. Наприклад, в Греції, одній з перших країн, куди масово виїжджали на співвітчизники в середині 90-х років, тепер легально працюють понад 17 тис. українців. Встановити, скільки громадян України працюють за кордоном нелегально, досить важко, оскільки виїзд відбувається переважно з використанням туристичних, гостьових віз.

Нині Україна підписала міждержавні угоди про трудову міграцію з наступними країнами: Росія, Білорусь, Латвія, Вірменія, Польща, Чехія, Словаччина, В'єтнам. У цих країнах українські трудові мігранти можуть користуватися захистом держави, який виражається в праві працюючого на оплачувану відпустку, на умови роботи, що відповідають санітарним нормам, і на багато що інше, аж до права на пенсію.

Не можна не відмітити, що трудова міграція має і позитивну характеристику. передусім, трудові мігранти відправляють зароблені гроші в Україну. Так, в 2007 році (тобто вже 10 років тому), українські трудові мігранти, що працюють в країнах ЄС, переслали в Україну 27 млрд. євро [10], у 2010 році сума переказів склала 5,6 млрд. доларів.

Позитивним наслідком трудової міграції є те, що вона дає можливість певній частині українців заробити собі початковий капітал і почати власний бізнес в Україні. до числа позитивних результатів трудової міграції можна віднести залучення українців до традицій європейської трудової культури, діставання можливості вивчення іноземних мов і як наслідок здобуття європейської освіти.

Крім того, зовнішня трудова міграція знижує тиск на внутрішній ринок праці. від'їжджаючи на заробітки за кордон, громадяни України знижують соціальну напругу в суспільстві.

Різнопольсний вплив трудової міграції, збільшення її масштабів роблять необхідним активне втручання держави. У найбільшій мірі регулюванню з боку держави піддаються ті складові зовнішньої трудової міграції, які знаходять свою реалізацію на території країни виходу зовнішніх трудових мігрантів. Роль держав виходу трудових мігрантів не зводиться тільки до формування інфраструктури управління зовнішньою трудовою міграцією, вона припускає і пряму дію на цей процес. В Україні регулювання зовнішньої трудової міграції здійснюється на основі положень декількох законів, що не дозволяє розробити і впровадити цілісний механізм регулювання трудової міграції. Необхідність ухвалення відповідного закону про зовнішню трудову міграцію вже стоїть на порядку денному.

Без налагодженої системи каналів, по яких здійснюється забезпечення міграційних законів (судова система, професійні спілки, протестна активність

населення, засоби масової інформації і тому подібне), дотримання цих законів не може не зустрічати труднощів [16].

Висновки та наукова новизна. Підводячи підсумок проведених досліджень, можна зробити наступні висновки. Трудова міграція є закономірним явищем. Вона сприяє залученню країни до процесу глобалізації і допомагає адаптуватися до неї.

В Україні вона викликана низьким рівнем доходів значної частини населення.

Зовнішня, так як і внутрішня трудова міграція знижує рівень національної безпеки за рахунок відтоку висококваліфікованих кадрів, загострення соціальних конфліктів, погіршення демографічного стану і інших факторів.

Конструктивна міграційна політика, на думку більшості дослідників, повинна сприяти досягненню найважливіших громадських цілей, таких як розвиток ринкових стосунків, побудова демократичного суспільства, дотримання прав людини, інтеграція в міжнародний ринок праці, зміцнення безпеки країни.

Завдання полягає не лише у вдосконаленні існуючого міграційного законодавства, але і узгодженні його положень з житловим, пенсійним, трудовим і тому подібне законодавством. З об'єктів міграційної інфраструктури в першу чергу необхідно було б створити базу даних що бажають виїжджати на заробітки за кордон, державне агентство, на перших порах хоч би одно, в якому були б і консультаційний пункт, і страхова компанія, і банк, що надає кредити що виїжджає.

Усе більш необхідною стає розробка концепції зайнятості населення України за кордоном, в якій має бути відбита політика держави, визначені принципи, цілі, завдання, напрями організації зовнішньої трудової міграції, механізм державного впливу і контролю. Враховуючи обмежені можливості держави, передусім фінансові, в рішенні проблем зовнішніх трудових мігрантів, необхідним є зосередження зусиль на усуненні перешкод по їх самореалізації, на підтримку їх ініціативи.

У сучасних умовах розробка і реалізація зваженої і адекватної міграційної політики є необхідною умовою забезпечення національної безпеки України.

Список використаних джерел

1. Миграция: словарь основных терминов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://migration.academic.ru/106/%D0%A2%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B8%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F
2. Молнар Е. А. Внешняя трудовая миграция в Украине: причины и последствия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65776.doc.htm
3. Панченко С.В. Социально-экономические аспекты высокоскоростного железнодорожного транспорта: учебник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, А. А. Каграманян, Т. Г. Сухорукова. – Харьков: «Диса плюс», 2016. – 232 с.
4. Журавлев П.В. Персонал. Словарь понятий и определений. – М.: Экзамен, 1999. – 512 с.
5. Все о миграции. / Под ред. Антипова С.В. – К.: Наука, 2006. – 287 с.
6. А. Гунько. Масова імміграція Україні найближчими роками не загрожує [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/comments-newspaper/_masova-immigraciya-ukrayini-najblizhchimi-rokami-ne-zagrozhuje/254125
7. Імміграція в Україну, отримання виду на проживання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://emigrant.name/uk/zakons/polucheniya-vida-na-zhitelstvo-v-ukraine.html>
8. Рошаков В. Плюси і мінуси трудової міграції // Праця і зарплата. – 17 грудня 2008 р.

9. Юдина Т.Н. Социология миграции: Учебное пособие. М.: Человек и право, 2005. – 270 с.
10. Трудовая миграция с Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B8%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D1%81_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%8B
11. Довжук Б. Регіональний аспект трудової міграції // Праця і зарплата . – 2008. – 19 листопада.
12. Трудовая миграция в Украине: реалии и перспективы // Обозреватель / Мой обозреватель [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.obozrevatel.com/my/life/53879-trudovaya-migratsiya-v-ukraine-realii-i-perspektivy.htm>
13. Донец Л.И., Панасюк В.В. Трудовая миграция в Украине: причины и последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/1169.htm>
14. Рофе А.И. Экономика труда [Текст]: ученик / А. И. Рофе. – Мн.: «Кнорус», 2010 – 400 с.
15. Генкин Б. М. Экономика и социология труда [Текст]: учебник для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп., - М.: Норма, 2007. – 448 с.
16. Хамара А. У. Управление трудовой миграцией населения в Украине: демографические и геополитические аспекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://txtb.ru/6/50.html>

аспірант **Кузуб А.В.**

Український державний університет залізничного транспорту

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. У зв'язку з кризовою ситуацією в країні галузь вагонобудування переживає не легкі часи. Вітчизняні підприємства вагонобудівної галузі докладали великих зусиль для того, щоб триматися на плаву. Якщо порівняти дані з випуску рухомого складу за 2011 і 2015 роки, то кількість випущених вагонів скоротилася з 52 тис. до 1,1 тис. За невеликих зусиль 2016 рік змінив ситуацію в кращу сторону – кількість випущених вагонів за цей період збільшилася в 2,5 рази [7]. Щоб вистояти в конкурентній боротьбі на сучасному світовому ринку, підприємства повинні вміти швидко використовувати будь-які сприятливі можливості для ведення господарства, а також швидко реагувати на зміни, що відбуваються як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Така ситуація вимагає не лише планування своєї діяльності, як важливого процесу функціонування підприємства, але й вмілої орієнтації підприємства у довгостроковий період.

Розвитку залізничного транспорту приділили достатньо уваги в своїх працях такі науковці як: В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, Н.С. Каличева, А.В. Толстова [1-3] та інші, теоретико-методичні аспекти стратегічного планування розкривають в свої працях такі науковці як: В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко та інші. Так як перспективою розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств може служити завоювання більшої частини ринку за кордоном та виготовлення вагонів за європейськими високотехнологічними стандартами, доцільно приділити увагу стратегічному плануванню діяльності вітчизняних підприємств вагонобудування.

Результати дослідження. Умови сучасного господарювання ставлять особливі вимоги до вітчизняних підприємств. Рухливість та складність процесів зовнішнього середовища, часті корекції системи економічних законів і нормативних актів, що регулюють діяльність підприємств, поява нових запитів та зміна позицій споживачів сприяє виникненню нових загроз та можливостей для господарювання. В таких умовах підприємства мають приділяти постійну увагу оцінюванню перспектив своєї діяльності. В ситуації, що сформувалася, на допомогу власне і приходиться процес планування.

В Україні небагато підприємств, які використовують підходи стратегічного планування та стратегічного управління. Українські реалії демонструють істотне відставання від світової практики використання стратегічного управління. Відсутність кваліфікованого персоналу, достатніх знань та частота зміни середовища призводять до неможливості використання надбань стратегічного управління.

Планування — найперша функція управління, вона передуює іншим управлінським функціям і визначає їх сутність. Планування залежить від ефективного аналізу зовнішнього середовища, об'єктивного оцінювання власних позицій, потребує спільних зусиль та участі всіх складових організацій [1]. Це передбачає вибір мети, розробку шляху її досягнення та просування ним. Переваги планування представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги системи планування

№ п/п	Переваги
1	Дає можливість передбачити майбутні ситуації та заздалегідь підготувати альтернативні варіанти плану розвитку підприємства.
2	Поліпшує координацію дій в організації
3	Сприяє більш раціональному розподілу ресурсів
4	Чітко розподіляє обов'язки та відповідальність працівників підприємства за виконання планових завдань
5	Поліпшує контроль на підприємстві
6	Дозволяє досягти мети при використанні мінімальних затрат та ін.

Система планування пройшла ряд фаз (етапів), зміна яких зумовлена зміною діяльності підприємств. Такі вчені як - Н.Т Мала, О.В. Грабельська виділили чотири такі фази [5]:

1) I фаза – поточне планування та бюджетування – була початковим етапом, коли економіка розвивалась більш-менш стабільно. Ознаки: контроль і управління «за відхиленнями» факту від «плану»; короткостроковість планів (до року); внутрішня спрямованість; підприємство було закритою системою; спрямованість плану – на поточну прибутковість;

2) II фаза – екстраполяційне планування – виникло в середині ХХ ст., коли відзначено швидкі темпи розвитку товарних ринків, високу передбачуваність подій на них.

Ознаки:

- планування від досягнутого рівня до зростання;
- використання економіко-математичних моделей;
- зовнішня і внутрішня спрямованість, підприємство стає відкритою системою;
- спрямованість плану – як на поточну, так і на майбутню прибутковість;

3) III фаза – стратегічне планування – виникло наприкінці 60-х років XX ст. в умовах світової економічної нестабільності, коли передбачити, що буде з підприємством завтра, стало важко;

4) IV фаза – стратегічне управління. Особливо нагально постала проблема реалізації стратегічних планів. Цим, власне, і зумовлена поява нової фази стратегічного управління, яка розглядає його (стратегічне управління) і реалізацію стратегічних планів як одне ціле. Це стратегічний менеджмент.

В цьому контексті планування дає можливість:

- чітко сформулювати кінцеві цілі та завдання підприємства;
- оптимально розподіляти наявні ресурси;
- вчасно попередити загрози та використовувати наявні можливості для підприємства.

На сьогоднішній день основна увага приділяється планово-організаційним процедурам, що означає вибір способів управління плановими процесами, оскільки власне тут закладається рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

На думку автора, суб'єкт господарювання – це учасник господарських відносин, який здійснює свою господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), а також володіє відокремленим майном і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [4].

Основні чинники зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства зображені на рис. 1.



Рисунок 1 - Основні чинники ролі планування в сучасних умовах господарювання

Як ілюструє рисунок 1, в нинішніх умовах невизначеності ринкового господарства, планування стає тим невід'ємним елементом ведення підприємством своєї діяльності, який дозволяє не тільки пристосуватись до мінливих умов зовнішнього середовища, але й зробити певні прогнози майбутнього.

Стратегічне планування - це управлінський процес досягнення і підтримки стійкого балансу цілей, можливостей і ресурсів організації й нових ринкових можливостей [4].

Ціль стратегічного планування полягає в розробці таких дій, продуктів, послуг і процесу комунікації, які сприяють досягненню поставлених завдань відносно прибутку і росту компанії.

Стратегічне планування має кілька відмінних особливостей у порівнянні з довгостроковим плануванням:

1. Застосовується в умовах високої нестабільності зовнішнього середовища.

2. Визнає, що майбутнє не обов'язково буде кращим, ніж минуле, тому не обмежується екстраполяцією, а включає розгорнутий стратегічний аналіз: перспектив росту; позицій у конкурентній боротьбі; порівняльний аналіз перспектив підприємства та установа пріоритетів у розподілі ресурсів; аналіз шляхів диверсифікації.

3. Простір діяльності підприємства стає більше об'ємним, він містить у собі елементи як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

4. Довгострокові цілі перестають бути відбиттям поточної дійсності, перетворюються у стратегію за допомогою виявлених стратегічним аналізом перспектив.

Планування необхідне для досягнення організацією наступних цілей:

- підвищення контрольованої частки ринку;
- передбачення вимог споживача;
- випуск продукції більш високої якості;
- забезпечення узгоджених строків поставок;
- установа рівня цін з урахуванням умов конкуренції;
- підтримка репутації організації у споживачів.

Стратегічне планування як явище та процес передбачення майбутнього та підготовки до майбутнього трактується досить широко: як інтегральний процес підготовки та прийняття рішень певного типу, як формулювання цілей та визначення шляхів їхнього досягнення, як забезпечення підготовленості підприємства для конкурентної боротьби на ринках тощо. У контексті цього розділу треба зробити акцент на тому, що стратегічне планування - це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їхнього виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства [4].

Стратегічне планування охоплює систему довго-, середньо- та короткострокових планів, проектів і програм, однак головний змістовний акцент при цьому робиться на довгострокові цілі та стратегії їхнього досягнення (рисунок 2).



Рисунок 2 - Порівняльна характеристика довгострокового та стратегічного планування

Спочатку стратегічне планування обмежувалося визначенням цілей та стратегій їхнього досягнення, тобто визначенням стратегічної політики підприємства у системі "продукт - ринок".

Стратегічне планування на підприємстві передбачає:

1 формулювання стратегії розвитку організації з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу;

2 мінімізацію ризиків діяльності підприємства;

3 виконання планово-економічних розрахунків;

4-пошук шляхів адаптації підприємства до змін у ринковому середовищі.

Оскільки процес стратегічного планування на підприємствах є однією з основних функцій стратегічного управління, то він включає в себе здійснення наступних взаємопов'язаних функцій, показані на рисунку 3.

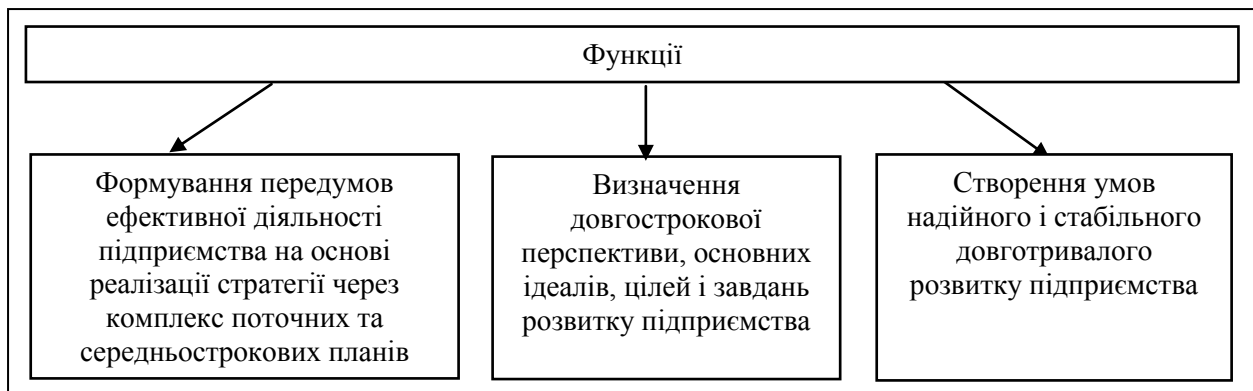


Рисунок 3 – Функції стратегічного планування

Як показує рисунок 3, процес стратегічного планування не можливий без наведених вище функцій, оскільки саме вони забезпечують правильність і поетапність його здійснення, а також стимулюють координацію зусиль різних функціональних напрямків.

Еволюційно так склалося, що в стратегічному управлінні продовжує домінувати функція стратегічного планування. Починаючи з 1962 р., коли в Harvard Business Review опубліковано статтю Ф. Гілмора та Р. Брандербурга "Анатомія корпоративного планування", література із питань стратегічного планування була перенасичена моделями, в яких робили спроби формалізувати процес стратегічного планування. Однак всі моделі ґрунтуються на одній теоретичній конструкції або базовій моделі, відрізняючись окремими аспектами. Розглянемо деякі з моделей.

Модель Гарвардської школи бізнесу. Цю модель, сформовану на засадах SWOT-аналізу, розробляли протягом тривалого періоду науковці Гарвардської школи бізнесу під керівництвом К. Ендрюса та К. Хрістенсона [8].

На рисунку 4 показана модель Гарвардської школи бізнесу.

І. Ансофф розробив свою принципову модель формування стратегічного плану розвитку підприємства. У його моделі дві принципові особливості. По-перше, автор використовує поняття формалізованих цілей, на відміну від цінностей вищого рівня управління, які запропоновані в моделі Гарвардської школи бізнесу. По-друге, стратегічний план чітко розробляється за формалізованим підходом, за певною блок-схемою. Повна блок-схема містить 57 блоків [9].

Модель стратегічного планування за І. Ансофф представлена на рисунку 5.

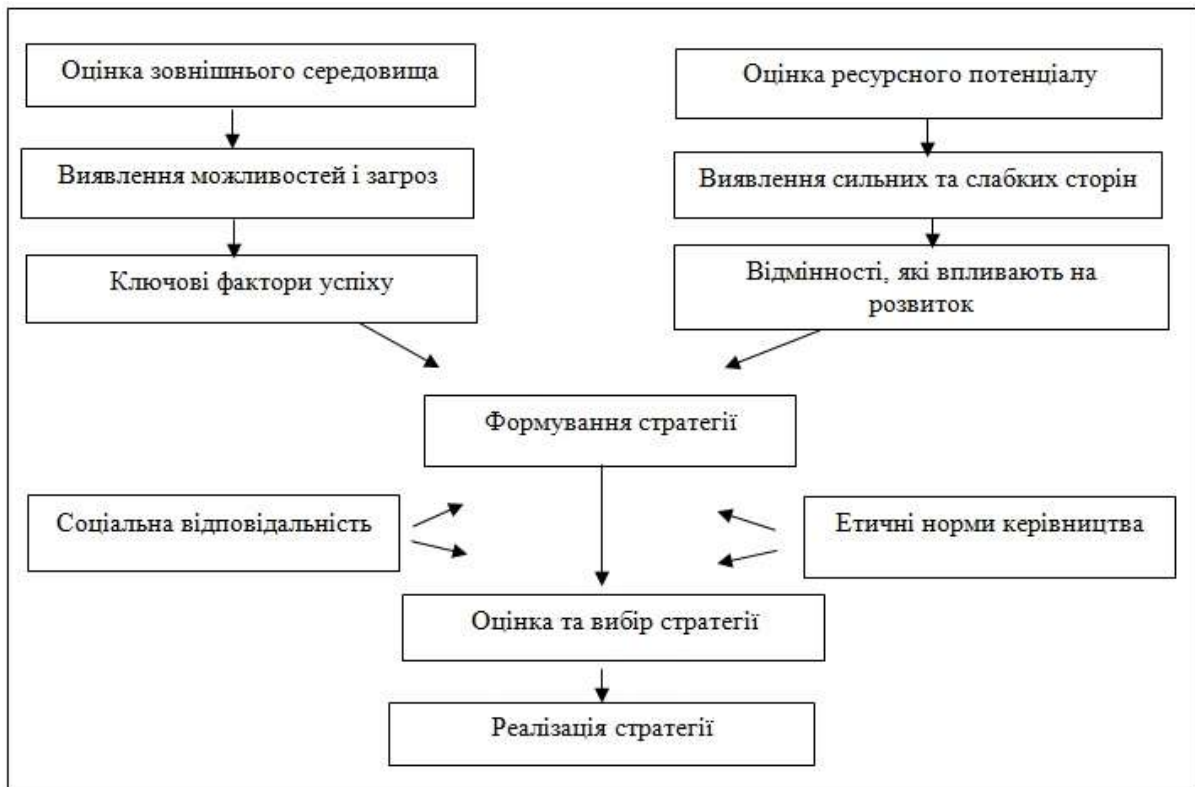


Рисунок 4 - Модель Гарвардської школи бізнесу, (складено за [6])

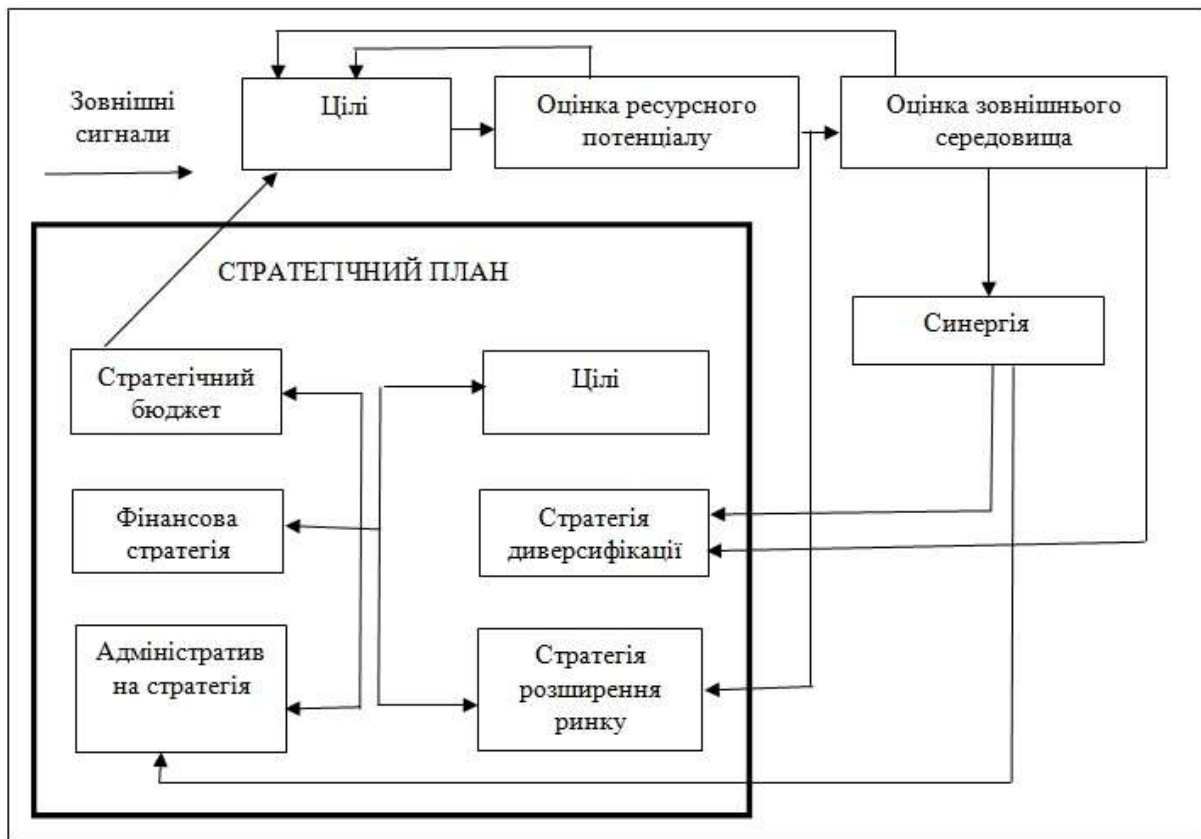


Рисунок 5 – Модель формування стратегічного плану І. Ансофф, (складено за [6])

Г. Стайнер – чемпіон за обсягом написаного на тему планування. Модель Стайнера ближча до моделі Гарвардської школи бізнесу. Разом з тим в ній є елементи, які дають змогу виокремлювати її із низки інших моделей стратегічного планування [10]. Модель стратегічного плану за Г. Стайнер наглядно представлена на рисунку 6.

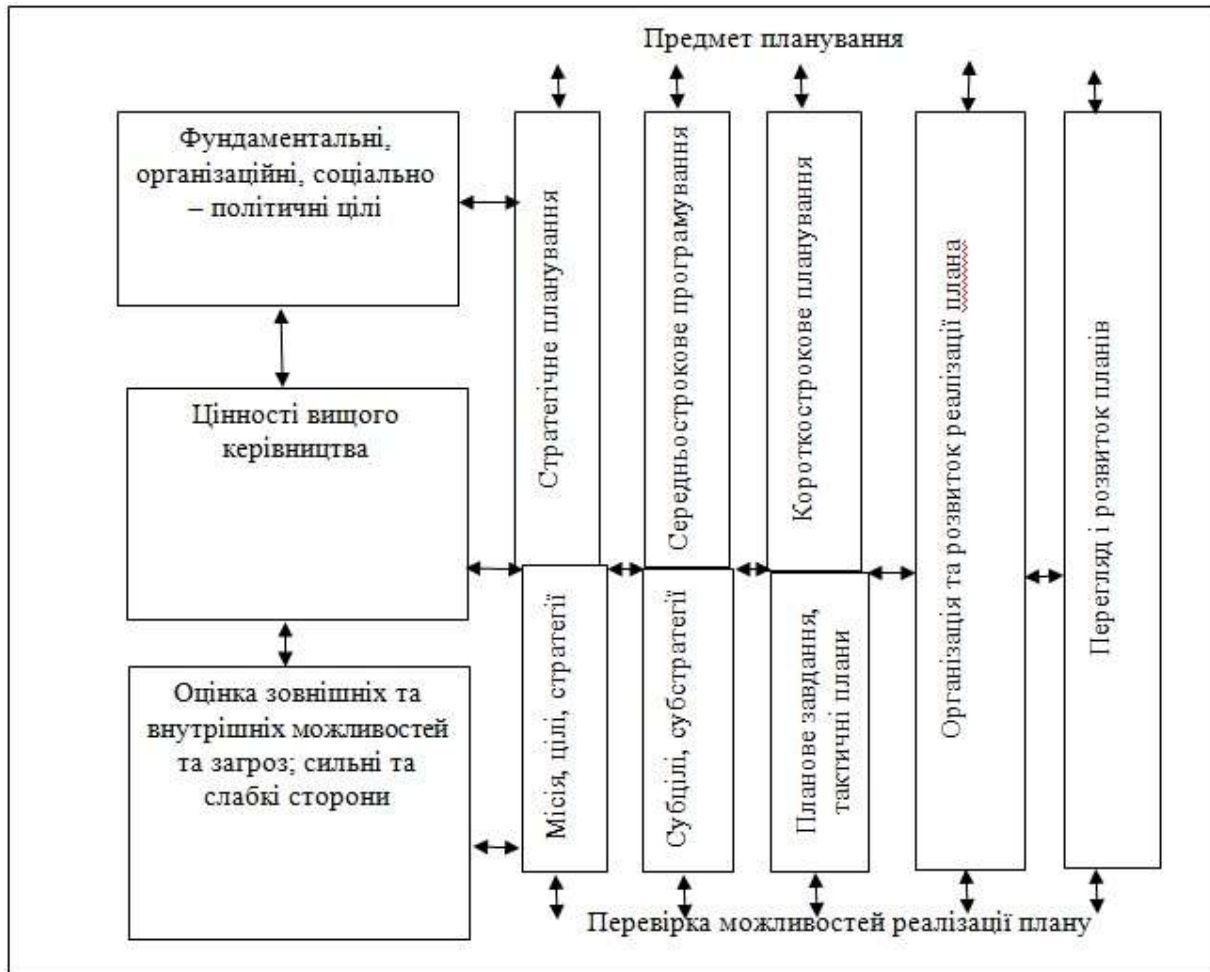


Рисунок 6 – Модель стратегічного плану за Г. Стайнер (складено за [6])

У своїх працях З. Шершньова значну увагу приділяє розгляду моделей стратегічного планування. Модель стратегічного планування на основі "стратегічної прогалини" передбачає розрахунок так званої нижньої межі "стратегічної прогалини", тобто показників діяльності, яких можна досягти на основі трендів, що склалися у попередні періоди. Фірмам потрібні додаткові власні кошти для розвитку (самоінвестування на розширення), а також залучення зовнішніх інвестицій, а тому підприємство повинно мати репутацію прибуткового. За встановленими параметрами прибутковості, дохідності тощо, які розраховують за принципом "від необхідного", можна визначити верхню межу "стратегічної прогалини".

Цю модель можуть застосовувати багато підприємств, тому що в ній відбито порушену концепцію соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством, соціально-орієнтовану філософію існування підприємства. Механізм формування позитивного іміджу складний і охоплює розроблення та реалізацію заходів щодо створення продукції або надання послуг відповідно до вимог споживачів і суспільства й широке застосування механізмів public relation [11]. Представимо аналізовані дані у вигляді схеми «Механізм застосування технологій стратегічного планування» (рисунок 7).

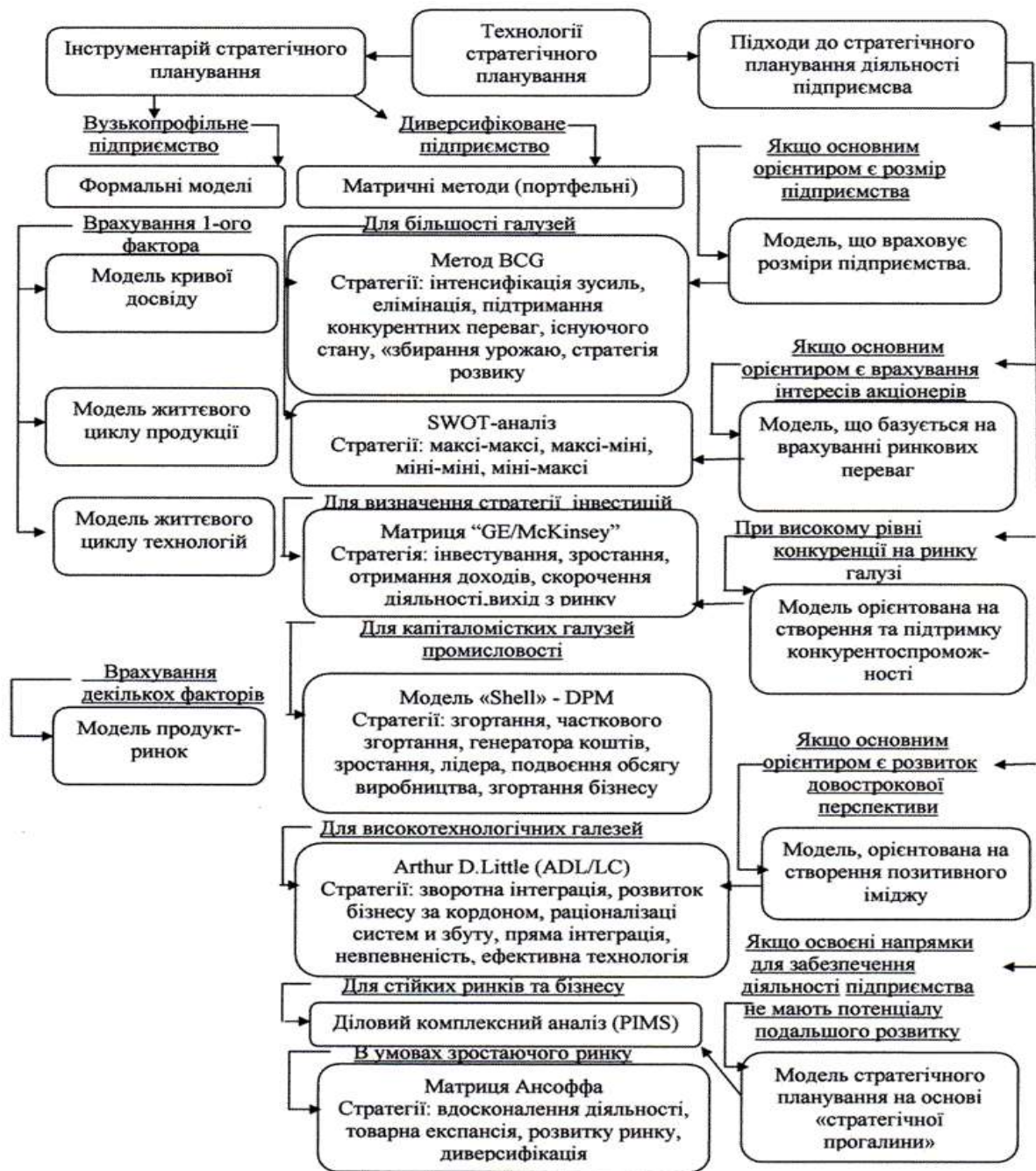


Рисунок 7 - Механізм застосування технологій стратегічного планування (складено за [11])

Під стратегічним плануванням вагонобудівного підприємства розуміють систему дій, операцій, способів досягнення порівняльних переваг підприємства у різних сферах (економічній, технологічній, кадровій, товарній, ринковій тощо), формування для нього більш стійких позицій на певному ринку у відповідний період порівняно з визначеними конкурентами та з урахуванням змін середовища функціонування.

За звичай процес стратегічного планування складається з 7 етапів (рисунок 8).

На сучасному етапі розвитку стратегічне планування є фундаментом для боротьби з кризовими явищами і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Зарубіжні дослідження, об'єктом яких був вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства, виявили, що систематичне використання стратегічного планування спроможне значно покращити результати діяльності.

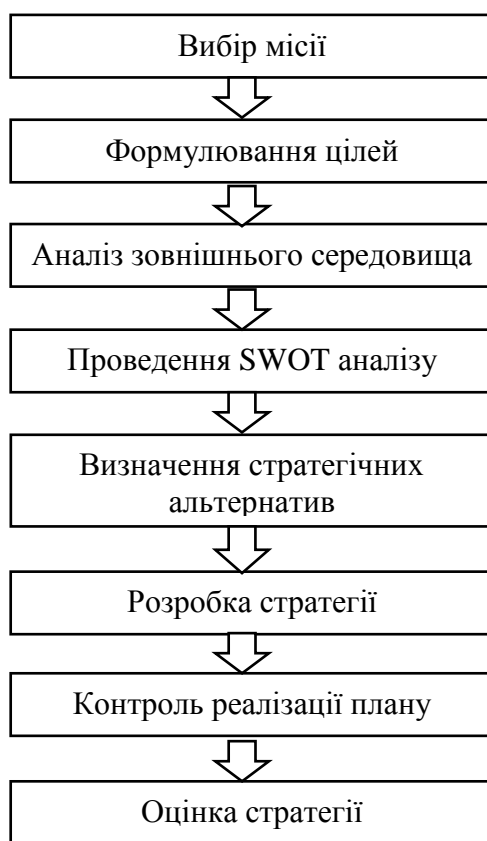


Рисунок 8 – Етапи процесу стратегічного планування (складено за [4, 11])

Основні переваги процесу стратегічного планування, які є основою для подальшого його використання на вітчизняних вагонобудівних підприємствах, представлено в таблиці 2.

Таблиця 2
Основні переваги стратегічного планування на підприємствах залізничного транспорту

№ п/п	Переваги
1	Дозволяє детально визначити поточний стан на підприємстві з метою уникнення можливих негативних наслідків
2	Можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень
3	Полегшити роботу щодо забезпечення довгострокової ефективності та прибутковості
4	Зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «не – визначеності майбутнього»
5	Можливість зробити підприємство більш керованим
6	Можливість об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління
7	Пристосованість підприємства та окремих його систем до змін, дають можливість досягти майбутніх цілей

Важливим для стратегічного планування вітчизняного вагонобудування є характеристика та оцінка конкурентних переваг підприємства. Конкурентні переваги - сильні сторони підприємства, якщо вони забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку.

Виділяють три основні конкурентні переваги:

- організаційні (організаційна структура управління підприємством, умови ефективної взаємодії між підрозділами і т. д.);
- функціональні (знання споживачів; конкурентоспроможність товарів, ефективний розподіл, ефективна збутова політика, гнучка політика цін, дійова комунікаційна політика і тощо);
- переваги, які акцентують увагу на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, які можна досягти, якщо сформовані відносини оптимальної взаємодії із чинниками як макросередовища, так і чинниками мікросередовища безпосереднього оточення [5].

Проаналізувавши попередні дослідження можна запропонувати для розвитку стратегічного планування вітчизняних вагонобудівних підприємств механізм, який включає такі етапи:

1. Розроблення цілей розвитку підприємства (формування перспективного курсу розвитку підприємства, визначення необхідних ресурсів та джерел їх отримання).
2. Визначення кількісних та якісних показників економічного розвитку підприємства (вибір прийнятних норм та об'єктивних критеріїв відповідно до встановлених цілей).
3. Інформаційне забезпечення планування економічного розвитку підприємства (збір та класифікація інформації, необхідної для вибору та обґрунтування напрямів розвитку підприємства).
4. Вибір методів аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища (передбачається використання методів економічного аналізу, науково-технічного прогнозування тощо).
5. Аналіз та оцінка факторів внутрішнього середовища підприємства, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (досліджується стан внутрішніх змінних підприємства, таких як: цілі, інформація, рівень кваліфікації працівників, ефективність трудової діяльності керівника, ресурси, технологія, економічна безпека).
6. Аналіз та оцінка факторів зовнішнього середовища підприємства, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства (здійснюється за допомогою дослідження економічних, політичних, соціальних та правових факторів).
7. Виконання планово-економічних розрахунків (полягає у визначенні фактичних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства).
8. Розроблення альтернативних варіантів стратегій розвитку підприємства (тобто розроблення найефективнішого для підприємства плану економічного розвитку).
9. Вибір стратегії розвитку підприємства (полягає у прийнятті управлінського рішення на основі аналізу рівня ризику, ситуації на ринку та оцінки ефективності стратегії розвитку).
10. Оцінювання та контролювання результатів реалізації стратегії розвитку підприємства (здійснюється встановленням ступеня відхилень від величини кінцевого показника та проведенням необхідних коригувальних дій).

Висновки та наукова новизна. Досвід роботи нинішніх вітчизняних підприємств показує, що сформований порядок прийняття й реалізації стратегічних рішень не систематизований належним чином, а фахівці й керівники не озброєні

належною методологією й технологією управління. Тому впровадження стратегічного планування саме на вітчизняних вагонобудівних підприємствах є необхідним кроком. Звичайно, це достатньо витратний процес, але отримані пізніше результати зможуть довести всю ефективність здійснених заходів.

Для розвитку вагонобудівної галузі необхідним є прийняття таких заходів як:

- Виробництво високоякісної продукції відповідно до європейських стандартів якості;
- Прогнозування та планування розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів в перспективні напрямки діяльності підприємства;
- Участь у міжнародних тендерах, виставках тощо;
- Планування експортних поставок;
- Впровадження екологічно безпечного та енергозберігаючого обладнання;
- Технологічне переоснащення виробництва відповідно до діючого технологічного укладу;
- Постійний моніторинг технологічного та технічного рівня виробництва;
- Проведення організаційно – управлінських заходів, які націлені на підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- Проведення науково – дослідних робіт на підприємстві з метою створення власних інноваційних розробок;
- Підвищення кваліфікації працівників підприємства;
- Впровадження нових прогресивних технічних засобів та методів функціонування системи інформаційного забезпечення;
- Налагодження тісних зв'язків з вітчизняними та зарубіжними підприємствами тощо.

Сучасні підходи та стратегії у своєму складі мають великий арсенал. Але при їх виборі варто відмітити такі особливості вагонобудівного підприємства як величина, висока технологічність та капіталомісткість. Відповідно до них, а також мети роботи конкретних підприємств формується вибір підходів, на основі нього моделі, які визначають рекомендовані для підприємства стратегії.

Варто заважити, що саме комплексне поєднання підходів та моделей дозволить обрати більшу кількість альтернативних стратегій, що забезпечить ефективне функціонування вагонобудівного підприємства.

Розроблений механізм стратегічного планування обґрунтований відповідно до специфіки вагонобудівної галузі та мінливих умов зовнішнього середовища, дає можливість швидко приймати адекватні рішення на основі обраної мети діяльності.

Список використаних джерел

1. Дикань, В. Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту [Текст] : монографія / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
2. Каличева Н.Є. Переваги залізничного транспорту на ринку транспортних послуг [Текст] / Н.Є. Каличева// Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Збірник наукових праць. – Одеса, ОНМУ. - 2013. - Випуск 44 (3). – С. 137 – 146.
3. Толстова А. В. Залізничний комплекс України як основа економічної безпеки країни / А. В. Толстова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 75–78.
4. Стратегічне управління [Текст]: Навчальний посібник/ В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, І. В. Токмакова, О. В. Маковоз, О. В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

5. Н. Т. Мала, О. В. Грабельська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2013. - № 767. - С. 45-51. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_9

6. А.Н. Петров Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Питер, 2005. —496 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

7. Українські вагонобудівники зазнають збитків [Електронний ресурс].- Режим доступу: - <http://goodlogistics.com.ua/uk/ukrayinski-vahonobudivnyky-zaznayut-zbytktiv>

8. Cristensen C. R., Andrews K. R., Bower I. L. Business Policy: Text and Cases. Homewood (Ill), Irwin., 1960.

9. Ansoff H. I. Corporate Strategy. — Penguin Books, Middlesex, 1981. Ansoff H. I. Corporate Strategy. — Penguin Books, Middlesex, 1981.

10. Steiner G.A. Strategic Planning: What Every Manager Must Know. — NY, Free Press, 1979

11. Г. Ю. Гедройц, О. І. Маслак, Сучасні технології стратегічного планування на машинобудівних підприємствах України/ [Електронний ресурс] //Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка": - Дніпропетровськ, 2011. - №5. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=545>

аспірант **Соломніков І.В.**

Український державний університет залізничного транспорту

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Вступ. Загальновідомо, що стрімкий економічний та науково-технологічний розвиток підприємств розвинених країн ХХ ст. став наслідком появи значної кількості винаходів та нововведень. Поява та впровадження інновацій, які сприяли підвищенню технологічного рівня підприємств, технологічних укладів та значно вплинули на продуктивність праці, витрати на виробництво, стали результатом дії науково-технічного прогресу. Враховуючи досвід підприємств розвинених країн, забезпечення належного рівня техніко-технологічного розвитку підприємств залізничного транспорту України, які на сьогоднішній день знаходяться в кризовому стані та, рівень зносу основних виробничих фондів яких досягає 90%, слід досягати шляхом створення та впровадження технічних інновацій, інвестиційних механізмів розвитку. Трансферт технологій, імплементація нововведень у виробництво потребує значних фінансових ресурсів, інвестицій що і обумовлюють поєднання таких категорій як інноваційний та інвестиційний потенціали.

Дослідження проблем інноваційного менеджменту, інноваційного та інвестиційного потенціалів підприємства, сутності визначення, їх складовим та питанням забезпечення їх ефективності присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених серед яких: Беззубко Л.В., Бочаров В.В., Гавриш В.П., Галушко Є. С., Гончаров В.В., Горшков Р.К., Данько М., Капітан І.Б., Кокурин Д.І., Косенко А. П., Кравченко С.И., Лапін Є. В., Мартюшева Л. С., Марченко Е.М., Петровская Ж.А., Соболев В.М., Соболева Т.О., Суєва А.А та ін. [1, 2, 5-8, 10, 18, 20, 22-26, 29, 31-33]. Ідентифікацією поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу як підприємства, так і економіки в цілому, визначенням критеріїв його оцінки та проблемами формування займалися Весельська К.А., Гудзь О.Є., Дем'янчук М.А., Дубинська О.С., Забарна Е.М., Колесов С.В., Мешко Н.П., Федорова Ю.В., Хаустова К.М., Юхновський І.В. та ін. [4, 9, 11, 15, 16, 21, 27, 34-36].

Заслужують уваги роботи Диканя В.Л., Зубенко В.О., Назаренко І.Л., Маслової В.О., Івануни Я.О. [12, 28], в яких визначаються підходи до інноваційного розвитку залізничного транспорту, пропонуються шляхи забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту, методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств та структурних підрозділів залізниць. Дикань В.Л., Данько І.М., Калініченко Л.Л., Кірдіна О.Г. [13, 19] звертають увагу на необхідність дослідження саме інноваційного-інвестиційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту, інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного комплексу України.

Проте в умовах загострення необхідності імплементації нововведень у виробничу діяльність, інвестиційного їх забезпечення, прискорення процесів техніко-технологічного розвитку потребують поглиблення сутності інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту, визначення його структури, що сприятиме формуванню ефективного механізму забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах залізничного транспорту.

Результати дослідження. Слово « потенціал » походить від латинського “potential”, що означає сила, міць. У тлумачному словнику сучасної української мови “ потенціал ” трактується як “ запас чого - небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої - небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов ” [3, 34]. Сутність поняття потенціал розкривається через три взаємопов’язані та взаємозалежні ознаки: засоби, запаси, ресурси; здатність, можливість та необхідність мобілізації ресурсів, засобів; мета, ціль мобілізації і використання вищезазначених ресурсів. Відтак реалізація поняття потенціал, як і інноваційно-інвестиційний потенціал, потребує врахування всіх трьох його складових, іманентно притаманних умов [36].

Інноваційно-інвестиційний потенціал складається з двох складових інноваційний та інвестиційний потенціал. В економічній літературі існує досить багато походів до визначення інвестиційного та інноваційного потенціалів як самостійних понять, їх структур та факторів, що впливають на них, але, в той же час, немає однозначного підходу до визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту, його структури, факторів і методики його оцінки.

Дослідження трактувань поняття «інноваційний потенціал» дозволило виділити вісім основних підходів до його визначення. Перший, найбільш розповсюджений, підхід базується на трактуванні інноваційного потенціалу як сукупності ресурсів, що забезпечують здійснення інновацій, інноваційної діяльності, досягнення цілей діяльності. Так, Мартюшева Л. С. та Калишенко В. О. стверджують, що інноваційний потенціал це сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [25].

Відповідно до другого підходу, представниками якого є Гавриш В.П. [6], Гончаров В.П. [8], Кокурін Д.І. [20], Косенко О. П. [22], інноваційний потенціал визначається як сукупність невикористаних можливостей суб’єктів господарювання забезпечувати інноваційний розвиток, інноваційну діяльність.

Наступний підхід базується на визначенні інноваційного потенціалу як продуктивності підприємства в умовах здійснення інноваційної діяльності. Так, Галушко Є. С. [6] стверджує, що інноваційний потенціал є фінансовим результатом реалізації інноваційного потенціалу, а Фесенко І. А. [15] потенціал розглядає на основі вартості підприємства. Проте залишається відкритим питання яким чином і наскільки вартість підприємства пов’язана з його граничною здатністю генерувати інновації.

Данько М. [10] інноваційний потенціал ототожнює з науково-технічним потенціалом та визначає його як накопичення певної кількості інформації про результати

науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки та продукції.

Відповідно до п'ятого підходу Папп Н. [36], Лапін Є.В. [24], Ілляшенко С. [30] інноваційний потенціал окреслюють як інтегральну сукупність інших потенціалів та складову економічного потенціалу.

Трактування інноваційного потенціалу Марченко Е., Розумової М. [32], Кравченко С. [23] та Беззубко Л. [1] зводиться до здатності системи (підприємства) до зміни, досягнення нового стану, прогресу.

Як сукупність можливостей використання продуктивної сили ресурсу та забезпечення інноваційного процесу потенціал розглядає Ільїн М. [36]. Він стверджує, що інноваційний потенціал є системою, що забезпечує створення і впровадження у виробничу і соціальну практику науково-технічної інформації, необхідної для підвищення економічної і соціальної ефективності всіх сфер людської діяльності у конкретних соціально-економічних і організаційних умовах.

Останній підхід до трактування поняття інноваційного потенціалу полягає в визначенні потенціалу через міру здатності і готовності економічного суб'єкта здійснювати інноваційну діяльність. Прихильниками даного підходу є Василенко В. [17], Капітан І. [18], Кірдіна О.Г. [19], Соболева Т.О. [32], Суєва А.А. [33].

Кожен з зазначених підходів враховує лише одну зі трьох взаємопов'язаних та взаємозалежних ознак потенціалу, тому вважаємо доцільним під інноваційним потенціалом підприємств залізничного транспорту розуміти сукупність наявних у підприємства ресурсів, резервів, невикористаних можливостей, направлених на забезпечення реалізації проектів інноваційного розвитку підприємства.

Іншою підсистемою інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту є їх інвестиційний потенціал. Всі існуючі підходи до визначення інвестиційного потенціалу можна розподілити на дві групи. До першої групи входять ресурсні підходи, а саме підходи в яких потенціал розглядається як сукупність інвестиційних ресурсів; здатність підприємства до освоєння ресурсів; ресурсне забезпечення розширеного відтворення процесів [4; 27, с.84].

Слід зазначити, що сучасне трактування інвестиційного потенціалу відображає діалектику взаємодії інвесторів та реципієнтів інвестицій стосовно використання джерел довгострокового прогресивно спрямованого розвитку в окремо визначеному господарському середовищі [31, с. 58; 36].

Бочарова В. трактує сутність інвестиційного потенціалу з загальноекономічної точки зору як реальну пропозицію інвестиційних ресурсів (капіталу), опосередковану конкретним (або потенційним) попитом [2]. Йдеться про здійснення інвестиційної діяльності в ринкових умовах, де на інвестиційному ринку відбувається взаємодія його елементів – інвестиційного попиту та пропозиції [36].

Юхновський І. [36] інвестиційний потенціал економіки визначає як систему фінансових, трудових, технічних ресурсів, що забезпечують інвестиційну привабливість економіки та виражають здатність до інвестування та до абсорбції капіталу з метою задоволення потреб розширеного відтворення.

Заслуговує на увагу позиція Покатаєвої К., яка стверджує, що інвестиційний потенціал підприємств є сукупністю елементів (інвестиційних ресурсів, інформаційних ресурсів, людські ресурси, інвестиційні плани і проекти), взаємодія яких формує інвестиційну привабливість підприємства, потребу в капітальних і фінансових інвестиціях [4].

Наявність достатнього інноваційного або інвестиційного потенціалу, які формуються під впливом науково-методичних, матеріально-технічного, трудового, організаційно-управлінського та інформаційних факторів, не спроможні в повній мірі забезпечити впровадження технічних інновацій, інвестиційних механізмів розвитку, трансферт технологій, імплементація нововведень у виробництво. В умовах інтеграції

технічних інновацій у виробничі процеси підприємств залізничного транспорту ключовим інструментом забезпечення їх техніко-технологічний розвитку є саме інноваційно-інвестиційний потенціал.

В сучасній науковій літературі інноваційно-інвестиційний потенціал розглядають як сукупність ресурсів, сукупність чинників або можливостей здійснення інноваційної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал»

Автор	Трактування поняття	Підхід
Гудзь О. Є. [9]	Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства являє собою складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити для сприйняття та освоєння нововведень, як ресурс; при цьому, можливо, залишаючи певну їх частину нагромадженою і невикористаною, як резерв, на майбутнє	Як складова сукупності ресурсів
Колесов С.В. [21]	Інноваційно-інвестиційний потенціал можна визначити як гіпотетичний стан підприємства, за якого його інноваційна система з максимально можливою продуктивністю (в інноваційно-інвестиційній сфері) використовує максимально можливі (для цього підприємства) ресурси	Як стан підприємства
Хаустова К.М. [35]	Інноваційно-інвестиційний потенціал - це сукупність певних чинників (науково-технічних, технологічних, кадрових, фінансових), рівень розвитку яких визначає ступінь готовності організації до залучення інвестиційних коштів у перспективні інноваційні проекти, в межах обраної стратегії за умов динамічного зовнішнього середовища	Як сукупність чинників
Мешко Н.П. [27]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – це максимальна сукупність інвестиційних ресурсів, спрямованих на інноваційний процес, які перебувають у взаємозв'язку з чинниками, що зумовлюють і створюють необхідні умови для досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі	Як сукупність інвестиційних чинників
Дем'янчук М.А [11]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – це сукупність внутрішніх і зовнішніх ресурсів підприємства, яка відображає рівень достатності даного потенціалу	Як сукупність ресурсів
Федорова Ю.В. [34]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – це система інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури.	Як сукупність чинників
Кірдіна О.Г. [19]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – це сукупність реальних та потенційних можливостей залізничного транспорту, необхідних для реалізації інноваційного розвитку, та можливостей їх фінансування за рахунок інвестиційних ресурсів, отриманих з різних джерел	Як сукупність можливостей

Вітчизняний економіст Е. Забарна трактує інноваційно-інвестиційний потенціал як здатність господарської одиниці розвиватися на власній основі в майбутньому, що підкріплена сукупністю наявних ліквідних ресурсів і можливостей економіки їх використовувати на фінансування інвестицій з метою динамічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності [16, с. 117]. На у думку Юхновського І., дане визначення потенціалу є найбільш доцільним та найповніше розкриває зміст інноваційно-інвестиційного потенціалу, оскільки: по-перше, розкриває зміст даної категорії як потенціалу через здатність (здібність); по-друге, виявляє основу, фундамент його формування – наявні ліквідні ресурси, інвестиційні джерела; по-третє, враховує здатність економіки абсорбувати ці ресурси через можливість їх використання на фінансування інвестицій; по-четверте, враховує інноваційну спрямованість реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу, основну мету – динамічний розвиток та підвищення конкурентоспроможності економіки. Доповнити дане визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу можна було б, додавши таку складову інвестиційного потенціалу, як інвестиційна привабливість [36].

Відмінним є бачення Гузь О.Є. [9], яка акцентує увагу на тому, що інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства є поєднання таких характеристик як «ресурс» та «резерв».

Весельська К.А. інноваційно-інвестиційний потенціал спільних машинобудівних підприємств визначає як систему інноваційно-інвестиційних ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності підприємствами машинобудівної галузі, освоєння інвестиційних ресурсів з метою забезпечення сталого розвитку, реалізації стратегічних цілей та формування конкурентних переваг [4].

Хаустова К. М. під інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємства розуміє сукупність певних чинників (науково-технічних, технологічних, кадрових, фінансових), рівень розвитку яких визначає ступінь готовності організації до залучення інвестиційних коштів у перспективні інноваційні проекти, в межах обраної стратегії за умов динамічного зовнішнього середовища [35].

Кірдіна О.Г. стверджує, що інвестиційно-інноваційний потенціал є сукупністю реальних та потенційних можливостей залізничного транспорту, необхідних для реалізації інноваційного розвитку, та можливостей їх фінансування за рахунок інвестиційних ресурсів, отриманих з різних джерел [19].

Під інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємств залізничного транспорту пропонуємо розуміти систему матеріально-технічних, інтелектуальних, виробничих, кадрових, фінансових, науково-інноваційних ресурсів, резервів та можливостей, в тому числі інвестиційних, які в комплексі забезпечують раціональну траєкторію розвитку підприємств залізничного транспорту, зокрема техніко-технологічного.

Сутність будь-якого об'єкту достатньо повно розкривається за допомогою виявлення його структури. В цьому зв'язку окремо необхідно зупинитися на основних компонентах досліджуваної категорії. Відповідно до наукових джерел елементи структури інвестиційно-інноваційного потенціалу різняться.

Петровська Ж. А. стверджує, що ресурсна складова (кадрова, матеріально-технічна, інформаційна, фінансова), забезпечує існування та функціонування інноваційної системи як цілісного структурного утворення. Економічна складова включає в себе потребу в інноваціях конкретного суспільства, що залежить від факторів об'єктивного характеру, які реалізуються через систему економічних відносин та моделей раціональної поведінки суб'єктів економіки. Інституційна складова включає

наявність ефективних економічних та державних інноваційних інститутів, висока якість інституційного середовища, ефективне інноваційне законодавство та нормативно-правове регулювання інноваційної сфери, захист прав інтелектуальної власності, наявність ефективних форм реалізації інноваційного потенціалу [29, с. 14-15].

До складу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства Хаустова К. М. [35] включає три види чинників, які потрібні для запровадження і комерціалізації інвестиційно-інноваційного проекту, це – інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал та маркетинговий потенціал.

Федорова Ю.В. інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства пропонує визначати як систему інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури. В структурі інноваційно-інвестиційного потенціалу виділяють дві його підсистеми – інноваційний та інвестиційний потенціали. Складові компоненти потенціалу в свою чергу поділяються на два види: факторний та результативний. Факторний передбачає наявність товарного, виробничого, управлінського, науково-інноваційного та інвестиційного потенціалів [34].

Результатом реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є синергетична віддача, що проявляється не лише у показниках фінансово-господарської діяльності окремого машинобудівного підприємства, але й у діяльності інших учасників групи, та має відголосок у збільшенні бюджетного, соціального та екологічного ефектів на рівні держави. Однак зазначена структура на відміну від структури потенціалу, запропонованої Веселькою К.В., не враховує ресурсних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств.

Весельська К.В. складові компоненти потенціалу пропонує поділяти на такі види: ресурсний, факторний та результативний [4].

Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу спільних машинобудівних підприємств ресурсного виду є його основним фундаментальним елементом та безпосередньо впливають на формування потенціалу. Вони містять у собі компоненти, що мають різне функціональне призначення: інвестиційні, матеріально-технічні, інформаційні, інтелектуальні, людські та інші види ресурсів.

Слід зазначити, що зазначена структура інноваційно-інвестиційного потенціалу є досить укрупнена та не враховує такі складові, як інвестиційний потенціал, управлінський без яких активізація інноваційно-інвестиційної діяльності не можлива.

Однією з найбільш повних, серед досліджуваних, структур інноваційно-інвестиційного потенціалу, на нашу думку, є структура, запропонована Гудзь О.Є., яка формується за наступними складовими [9]:

- ринкова складова. Відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем, тобто ступінь відповідності інноваційних розробок підприємства (існуючих і перспективних) потребам і запитам споживачів;

- інтелектуальна складова. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень (ідея – це найбільш загальне уявлення про новацію, а задум – варіант ідеї, виражений у зрозумілій для споживачів формі);

- кадрова складова. Характеризує можливості застосування персоналом підприємства нових технологій, реалізації нових організаційних та управлінських рішень, розробки і виготовлення нових товарів, тобто фахову підготовку персоналу підприємства відповідно до профілю його діяльності, що відповідає сучасному рівню розвитку науки і техніки;

- технологічна складова. Відображає здатність оперативно перебудуватися, переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, що відповідають запитам споживачів;

- інформаційна складова. Відображає інформаційну оснащеність (забезпеченість) підприємства, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень;

- інтерфейсна складова. Характеризує можливість приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільства в цілому тощо;

- науково-дослідна складова. Характеризує наявність напрацьованих результатів науково-дослідних робіт, достатніх для генерування нових знань, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і можливості використання новацій у виробництві нової продукції;

- фінансова складова. Характеризує можливість забезпечити фінансовими та інвестиційними ресурсами проекти інноваційного розвитку, а також фінансову стійкість підприємства в процесі їх реалізації;

- організаційно-управлінська складова. Характеризує наявність сприятливих організаційно-управлінських умов забезпечення інноваційної діяльності: організаційна структура системи управління, механізми мотивації, інноваційна культура.

Кірдіна О.Г. пропонує модель інноваційно-інвестиційного потенціалу залізничного транспорту, який складається з таких елементів, як ресурсний потенціал, управлінський потенціал галузі, науковий потенціал галузі та інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту [19]. Однак, в даній моделі не знайшли свого відображення інтелектуальний, науково-технічний, інноваційний потенціали, які є ключовими в реалізації інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах залізничного транспорту.

Оскільки, інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту пропонуємо використовувати як один із ключових інструментів техніко-технологічного розвитку підприємств, інтеграції технічних інновацій у виробництво, доцільно виділити основні підсистеми інноваційно-інвестиційного потенціалу, котрі відповідають основним етапам життєвого циклу інновацій:

- підсистема «Розробка інноваційного продукту» - включає стадії зародження ідеї технічної інновації, розробку технології, конструкторську розробку, створення дослідного зразка;

- підсистема «Виробництво інноваційного продукту» - включає стадію виробництва;

- підсистема «Впровадження, реалізації інноваційного продукту» - охоплює стадії збуту продукції та після продажної підтримки.

До складових потенціалу пропонуємо віднести:

- ресурсний потенціал – сукупність наявних ресурсів (кадрових, матеріальних, фінансових, інформаційних, технічних, інтелектуальних та ін..) та можливостей їх залучення з метою забезпечення реалізації інноваційно-інвестиційного процесу;

- інтелектуально-інформаційний потенціал – можливість генерації ідей інновацій до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень;

- науково-інноваційний потенціал – сукупність напрацьованих науково-дослідних результатів, достатніх для створення нових знань, здатність проведення

досліджень з метою перевірки ідей інновацій та можливості їх використання у виробництві;

- кадровий потенціал – це сукупність наявних та прогнозованих можливостей працівників (що мають високі розумові та творчі здібності, виховані та обізнані), що реалізуються в ході здійснення інноваційного процесу;

- виробничий потенціал – це сукупність можливостей підприємства щодо здійснення інноваційного пошуку, експериментального випробування та впровадження його результатів у виробництво, виходячи з наявних у його розпорядженні всіх необхідних складових для забезпечення виробничого процесу – основних фондів, трудових, сировинно-матеріальних та інформаційних ресурсів і технології, а також умов, що визначають можливість впровадження організаційно-технічних і технологічних інновацій [19];

- управлінський потенціал – це наявність на підприємстві досвіду ефективного управління та сприйнятливості керівництва до інновацій. Беручи до уваги той факт, що він визначається управлінськими якостями управлінського персоналу, а також існуючою системою менеджменту, пропонуємо виокремити такі два елементи управлінського потенціалу: потенціал менеджерів (стратегічне бачення управлінського персоналу, його працездатність, природні розумові здібності, психологічна підготовка, гнучкість та комунікабельність) та організаційний потенціал системи менеджменту (сучасні форми управління інноваційною діяльністю, структура системи менеджменту інноваційної діяльності, система її стратегічного планування, моделі коректування на етапах розвитку та змін, методи та порядок контролю інноваційної діяльності) [19];

- інвестиційний потенціал - сукупності наявних фінансових, інвестиційних ресурсів та можливостей щодо їхнього залучення, позики, нарощення та відтворення з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства;

- маркетинговий потенціал – це здатність та сукупність можливостей підприємства забезпечити впровадження технічних інновацій, сформувані ефективну систему реалізації інноваційного продукту.

Структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту відповідно до його підсистем представлено на рис.1.

Слід зазначити, що ресурсний, інвестиційний та управлінський потенціали приймають участь на всіх етапах створення технічних інновацій. В підсистемі «Розробка інноваційного продукту» активну участь приймають інтелектуально-інформаційний, науково-інноваційний та кадровий потенціал, ключовими параметрами яких є: інформаційні, інтелектуальні та матеріально-технічні перетворення ідей в інновації; результативність науково-дослідної роботи, її структура, науковий, практичний досвід, можливості персоналу створювати певні види робіт, науково-інтеграційні можливості; сукупність знань, умінь, навичок персоналу, їх властивість генерувати нові знання та отримувати інноваційний продукт.

Основною ланкою підсистеми «Виробництво» є саме виробничий потенціал, параметрами якого є: можливості наявних у підприємства оборотних, необоротних активів, стан фізичного та психофізичного здоров'я працівників, його природні можливості, сукупність знань, умінь, навичок працівників, культура поведінки, культура особистості працівника та ін.

Маркетинговий потенціал в найбільш повній мірі слід використовувати на стадії реалізації інноваційного продукту, тобто в підсистемі «Впровадження та реалізація». Це дозволить сформувані ефективну систему збуту інноваційної продукції.

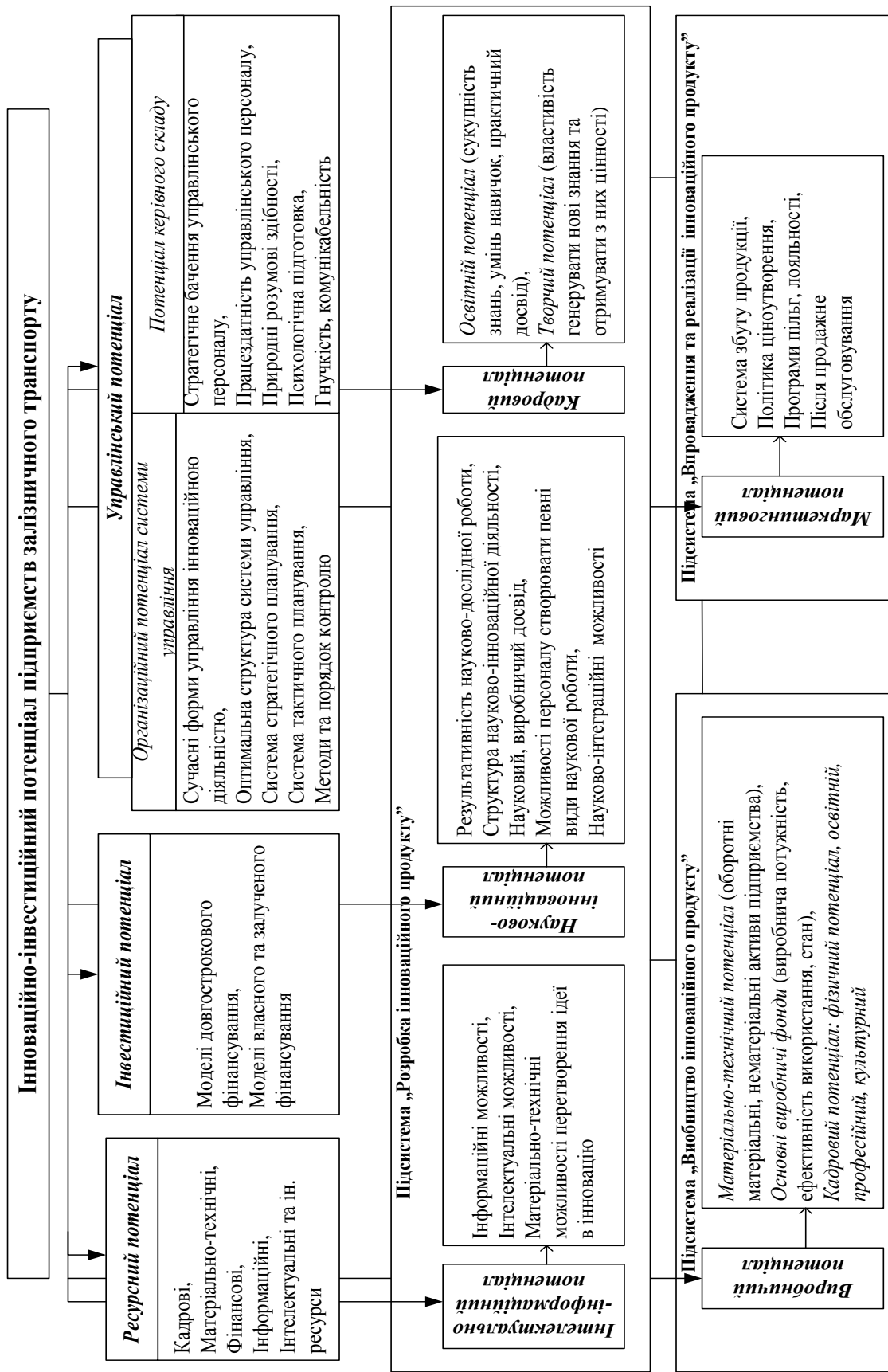


Рисунок 1 - Структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту відповідно до його підсистем (авторська розробка)

Висновки та наукова новизна. Отже, дослідження дефініцій понять інноваційний, інвестиційний та інноваційно-інвестиційний потенціали дозволили інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту визначити як систему матеріально-технічних, інтелектуальних, виробничих, кадрових, фінансових, науково-інноваційних ресурсів, резервів та можливостей, в тому числі інвестиційних, які в комплексі забезпечують раціональну траєкторію розвитку підприємств залізничного транспорту, зокрема техніко-технологічного.

Удосконалено зміст поняття інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту як трансформаційної системи, який на відміну від існуючих, базується на виділенні підсистем потенціалу у відповідності до етапів життєвого циклу інновацій та включає такі складові як ресурсний, інвестиційний, управлінський, інтелектуально-інформаційний, науково-інноваційний, кадровий, виробничий та маркетинговий потенціали, що дозволяє сформуванню механізму розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту.

Список використаних джерел

1. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал / Л.В.Беззубко, С.Є.Захаров, Н.М.Свешнікова. – Донецьк, 2008. – 202 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 151с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170000слів і словосполучень. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440с.
4. Весельська К.А. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу спільних машинобудівельних підприємств [Електроний ресурс] / К.В. Весельська. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/11878>
5. Гавриш В.П. Методичні основи формування інвестиційного потенціалу підприємства / В.П. Гавриш, Л.Г. Гулько, Т.П. Драганов // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес» (7-8 жовтня 2010р.). – Т.3. Інвестиції та інновації. – Дніпропетровськ: Біла К.О. – 2010. – С.11-15
6. Галушко, Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / Є. С. Галушко. – Донецьк, 1999. – 23 с.
7. Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления / В. В. Гончаров. - М.: МНИИПУ, 1998. – 304 с.
8. Горшков Р.К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход / Р. К. Горшков // Проблемы экономики. Режим доступу до статті: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20405>.
9. Гудзь О.Є. Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства [Електроний ресурс] / О.Є. Гудзь // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – Вип. 2(4). – Ч.1. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-17.pdf>
10. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. І. Данько // Економіст. – 1999. – № 10. – с. 26-32.
11. Дем'янчук М.А. Удосконалення понятійного апарату визначення терміну «інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства» / М.А. Дем'янчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2011. - Вип. 20(1). - С. 296-301.

12. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. - Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
13. Дикань В.Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів / Дикань В.Л., Данько І.М., Калініченко Л.Л. - Монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 167 с.
14. Дикань В.Л. Подходы к управлению инновационным развитием железнодорожного транспорта Украины / В.Л.Дикань, Ю.А.Рыжова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДАЗТ, 2014. - № 48. – С. 55-59.
15. Дубинська О.С. Визначення сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства [Електроний ресурс] / О.С. Дубинська, С.В. Колесов. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis
16. Забарна Е.М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / Забарна Е.М. – О. : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2006. – 304 с
17. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / [за ред. В.О. Василенка]. – К. : ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с. (26 юхнівський)
18. Капітан І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств і управління його розвитком / І.Б. Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12 (66). – С. 130–137.
19. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України як складової національного господарства: дис. на здобуття ступеня д-ра екон.наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Г.Кірдіна; Українська державна академія залізничного транспорту. – Харків, 2011. – 447 с.
20. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность: монография. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
21. Колесов С.В. Оцінювання та формування інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування м. Краматорська) : автореф.дис. на здобуття ступеня к-та екон.наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.В. Колесов; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – Київ, 2010. – 19 с.
22. Косенко, А. П. Инновационный потенциал как экономическая категория / А. П. Косенко, Ю. С. Слепец // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х. : ТУ «ХПІ». – 2001. – Вип. 24. – Ч. 3. – С. 93–101.
23. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко //Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2003. – Вып. 68. -С. 88-96.
24. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин.– Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
25. Мартюшева, Л. С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л. С. Мартюшева, В. О. Калишенко // Фінанси України. – 2002.– № 10.– С. 61–66.
26. Марченко Е.М. К вопросу об оценке инновационного потенциала / Е.М. Марченко, М.В. Разумова // ВлГУ: электронный журнал. – 2007. – № 18.

27. Мешко Н.П. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Мешко Н.П. // Економічний простір. – 2008. - №10. – С.78-88
28. Назаренко І.Л. Удосконалення методики оцінки інноваційного потенціалу локомотивного депо / І.Л. Назаренко, В.О.Маслова, Я.О.Івануна // Вісник економіки транс- порту і промисловості. - № 54, 2016. – С.330 – 337.
29. Петровская Ж.А. Влияние инновационного потенциала на экономический рост автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «1. Общая экономическая теория. 1.3. Макроэкономическая теория (теория экономического роста)» / Ж. А. Петровская — Саратов – 2009. — 21 с.
30. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : моногр. / [за заг. ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД «Університет. книга», 2005. – 582 с.
31. Соболев В.М. Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике / В.М. Соболев, В.Е. Шердяков. – Х. : Бизнес-Информ, 1996. – 176 с.
32. Соболева Т.О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств України) : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. О. Соболева. – Київ. – 2008. – 18 с.
33. Суева А.А. Региональная детерминанта инновационно-ориентированного развития фирмы: концепция, мониторинг, механизмы реализации: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика» / А.А. Суева — Ростов-на-Дону – 2006. — 23 с.
34. Федорова Ю.В. Інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства у складі промислово-фінансової групи / Ю.В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2014. - №6. – Т.1. – С.153-156
35. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства у контексті стратегічного підходу / К.М. Хаустова // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. - 2009. – Вип. 19.4. – С. 299-304.
36. Юхновський І.В., Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І.В. Юхновський // Український соціум. – 2010. - №2. – С.159-171

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	3
Іванілов О.С. Дослідження соціально-економічних результатів реформування народного господарства України	3
Калініченко Л.Л. Людський потенціал в формуванні гуманістичного типу економічного розвитку держави.....	15
Євсєєва О.О. Застосування соціальних стандартів і підвищення ефективності алокації обмежених бюджетних ресурсів соціально-економічної системи регіону.....	24
Кірдіна О.Г. Теоретичні аспекти податкової оптимізації суб'єктів господарювання.....	36
Токмакова І. В., Корінь М.В. Теоретико-методологічні аспекти формування інноваційно-промислових кластерів в Україні.....	48
Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Дядюк М.А. Адаптаційне управління економічним потенціалом як засіб забезпечення конкурентної переваги підприємства.....	59
Смачило В.В. Системно-динамічна модель кадрового потенціалу підприємства..	75
Бредіхін В.М. Економічна сутність аутсорсінгу в період глобалізації	81
Гелеверя Є.М. Наукові підходи до комерціалізації інтелектуального капіталу будівельного підприємства	93
Колмакова О.М. Передумови виникнення регіональної асиметрії та методології її оцінки.....	100
Назаренко І.Л. Управління потенціалом підприємств інтелектуального бізнесу...	105
Орлик О. В. Управління загрозами фінансовій складовій економічної безпеки підприємства	117
Пакуліна А.А., Пакуліна Г.С. Концептуальні засади сталого розвитку потенціалу соціально-економічних систем у сучасних умовах	128
Уткіна Ю. М. Теоретичні аспекти інноваційно-логістичного розвитку економіки в умовах глобалізації.....	142
РОЗДІЛ 2 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ	154
Чорна М.В., Дядін А.С. Ефективність підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в роздрібній торгівлі в конкурентному середовищі.....	154
Чупир О.М., Бурлака Є.О. Розробка стратегії розвитку будівельного потенціалу залізничного транспорту України.....	159
Смачило В.В., Устіловська А.С. Аналіз впливу трансформації зайнятості на розвиток трудового потенціалу України	176
Благой В.В., Блага В.В. Особливості розвитку трудового потенціалу вітчизняної економіки в умовах конкуренції	182
Близнюк А.О. Способи оцінювання економічної безпеки підприємства: переваги та недоліки	190

Каличева Н.Є. Вплив інформаційних технологій на ефективність функціонування вітчизняної транспортно-логістичної системи в сучасних умовах.....	201
Можайкіна Н.В., Островський І.А. Регіональні аспекти аналізу конкурентоспроможності економіки України.....	211
Польова В. В. Розвиток кадрового потенціалу підприємства на основі ціннісно-мотиваційної єдності працівників	223
Толстова А.В. Формування економічної поведінки населення та суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку економіки України.....	229
Янченко Н.В., Сухорукова Т.Г. Зовнішня трудова міграція як фактор національної безпеки держави.....	240
Кузуб А.В. Стратегічне планування, як важливий фактор розвитку вітчизняних вагобудівних підприємств.....	250
Соломніков І.В. Сутність поняття та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах функціонування.....	261

Наукове видання

**Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-
економічних систем в умовах конкуренції**

Монографія

за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Л. Л. Калініченко

Редактор: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки ХНУБА Пакуліна А. А.

Макетування: канд. екон. наук, викладач кафедри економіки ХНУБА Польова В. В.

Матеріали опубліковані в авторській редакції

Підписано до друку 22.05.17 Формат 60x90/16.

Папір офсетний. Друк цифровий.

Ум. друк. арк. 16,0 Облік.-вид. арк. 15,8

Тираж 30 прим. Зам. № 6

Виготовлювач: ФОП Панов А. М.,

Видав. ТОВ «В справі»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру видавців, виготівників

і розповсюджувачів видавничої продукції

серія ДК № 4847 від 06.02.2015 р.

м. Харків, вул. Жон Мироносиць (Раднаркомівська), 10, оф. 6

тел. +38(057) 714-06-74; +38(057) 976-32-87

copy@vlavke.com.ua, <http://vlavke.com.ua>