

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (197)**

Київ 2017

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (197). – К., 2017. – 114 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІІМЕ
Протокол № 4 від 15.09.2017 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЕЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., кандидат економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЄВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Техно–логічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»

внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvanna rinkovih vidnosin v Ukraini

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Формування ринкових відносин в Україні, 2017. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ГР від 20.02.2017 року

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор, Львівський державний університет внутрішніх справ
О.Р. ЖИДЯК,
д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник ННЦ «Інститут аграрної економіки
Ю.О. ГРИНІВ,
кандидат економічних наук

Непряме оподаткування в країнах ЄС: особливості розвитку та можливості застосування в Україні

В науковій статті визначено склад податкових надходжень в доходах бюджетів країн-членів ЄС та України. Діагностовано проблеми гармонізації податкових систем ЄС та України. Визначено тенденції розвитку системи непрямого оподаткування в країнах ЄС, причини реформування податкових систем. Визначено особливості розвитку непрямих податків в ЄС. Зосереджено увагу на проблемі розвитку непрямого оподаткування в Україні. Доведено необхідність його оптимізації відповідно до умов євроінтеграції. Виокремлено основні пропозиції подальшого розвитку вітчизняної податкової системи відповідно до норм та принципів Європейського Союзу.

Ключові слова: непрямі податки, гармонізація податкових систем, податок на додану вартість, акцизний податок, мито.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор, Львовский государственный университет внутренних дел
О.Р. ЖИДЯК,
д. э. н., доцент, ведущий научный сотрудник ННЦ «Институт аграрной экономики»
Ю.О. ГРИНІВ,
кандидат экономических наук

Косвенное налогообложение в странах ЕС особенности развития и возможности использования в Украине

В научной статье определен состав налоговых поступлений в доходах бюджетов стран-членов ЕС и Украины. Диагностированы проблемы гармонизации налоговых систем ЕС и Украины. Определены тенденции развития системы косвенного налогообложения в странах ЕС, причины реформирования налоговых систем. Определены особенности развития косвенных налогов в ЕС. Сосредоточено внимание на проблеме развития косвенного налогообложения в Украине. Доказана необходимость его оптимизации в соответствии с условиями евроинтеграции. Выделены основные предложения дальнейшего развития отечественной налоговой системы в соответствии с нормами и принципами Европейского Союза.

Ключевые слова: косвенные налоги, гармонизация налоговых систем, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, пошлина.

S. VASILCHAK,
doctor of sciences, professor, Lviv State University of Internal Affairs
 O. ZHYDYAK,
Doctor of Economics Associate Professor
 Y. HRYNIV,
Ph.D. in Economical Science

Indirect taxation in EU countries: peculiarities of development and possibility of application in Ukraine

The article describes the composition of tax revenues in the budgets of the EU member states and Ukraine. Diagnosed problems of harmonization of tax systems of the EU and Ukraine. The tendencies of the development of the system of indirect taxation in the EU countries, the reasons for reforming tax systems are determined. The peculiarities of the development of indirect taxes in the EU are determined. The focus is on the problem of the development of indirect taxation in Ukraine. The necessity of its optimization in accordance with the conditions of European integration is proved. The main proposals for the further development of the domestic tax system in accordance with the donor and principles of the European Union are outlined.

Keywords: indirect taxes, harmonization of tax systems, tax on added value, excise tax, duty.

Постановка проблеми. Зміна багатовекторності зовнішньоекономічної діяльності України та відносин на міжнародній арені в умовах подій останніх років загострила проблему вибору і реалізації основного напрямку регіональної інтеграції економіки нашої держави. На сьогодні проєвропейський вектор розвитку Української держави вже обрано, що вимагає відповідних кроків по забезпеченні формування ефективної конкурентоспроможності економіки, яка б відповідала особливостям розвитку економік Європейського Союзу.

Таким чином, дослідження особливостей розвитку та формування податкових систем країн-членів ЄС є одним з важливих аспектів подальшого наближення вітчизняної державної управлінської системи до норм ЄС.

Метою статті є розгляд особливостей розвитку системи непрямих податків в країнах-членах Європейського Союзу та визначення напрямків зміни непрямого оподаткування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Направленість розвитку податкової системи України до її гармонізації з податковими нормами та правилами Європейського Союзу забезпечує додаткову увагу до розвитку непрямих податків в Україні та виведення механізму їх справляння до вимог ЄС.

До непрямих податків в країнах Європи віднесено такі: податок на додану вартість, митні збори акцизні податки та інші форми податків з обороту. При цьому, відповідно до вимог Світової організа-

ції торгівлі до непрямих податків віднесено податки на продаж, акцизний збір, податок з обороту, податок з франшизи, ПДВ, податок на дарунки та спадщину, гербовий збір, податок на матеріальні запаси та обладнання, кордонний збір тощо [1].

Основними тенденціями на рівні європейських держав в питанні розвитку непрямого оподаткування є такі [1]:

- розширення податкової бази при справлянні непрямих податків – такий крок визначається як ефективний у порівнянні з можливістю підвищення ставки податку;

- сприяння на рівні органів державної влади ефективному та швидкому розвитку митної сфери в напрямку забезпечення першочергово якісного виконання покладених на митні органи функцій;

- формування глобального правового середовища, що дозволить забезпечити узгоджений єдиний підхід до сплати непрямих податків (непрямі податки мають сплачуватися в країні кінцевого споживання товару, а не країні його походження), а також сприятиме зниженню рівня розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування.

Попри це, основною метою розвитку податкових систем країн-членів ЄС є забезпечення поетапної гармонізації норм та правил справляння податків для одержання максимального ефекту від податкової політики. Процес гармонізації податкових систем країн-членів ЄС передбачає реалізацію двох кроків:

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- забезпечення стандартизації податкових систем;
- забезпечення коінтеграції інституцій та використання спільних методів для сталого соціального та економічного розвитку країн ЄС.

Зважаючи на такі завдання подальшого розвитку податкових систем країн-членів ЄС та попри формування єдиної економічної зони та єдиного ринку в процесі історичного розвитку питання уніфікації податкових систем країн ЄС є дискусійним. Це пов'язано першочергово з тим, що усі основні рішення в податковій сфері приймаються на рівні органів державної влади країн-членів ЄС, що автоматично висуває на передові позиції інтереси окремої держави перед інтересами Євроспільноти.

При дослідженні розвитку системи непрямого оподаткування в країнах ЄС можна звернути увагу на такі основні аспекти:

- надходження від справляння непрямих податків на рівні з доходами від справляння прямих податків та соціальних страхових платежів входить до трійки основних доходних джерел бюджетів країн-членів ЄС;
- розвиток системи непрямого оподаткування відбувався на основі завдання спрощення торговельних режимів між країнами-членами ЄС;
- частка податкових надходжень у ВВП в країнах ЄС-15 та «нових» членах ЄС коливається від 28–29% до 49–51%; при цьому, саме «нові» країни-

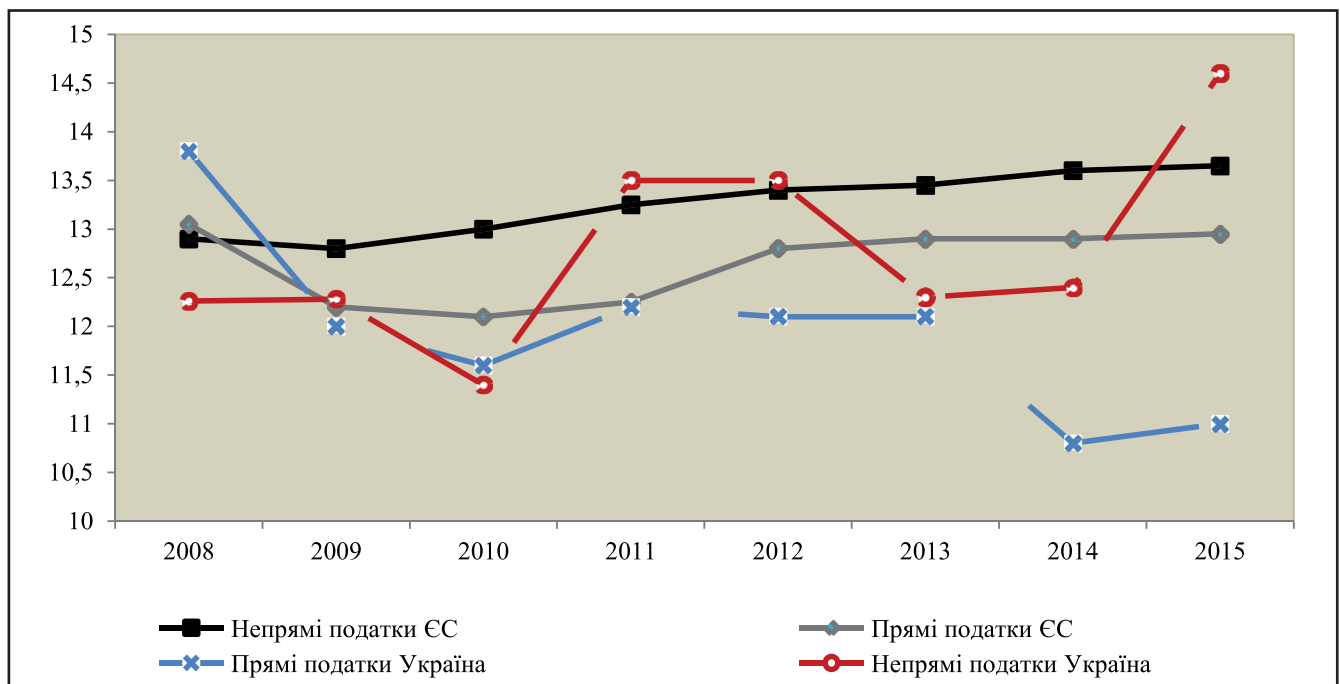
члени ЄС характеризуються суттєвим внеском податків на споживання в податкових надходженнях;

- ключовим доходним джерелом є податок на додану вартість, справляння якого забезпечує формування в середньому 6–9% ВВП країни; механізм адміністрування цього податку сформовано на основі ефективного та збалансованого поєднання двох складових – широка база оподаткування та високі податкові ставки;

- системи адміністрування акцизних податків в країнах ЄС значно різняться та перебувають на початковому етапі гармонізації.

Таким чином, податкові системи країн-членів ЄС характеризуються певними особливостями формування та розвитку, що пов'язане з визначенням пріоритетів їх розвитку, бюджетними взаємовідносинами та низкою інших факторів. При цьому, гармонізація систем справляння непрямих податків вимагає високого рівня бюджетної інтеграції, однорідної видаткової політики та політики формування податкових доходів.

Якщо звернути увагу на питання особливостей тенденцій розвитку систем непрямого оподаткування в Україні та країнах ЄС, спостерігається зростання ваги непрямих податків в забезпеченні економічного розвитку держав після кризи 2009 року (див. рисунок). Причиною цього стало зростання рівня дефіциту бюджетів країн ЄС



Динаміка частки прямих та непрямих податків в складі ВВП країн-членів ЄС та України у період 2008–2015 рр., %

Джерело: на основі [5, 2, 3]

та України, що було зумовленим нестачею доходів бюджетів. В результаті спостерігається зміна вектора податкової політики в напрямку інтенсивного використання такого податкового інструменту як непрямі податки.

Так, якщо в до кризовий період в країнах ЄС спостерігалось переважання частки прямих податків над непрямими (13,07% прямих податків відповідно до 12,9% непрямих податків у 2008 році), з 2009 року частка прямих податків стрімко знизилася, а непрямих зросла. Сьогодні різниця між часткою непрямих та прямих податків в складі ВВП країн ЄС коливається в межах 0,7 в.п.

Щодо України, в нашій податковій системі також відбуваються зміни на користь переважання непрямих податків в структурі фіскальних надходжень до бюджету: ставки непрямих податків зростали, крім того, відбувалося поступове розширення бази оподаткування. Так, ставка ПДВ зберігається на рівні 20%, проте з квітня 2015 року введено в дію знижену ставку 7% для оподаткування операцій з постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення; відбувається етапне зростання ставок акцизного податку.

Зважаючи на особливості формування політики справляння непрямих податків в країнах-членах ЄС та Україні, доцільним є виділення основних напрямків гармонізації вітчизняного законодавства в сфері непрямого оподаткування до норм та правил ЄС. Першочерговою є оптимізація системи адміністрування непрямих податків в Україні до вимог країн ЄС, яка повинна проходити в таких напрямках:

- формування партнерських відносин і співпраці між платниками податків та фіскальними органами, зокрема:
 - зміни пріоритетності в діяльності органів Державної фіскальної служби з контролю за платниками податків на організацію роботи з неплатниками;
 - забезпечення інформаційної підтримки платників податків зі сторони податківців в питанні визначення переліку потрібних до сплати податків;
 - забезпечення надання якісних послуг ДФС платникам податків в будь-якому відділенні податкової служби;
- підвищення відповідальності за недотримання законодавства у сфері оподаткування платників податків та фахівців фіскальних органів;
- формування податкового контролю як попереджувальної, а не наслідкової системи шля-

хом організації контролю платників податків при їх реєстрації;

- посилення боротьби з корупцією шляхом застосування адміністративних методів;
- спрощення умов оподаткування для платників податків та фіскальної служби через:
 - формування єдиної інформаційної бази даних стосовно громадян та суб'єктів підприємницької діяльності;
 - формування єдиної та простої форми звітності для спрощення організації процесу сплати податків;
 - формування Єдиного вікна для подання податкової звітності, що дозволяє надавати її в режимі онлайн;
 - сприяння та забезпечення реалізації відповідних необхідних кроків для введення в дію системи Єдиного рахунку;
 - мінімізації кількості звітних періодів.

Щодо основних непрямих податків, гармонізація їх справляння відповідно до норм та вимог ЄС передбачає подолання низки проблем. У системі справляння акцизного податку до таких перепон віднесено:

- проблему неузгодженості ставок податку в Україні та країнах ЄС;
- неточності і неспівпадіння визначення об'єктів оподаткування в системах;
- наявність та використання схем ухилення від сплати акцизного податку, а також проблеми контрабанди та контрафакту товарів;
- існування складної і непрозорої системи адміністрування акцизного податку в Україні;
- проблема розвитку «тіньового» сектору економіки, в результаті чого державний бюджет недоотримує значні фінансові ресурси;
- проблема відмінності пільгового оподаткування акцизним податком та його поширеності на монопольні і товари з високим рівнем рентабельності в Україні та країнах-членах ЄС.

Основними напрямками гармонізації митної політики України та країн ЄС є:

- реформування нормативно-правової бази та митного законодавства нашої держави в напрямку імплементації Митного кодексу і стандартів ЄС;
- спрощення системи митного контролю та митного оформлення товарів через автоматизацію оформлення документів;
- забезпечення співпраці прикордонних пунктів України та інших країн для ефективної боротьби з спробами порушення законодавства;

– забезпечення ефективної взаємодії митних органів зі громадськістю та представниками бізнесу;

– подолання корупційних схем при перетині державних кордонів та спроб ухилення від сплати мита.

Реформування механізму справляння податку на додану вартість має передбачати вирішення таких проблем:

– ухилення від сплати податку на додану вартість через невідповідне декларування ПДВ;

– неефективність та нестабільність законодавства в сфері оподаткування ПДВ через часті та неузгоджені з іншими нормами та податковими правилами зміни;

– складність системи адміністрування податку на додану вартість, що характеризується неоднозначністю і можливостями ухилення від сплати ПДВ;

– незаконне відшкодування податку на додану вартість;

– оптимізації системи електронного адміністрування податку на додану вартість для її ефективного використання та функціонування.

Висновки

Таким чином, основними напрямками реформування справляння непрямих податків є:

– по-перше, автоматизація процесів адміністрування справляння податків та митних платежів, що забезпечить обмеження впливу людського фактора на систему оподаткування;

– по-друге, подальша гармонізація законодавчої системи в сфері акцизного та митного оподаткування до норм та правил Європейського Союзу;

– по-третє, формування акцизної та митної політики з пріоритетністю підтримки національного виробника та малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Заводовський С.В. особливості непрямого оподаткування в країнах-членах Європейського Союзу / Заводовський С.В. // Global International Scientific. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/1117>.

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Податкова реформа. Факти і цифри. Міністерство фінансів України. – 2015. – 60 с.

5. Eurostat – Government finance statistics [Electronic resource] / Eurostat statistics explained. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics_explained/index.php/Government_finance_statistics.

О.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Моделювання обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Стаття присвячена моделюванню обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції. Визначено етапи побудови моделі та фактори впливу на формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції. Виявлено достовірність побудованої моделі та кількісні і якісні зміни обраних факторів задля удосконалення податкового регулювання зазначених суб'єктів.

Ключові слова: моделювання, фактори, суб'єкти індустрії програмної продукції, інтерпретація, валідація, обсяги податкових надходжень.

А.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Моделирование объемов налоговых поступлений от субъектов индустрии программной продукции

Статья посвящена моделированию объемов налоговых поступлений от субъектов индустрии программной продукции. Определены этапы построения модели и факторы влияния на формирование объемов налоговых поступлений от субъектов индустрии программной продукции. Выявлена достоверность построенной модели, количественные и качественные изменения выбранных факторов для совершенствования налогового регулирования указанных субъектов.

Ключевые слова: моделирование, факторы, субъекты индустрии программной продукции, интерпретация, валидация, объемы налоговых поступлений.

O. KOVAL,

post-graduate student, Khmel'nitsky University of management and law

Simulation of tax revenues from subjects of software industry

The article is devoted to simulation of tax revenues from subjects of software industry. Defined stages of model building and factors influencing the formation of tax revenues from subjects of software industry. Revealed the accuracy of the constructed model and changes in the selected factors for the improvement of tax regulation of these entities.

Keywords: modeling, factors, subjects of software industry, interpretation, validation, and tax revenues.

Постановка проблеми. Одним із важливих та необхідних етапів в удосконаленні податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції виступає моделювання обсягів податкових надходжень. Воно дає можливість оцінювати наслідки та потенційні ризики у податковому регулюванні за умови зміни впливу системи факторів. Крім, цього використання сучасного економіко-математичного апарату дозволяє побудувати модель, яка не лише формалізує основні зв'язки між елементами податкової системи, а і дозволяє проводити аналіз ключових параметрів, прогнозування обсягів податкових надходжень та оптимізацію управлінських рішень.

Слід відзначити, що складність побудови такої моделі полягає у тому, що слід формалізувати вплив не одного чинника, а цілої системи факторів на величину обсягів податкових надходжень. Тобто постає проблема моделювання не простої (однфакторної), а множинної (багатофакторної) регресії. Саме це і зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага теоретичним аспектам моделювання обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені як: Ю.М. Бажал, М.Г. Делягін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є побудова моделі обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції, яка дозволить проводити аналіз ключових параметрів, прогнозувати та

здійснювати оптимізацію управлінських рішень щодо їх податкового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Моделювання множинної (багатофакторної) регресії в загальному випадку описується формулою [3, с. 145]:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_p) = a + \sum_{i=1}^p b_i x_i + \varepsilon, \quad (1)$$

де a – незалежний параметр регресії;

x_i – фактори, що впливають на результуючу величину;

b_i – відповідні параметри для кожного фактора;

ε – кількісне вираження впливу неврахованих факторів.

Першочерговим кроком у її побудові є економічне моделювання з конкретно визначеною кількістю факторів. Для цього необхідним є визначення впливу кожного з них окремо, а також сукупну дію на результуючий показник [1, с. 155].

Отже, побудова моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції буде складатися з послідовних етапів, які взаємопов'язані між собою та в сукупності представляють математичну формалізацію зазначеного економічного процесу (рис. 1).

З метою конкретизації етапів процесу моделювання, слід описати їх змістовну частину.

Економічна постановка завдання полягає у розробці економіко-математичної моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції за для:

– встановлення зав'язків між складовими, що визначають обсяг податкових надходжень;

– визначення напрямів та масштабів змін обсягів податкових надходжень за заданих умов трансформації у системі факторів;

– створення математично обґрунтованої основи для прогнозування обсягів податкових надхо-

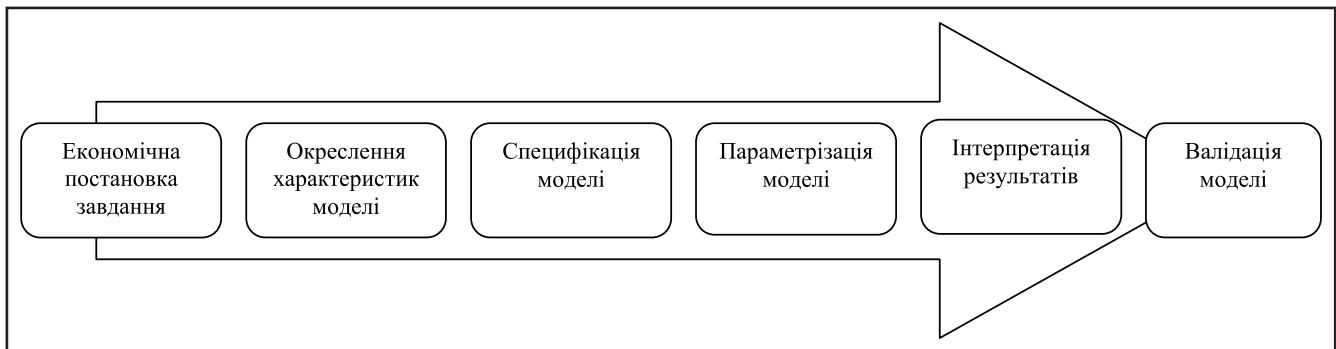


Рисунок 1. Структурно-логічна схема побудови моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Джерело: розроблено автором

дженів від суб'єктів індустрії програмної продукції на короткостроковий період;

- отримання дієвого інструменту податкового регулювання для передбачення ризиків у податковій системі.

Окреслення характеристик моделі. Описуючи властивості та характеристики моделі, слід відзначити, що нами побудовано економіко-математичну динамічну імітаційну модель. Перевагами імітаційного моделювання є висока інформативність та максимальне наближення моделі до модельованого об'єкта ніж при застосуванні будь-якого іншого математичного методу.

Окрім цього, слід окремо розглянути головні обмеження, в умовах яких побудована зазначена модель:

- об'єктом моделювання виступають обсяги податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції;

- суб'єкти індустрії діють в умовах вільної конкуренції. Продукція, яку вони виробляють, реалізується у повному обсязі;

- частка впливу системи факторів на обсяги податкових надходжень є незмінною;

- зайняті та наймані працівники у сфері індустрії програмної продукції є офіційно працевлаштованими;

- суб'єкти індустрії програмної продукції є платниками лише таких податків, як податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, єдиного податку та внесків до державних цільових фондів, що нараховуються на фонд оплати праці (загально обов'язкове державне страхування). Вибір саме цих податків та внесків зумовлений тим, що вони займають ліву частку у сумі усіх податкових платежів цієї категорії суб'єктів.

Специфікація моделі. В контексті моделювання специфікація передбачає формування інформаційної бази, що складається із показників системи факторів, та вибір виду рівняння регресії.

Фактори, що включаються у множинну регресію мають відповідати наступним вимогам (табл. 1):

- бути кількісно вимірюваними;
- не мати безпосередньої функціональної залежності із об'єктом моделювання;
- не корелювати між собою (відсутність мультиколінеарності).

Слід зазначити, що формування системи факторів відбувалося на основі якісного теоретико-економічного аналізу, який не дозволяє однозначно відповісти про наявність кількісного взаємозв'язку між ними, тобто не дає можливості виключити існування мультиколінеарної залежності.

Мультиколінеарність виникає тоді, коли більше ніж два фактори зв'язані між собою лінійною залежністю, іншими словами, коли має місце вплив факторів один на одного. Оскільки такі фактори завжди будуть діяти «в унісон», то наявність мультиколінеарності в моделюванні є негативним явищем [4, с. 95]. Визначити її рівень можна за допомогою дисперсійно-інфляційного фактору (VIF – variance inflationary factor) [6]. Для його розрахунку необхідним є побудова ряду регресійних рівнянь-залежностей відповідно фактору x_i від інших факторів моделі. Для кожного рівняння розрахувати показник кореляції R_i^2 і застосувати отримані значення у формулі 2:

$$VIF_i = \frac{1}{1 - R_i^2}, \quad (2)$$

де R_i – показник кореляції для i -го фактору;

VIF_i – рівень дисперсійно-інфляційного фактору.

Для інтерпретації рівня дисперсійно-інфляційного фактору використовують таку шкалу значень:

Таблиця 1. Інформаційна база системи факторів

Рік	Система факторів						Результуючий показник
	Кількість користувачів програмної продукції (млн. осіб)	Тіньова економіка (% ВВП)	Легалізація програмного забезпечення		Розвиток пілприємництва (од.)	Трудовий потенціал (тис. осіб)	Обсяг податкових надходжень (млн грн)
			Рівень контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності	Попередження тиражування неліцензійної продукції (тис. од.)			
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	y
2008	6	31,1	104,929	37075	6523	119,1	866,7941027
2009	8,4	36,1	100,3062	23009	7021	124,1	821,0013741
2010	10,2	40,2	154,0041	20078	7606	127,7	989,7208
2011	12,8	44,8	60,37311	14692	8353	131	1205,8958
2012	15,3	45,3	89,50262	10816	8113	145,3	1434,1682
2013	19,7	45,9	41,87684	6467	9320	166,3	1657,7162
2014	21,8	46,4	5,510943	2607	8646	146,8	1292,0419

Джерело: розраховано автором

якщо $VIF_i = 1$, то кореляції немає;
 якщо $1 < VIF_i < 5$, то кореляція характеризується середнім рівнем;
 якщо $5 \leq VIF_i < 10$, то має місце критичний рівень кореляції;
 якщо $VIF_i \geq 10$, то між факторами є мультиколінеарність і подальша побудова моделі неможлива.
 Складемо матрицю показників кореляції між кожною парою факторів. Результати проведених розрахунків щодо встановлення рівня мультиколінеарності між факторами множинної регресії наведені у (табл. 2).
 Отже, в результаті аналітичних розрахунків встановлено, що між факторами немає критичного рівня взаємозв'язку, що дає нам підстави включити всі фактори до побудови моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції.

$$R_i = \begin{pmatrix} - & -0,85 & -0,8 & -0,95 & 0,91 & 0,88 \\ -0,85 & - & 0,54 & 0,95 & -0,91 & -0,75 \\ -0,8 & 0,54 & - & 0,69 & -0,68 & -0,64 \\ -0,95 & 0,95 & 0,69 & - & -0,92 & -0,82 \\ 0,91 & -0,91 & -0,68 & -0,92 & - & 0,9 \\ 0,88 & -0,75 & -0,64 & -0,82 & 0,9 & - \end{pmatrix}, (3)$$

Специфікація моделі передбачає, також, підготовку вихідних даних, на базі яких проводяться аналітичні розрахунки. В контексті цього, зауважимо, що сформована інформаційна база

системи факторів складається як з показників стимуляторів (множина факторів $\{x_1, x_3, x_4, x_5, x_6\}$), так і дестимуляторів (фактор x_2), який стимулює позитивну динаміку зростання податкових надходжень.

Для того, щоб в процесі моделювання обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції об'єктивно формалізувати вплив фактору-дестимулятора (рівень тіньової економіки) слід провести нормування цього показника.

Це завдання можна вирішити шляхом здійснення такого перетворення, як встановлення відношень мінімального значення до фактичного значення і-го показника:

$$\bar{x}_i = \frac{x_{\min}}{x_i}, (4)$$

де \bar{x}_i – нормоване значення показника;
 x_{\min} – мінімальне значення вибірки;
 x_i – фактичне значення показника.

Результати проведених розрахунків нормування показника-дестимулятора (рівня тіньової економіки) наведено у (табл. 3).

Після підготовки вихідних даних для моделювання обсягів податкових надходжень необхідним є вибір виду рівняння множинної регресії. Для реалізації такого вибору немає єдиної статистичної процедури, тому в кожному окремому випадку застосовуються різні методи. В контексті даного дослідження, з огляду на помірну кількість фак-

Таблиця 2. Рівні дисперсійно-інфляційного фактору для обраної системи факторів

Фактор	Позначення фактору x_j	Рівень дисперсійно-інфляційного фактору VIF_j
Кількість користувачів програмної продукції, млн осіб	x_1	1,09
Тіньова економіка, % ВВП	x_2	1,66
Рівень контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності	x_3	2,71
Попередження тиражування неліцензійної продукції, тис. од.	x_4	1,17
Розвиток підприємництва, од	x_5	1,19
Трудовий потенціал, тис. ос.	x_6	1,72

Джерело: розраховано автором

торів (6 елементів), вважаємо доцільним застосування методу усіх можливих регресій.

Сутність методу полягає у побудові кожного з усіх можливих регресійних рівнянь, серед яких обирається рівняння з найвищим ступенем стійкої залежності.

В результаті проведених аналітичних розрахунків було встановлено, що рівняння, яке формалізує обсяг податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції під впливом визначеної системи факторів, моделюється множинним параболічним зв'язком. Тобто загальний вигляд шуканого рівняння має наступний вигляд:

$$y(x_1, x_2, \dots, x_3) = y_{\max} \left(1 - B \times \sum_{i=1}^n d_{x_i} \left[1 - \frac{x_i < x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1 \right] \right), \quad (5)$$

де B – параметр множинної залежності;
 d_{x_i} – відхилення від одиниці коефіцієнтів порівняння фактору x_i .

Даному рівнянню (5), що формалізує модель формування податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції, відповідають наступні характеристики стійкої залежності:

- коефіцієнт стійкості зв'язку $K = 0,746$;
- коефіцієнт кореляції $r = 0,95$;
- індекс кореляції $R = 0,945$.

Підсумовуючи, слід зазначити, що високі значення характеристик стійкості зв'язку (близькі до 1) свід-

чать про високу достовірність правильно підбраного рівняння множинної регресії для даної моделі.

Параметризація моделі. Для того, щоб ефективно використовувати запропоновану модель у процесі податкового регулювання суб'єктів програмної індустрії слід провести параметризацію рівняння множинної залежності.

Запропоноване рівняння множинного параболічного зв'язку (5) містить вільний параметр B , якому слід надати числову конкретизацію (параметризацію). Числова конкретизація необхідна для того, щоб модель формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції стала достатньо простою для її практичної реалізації.

Отже, практична ідентифікація параметрів моделі зосереджена на встановленні конкретних числових значень d_{x_i} , які, по-перше, характеризують відповідний фактор x_i у рівнянні множинної залежності (5), по-друге, за допомогою значень d_{x_i} встановлюється числове значення параметру B .

Для знаходження значення параметру B , було використано наступну формулу [5, с.76]:

$$B = \frac{\sum d_{x_j}}{\sum d_{x_j}} = \frac{\sum \left(1 - \frac{y_i}{y_{\max}} \right)}{\sum \left(1 - \frac{x_i < x_0}{x_0}; \frac{x_i > x_0}{x_0} - 1 \right)}, \quad (6)$$

Таблиця 3. Результати розрахунків нормування рівня тіньової економіки

Роки	Рівень тіньової економіки	
	Фактичне значення	Нормоване значення
2008	31,1	1
2009	36,1	0,86
2010	40,2	0,77
2011	44,8	0,7
2012	45,3	0,69
2013	45,9	0,68
2014	46,4	0,67

Джерело: розраховано автором

Після встановлення значень параметрів B та d_{x_i} стане можливим представити не абстрактний вигляд моделі, а визначити її конкретний та завершений (параметризований) вигляд, який якісно та кількісно відповідатиме меті дослідження.

Виходячи із даних сформованої інформаційної бази системи факторів та множинного рівняння параболічного зв'язку (5) нами було проведено аналітичні розрахунки щодо встановлення значень параметрів рівняння, результати яких наведені у (табл. 4).

Встановивши числові значення параметрів для кожного з факторів, модель формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції формалізується наступним чином:

$$\begin{cases} y(x_1, \dots, x_6) = 1657,7 \begin{bmatrix} 1 - 0,12 & 0,827z_1 + 0,56z_2 + 0,68z_3 + \\ + 0,168z_4 + 0,94z_5 + 0,46z_6 \end{bmatrix} \\ z_i = 1 - \frac{x_i}{x_0}, \text{ якщо } x_i \leq x_0; \\ z_i = \frac{x_i}{x_0} - 1, \text{ якщо } x_i > x_0. \end{cases}, (7)$$

де x_i – значення показників, що характеризують відповідний фактор;

x_0 – числове значення показника, яке відповідає максимальному значенню результуючого показника.

Інтерпретація моделі. Розробка економіко-математичної моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції передбачає змістовну інтерпретацію параметрів рівняння (7). Встановлені значення параметрів є необхідними елементами при розв'язуванні задач стосовно передбачення необхідних змін у величинах визначених факторів з метою забезпечення зростання обсягів податкових надходжень на задану величину.

Для інтерпретації даної моделі визначимо якої величини мають досягти факторні показники, щоб обсяги податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції збільшилися на 100 млн грн.

Ґрунтуючись на рівнянні моделі (7) та здійснивши відповідні розрахунки (Додаток Ф) було встановлено числові значення показників, які забезпечать збільшення податкових надходжень від суб'єктів програмної індустрії на 100 млн грн. (табл. 5)

Отже, практичне значення економіко-математичної моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції полягає в тому, що можна припустити (за умови збереження ступеня впливу факторів), що для їх збільшення на 100 млн грн. необхідно, щоб показники, що визначають систему факторів, набули наступних змін:

- кількість користувачів програмної продукції має зрости на 1,6 млн ос. та становити 23,4 млн ос.;
- рівень тіньової економіки має знизитися на 3,1 в.п., тобто досягти значення 28% від ВВП;
- рівень контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності (характеризує який середній обсяг грошей (тис. дол.) надходить до бюджету від однієї перевірки) має збільшитися на 13,6 тис. дол. тобто досягти рівня 167 тис. дол. від однієї перевірки;
- попередження тиражування неліцензійної продукції (визначається кількістю виданих контрольних марок) має зрости на 1,3 тис. од. та становити 3,8 тис. од.;
- розвиток підприємництва має збільшитися на 598 суб'єктів програмної індустрії та відповідати значенню 9918 од.;
- трудовий потенціал має зрости на 21,8 тис. осіб, щоб досягти значення 188,1 тис. осіб.

Слід зауважити, що вище описані планові значення показників є лише теоретично встановленими. Тобто при практичному застосуванні побудованої економіко-математичної моделі вони є окремими орієнтирами для прийняття управлінських рішень щодо податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Зокре-

Таблиця 4. Числові значення параметрів рівняння моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Назва фактору	Кількість користувачів програмної продукції	Тіньова економіка	Рівень контролю за дотриманням законодавства	Попередження тиражування неліцензійної продукції	Розвиток підприємництва	Трудовий потенціал	Обсяг податкових надходжень
Позначення	d_{x_1}	d_{x_2}	d_{x_3}	d_{x_4}	d_{x_5}	d_{x_6}	B
Числове значення	0,827	0,56	0,68	0,168	0,94	0,46	0,12

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5. Кількісні зміни величини факторів для забезпечення зростання обсягу податкових надходжень від суб'єктів програмної індустрії на 100 млн грн.

Фактор	Позначення фактору x_j	Максимальне фактичне значення фактору	Планове значення фактору	Відхилення планового значення від фактичного
Кількість користувачів програмної продукції (млн. осіб)	x_1	21,8	23,4	1,6
Тіньова економіка (% ВВП)	x_2	31,1	28	3,1
Рівень контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності	x_3	154	167	13,6
Попередження тиражування неліцензійної продукції (тис. од.)	x_4	37075	38406	1331
Розвиток підприємництва (од.)	x_5	9320	9918	598
Трудовий потенціал (тис. чол.)	x_6	166,3	188,1	21,8
Обсяг податкових надходжень (млн. грн)	Y	1657,7	1757,7	100

Джерело: розраховано автором

ма, практичне значення матиме аналіз щодо відсоткових змін у факторних показниках, що теоретично мають забезпечити збільшення обсягів податкових надходжень на 100 млн грн. (рис. 2).

Аналізуючи відсоткові відхилення між фактичними та плановими показниками (рис. 2), встановлено, що найсуттєвіші зміни (12%) мають відбутися у рівні трудового потенціалу. Цілком закономірно, що кількість працівників, які офіційно працевлаштовані у сфері індустрії програмної продукції визначають вектор її розвитку.

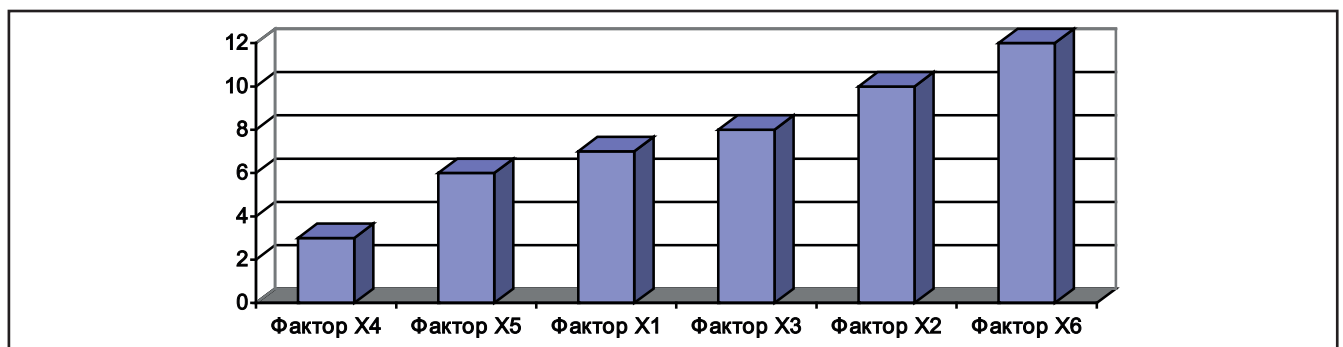
Крім того, окрему увагу необхідно приділити рівню тіньової економіки, оскільки суттєві зміни цього фактору не в останню чергу забезпечують позитивну динаміку у обсягах податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції.

Що стосується рівня контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності, то значення цього фактору має змінитися на 8%. Тобто суттєве підвищення ефективності контролю з боку держави забезпечить збільшення податкових надходжень до орієнтованого рівня.

Щодо інших факторів, зауважимо, що, наприклад, у рівнях розвитку підприємництва та кількості інтернет-користувачів зміни можуть відбуватися дещо нижчими темпами – близько 6%. Також несуттєві зміни повинні відбутися у попередженні тиражування неліцензійної продукції. Щоб збільшився обсяг податків на 100 млн грн., він має змінитися лише на 3%.

Валідація моделі. У процесі моделювання економічних процесів дослідника, перш за все, цікавить, наскільки побудована модель добре формалізує (представляє) об'єкт дослідження. З цією метою обов'язковим етапом є валідація даних побудованої моделі. Вона доводить, що усі дані, які використовуються в моделі, володіють задовільною точністю і не суперечать досліджуваній системі. Перевіряється правильність інтерпретації отриманих даних, оцінюється наскільки можуть бути справедливими висновки, отримані в результаті моделювання [2, с. 225]

Для перевірки побудованої моделі на її реалістичність слід оцінити чи узгоджуються фактичні значен-



Рисунки 2. Відхилення планових значень факторів від фактичних, %

Джерело: розроблено автором

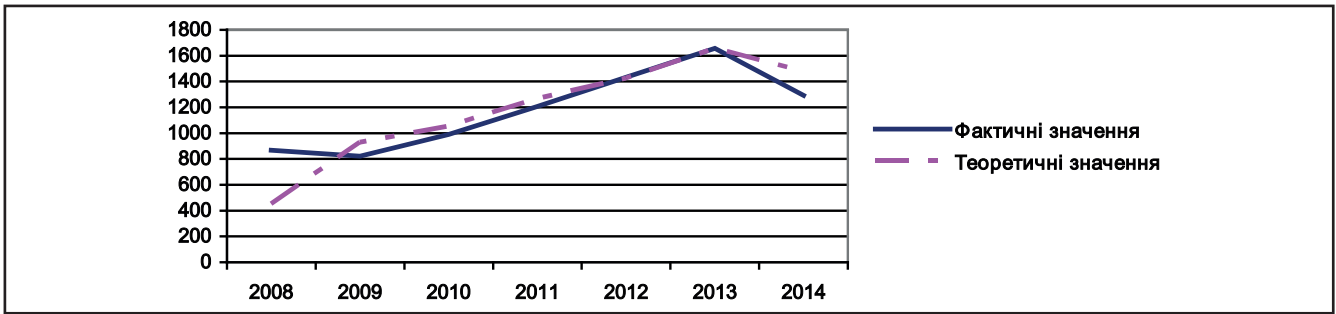


Рисунок 3. Порівняння фактичних та теоретичних значень обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Джерело: розроблено автором

Таблиця 6. Оцінка адекватності моделі формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Роки	Фактичні значення (млн грн)	Теоретичні значення	Коефіцієнт Тейла
2008	866,8	451,4	U = 0,073
2009	821	928,9	
2010	989	1055,2	
2011	1205,9	1268,8	
2012	1434,2	1426,6	
2013	1657,7	1657,7	
2014	1292	1478,54	

Джерело: розраховано автором

ня обсягів податкових надходжень та їх теоретичні значення, які встановлені в процесі моделювання.

Підставивши вихідні дані із сформованої інформаційної бази системи факторів до рівняння моделі (7) було встановлено теоретичні значення обсягів податкових надходжень протягом 2008–2014 рр. Візуальне порівняння отриманих результатів представлено на рис.3.

Візуальне порівняння вихідних фактичних та теоретичних значень обсягів податкових надходжень (рис. 3), отриманих на виході після застосування побудованої економіко–математичної моделі, свідчить, що вони є досить близькими.

Проте, щоб повністю переконатися у достовірності отриманих результатів (оцінка адекватності моделі) застосовують методи статистичної теорії оцінки. Одним із таких методів є критерій Тейла [2, с. 105]. Коефіцієнт Тейла U вимірює ступінь збігу теоретичних даних із фактичними значеннями. Його значення варіюється від 0 до 1. Побудована імітаційна модель вважається адекватною, якщо $U \rightarrow 0$. Коефіцієнт розраховуються за формулою:

$$U = \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum (F_i - T_i)^2}}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum F_i^2 + \frac{1}{n} \sum T_i^2}}, \quad (8)$$

де F_i – фактичні дані, які спостерігаються протягом n–періоду;

T_i – теоретичні дані, що отримані на виході економіко–математичної моделі.

Результати перевірки наскільки адекватно побудована модель відображає об'єкт моделювання наведені у (табл. 6).

Дані (табл. 6) свідчать, що побудована економіко–математична модель формування обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції повністю адекватно відображає об'єкт моделювання.

Висновки

Отже, проведене дослідження дало змогу визначити високий ступінь достовірності вихідних даних моделі та високу ефективність її практичного застосування у податковому регулюванні суб'єктів індустрії програмної продукції.

Окрім того, вона створює додаткову можливість обґрунтовано відповісти на питання, в яких факторах мають відбутися кількісні та якісні зміни, щоб зросли обсяги податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції. Проведений аналіз свідчить, що найшвидшими темпами мають відбуватися зміни у трьох факторах: слід сприяти збільшенню кількості зайнятих у цій сфері, суттєво зменшити рівень тіньової економіки та підвищувати ефективність рівня контр–

олю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності. Звісно, інші фактори мають теж зазнавати позитивних змін, проте їх регулювання не є першочерговим завданням для збільшення обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції.

Список використаних джерел

1. Казарезов А.Я. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник. Для самостійного вивчення / А.Я. Казарезов, О.О. Ципліцька. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 248 с.
2. Клепікова О.А. Комплексний підхід до тестування імітаційних моделей складних економічних систем / О.А. Клепікова // Науковий вісник Херсонського

державного університету. – Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5. – Ч. 4. – С. 224–228.

3. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД Інжек, 2005. – 396 с.

4. Савош Л.В. Щодо особливих випадків при застосування методики множинного регресійного аналізу для управління витратами / Савош Л.В. // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси»: зб. наук. пр. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 3. – С. 93–100.

5. Ющенко Е.Л. Адресное программирование / Ющенко Е.Л. – К.: Техн. л-ра, 1963. – 286 с.

6. Obrien R. A caution regarding rules of thumbs for variance inflation factors / R. Obrien // Quality & Quantity. – 2007. – № 5. – p. 673–690.

Т.Б. ЛЕБЕДА,

к.е.н., пров. наук. співр. Інститут економіки і прогнозування НАН України

Реформування охорони здоров'я як ендогенний фактор економічного розвитку України

Досліджено макроекономічну ефективність охорони здоров'я в Україні порівняно з країнами світу, обгрунтовано необхідність та сформульовано напрями її реформування.

Проаналізовано макроекономічну результативність охорони здоров'я в Україні порівняно з країнами світу. Визначено залежність між рівнем розвитку країн світу і суспільними витратами на охорону здоров'я. Обгрунтовано необхідність реформування сфери охорони здоров'я в Україні, сформульовано принципи, цілі і задачі такого реформування.

Ключові слова: економічний розвиток, реформування, охорона здоров'я, макроекономічна динаміка.

Т.Б. ЛЕБЕДА,

к.э.н., ведущий. научн. сотр. Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Реформирование здравоохранения как эндогенный фактор экономического развития Украины

Исследована макроекономическая эффективность здравоохранения в Украине в сравнении со странами мира, обоснована необходимость и сформулированы направления его реформирования.

Проанализирована макроекономическая результативность здравоохранения в Украине по сравнению со странами мира. Определена зависимость между уровнем развития стран мира и общественными затратами на здравоохранение. Обоснована необходимость реформирования сферы здравоохранения в Украине, сформулированы принципы, цели и задачи такого реформирования.

Ключевые слова: экономическое развитие, реформирование, здравоохранение, макроекономическая динамика.

T. LEBEDA,

PhD in Economics, Leading Researcher. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

Health reform as an endogenous factor of Ukraine's economic development

It was investigated the macroeconomic efficiency of health care in Ukraine in comparison with the countries of the world. The need for reform was substantiated and main directions were determined.

Keywords: economic development, reforming, health care, macroeconomic dynamics.

Постановка проблеми. Сучасні теорії економічного зростання особливого значення надають людському капіталу як ключовому чиннику розвитку економіки і суспільства. Відповідно, діяльність урядів країн світу спрямована, в першу чергу, на розвиток людини з пріоритетом державних інвестицій в охорону здоров'я, освіту, соціальну підтримку, побут тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам людини та її розвитку присвячуються ґрунтовні дослідження, що проводяться на постійній основі такими міжнародними організаціями, як ООН (щорічні звіти про розвиток людини), МОП (трудові аспекти людського життя), Європейська соціальна хартія (умови праці та життя людей). У цьому аспекті дослідження стану, особливостей та перспектив розвитку охорони здоров'я в Україні з точки зору її макроекономічної ефективності є актуальним і своєчасним.

Мета статті – дослідити макроекономічну результативність охорони здоров'я в Україні порівняно з країнами світу та визначити основні принципи і напрями її реформування.

Виклад основного матеріалу. Порівняльний аналіз показників, які характеризують розвиток сфери охорони здоров'я та її суспільну результативність в країнах світу, свідчить про таке (табл. 1, 2):

- протягом останніх двох десятиріч країни світу – з дуже високим, високим, середнім і низьким рівнем людського розвитку – посилили акцент на здоров'ї людини;

- за період 1995–2014 рр. відбулося збільшення витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП: для країн з дуже високим рівнем розвитку з 9,2% до 12,3%, високим – з 5,2% до 6,2%, середнім – з 4,9% до 5,8%, низьким рівнем розвитку – з 4,5% до 5,7%. Для України частка означених витрат збільшилася з 7,0% до 7,1%;

- для усіх країн за період 1995–2014 рр. зменшилася частка витрат на охорону здоров'я «з власного карману»: для країн з дуже високим рівнем розвитку з 15,0% до 13,3%, високим – з 36,7% до 32,2%, середнім – з 40,7% до 36,1%, низьким рівнем розвитку – з 52,8% до 37,2%. Це свідчить про посилення ролі держави у забезпеченні здоров'я людини. Натомість в Україні частка витрат на охорону здоров'я «з власного карману» за означений період зросла практично у два рази – з 24,5% до 46,2%;

- витрати на охорону здоров'я у розрахунку на одиницю населення за період 1995–2015 рр. суттєво зросли: для країн з дуже високим рівнем розвитку у 2,26 рази (з 2321\$ до 5251\$), з високим – у 5,89 рази (з 88\$ до 518\$), з середнім у 5,3 рази (з 55\$ до 292\$), з низьким рівнем розвитку – у 3,7 рази (з 10\$ до 37\$). В Україні таке зростання склало 4 рази (з 51\$ до 203\$);

- за період 1990–2011 рр. в країнах з дуже високим, високим і середнім рівнем розвитку відбулося зростання забезпеченості лікарями у розрахунку на 1000 населення – з 2,1 до 2,9 лікарів, з 1,4 до 2,0, і з 1,1 до 1,4 лікарів відповідно. В країнах з низьким рівнем розвитку забезпеченість лікарями залишилася на рівні 0,1 лікарів. В Україні рівень забезпеченості лікарями суттєво скоротився – з 4,3 до 3,5 лікарів на 1000 населення – залишаючись при цьому досить високим на фоні країн з дуже високим і високим рівнем розвитку;

- Україна відрізняється одним з найбільш високих рівнів кількості середнього медперсоналу (7,7 порівняно з 8,6 чоловік в середньому по країнах з дуже високим рівнем) і медичних ліжок (9,0 порівняно з 4,2 в середньому по країнах з дуже високим рівнем) на 1000 населення. Разом з тим, рівень задоволеності якістю охорони здоров'я в Україні є одним із найнижчих у світі – усього 22%;

- очікувана тривалість життя при народженні за період 1960–2014 рр. значно зросла: для країн з дуже високим рівнем з 68 до 81 років, з високим – з 49 до 74 років, середнім – з 48 до 71 року, з низьким рівнем розвитку – з 39 до 61 року. Зміна означеного показника, який є узагальнюючим результатом прогресу охорони здоров'я, свідчить про суттєве посилення суспільного значення здоров'я для держави та людини. В Україні очікувана тривалість життя при народженні, що була досить високою у 1960 році – 68 років, на рівні країн з дуже високим рівнем розвитку – майже не змінилася, досягнувши 71 року у 2014 р. Тобто можемо констатувати, що за останні 55 років в Україні практично відсутній прогрес охорони здоров'я;

- очікувана тривалість здорових років життя в Україні складає 64,9 років для жінок і 56,6 років для чоловіків, що є суттєво нижчим за аналогічні показники країн з дуже високим рівнем і досить низьким порівняно з країнами з високим рівнем розвитку.

Проведений порівняльний аналіз показує, що усі країни світу постійно збільшують увагу за-

безпеченню умов для покращення здоров'я населення, що відображається у постійному збільшенні загальних витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП, збільшенні обсягу відповідних витрат та кількості лікарів у розрахунку на душу населення. Про посилення ролі держави у забезпеченні охорони здоров'я свідчить також зменшення частки витрат на оздоровлення населення за рахунок «власного карману».

Існує виражена залежність між рівнем розвитку країни і рівнем суспільних витрат на охорону здоров'я її громадян. Так, країни з дуже високим рівнем розвитку витрачають на охорону здоров'я вдвічі більшу частку від ВВП, ніж інші країни, а обсяг цих витрат у розрахунку на одиницю населення є в 10 і більше разів вищим, ніж в країнах з високим, середнім та низьким рівнем розвитку. Крім того, у високорозвинених країнах держава бере на себе до 90% усіх витрат на охорону здоров'я, у той час як в інших в середньому 64%. Як результат, тривалість життя і кількість здорових років життя є найбільш високими саме у високорозвинених країнах.

Важливо зазначити, що Україна певним чином вибивається з вищезазначених закономірностей. На фоні високих показників забезпеченості лікарями, середнім медичним персоналом та кількістю медичних ліжок у розрахунку на 1000 населення, Україна відрізняється низьким показником очікуваної тривалості життя при народженні, значення якого практично не змінилося з 1960 року, у той час як для країн світу за цей період відбувся значний прогрес – очікувана тривалість життя збільшилася на 13, 25, 23, 22 для країн з дуже високим, високим, середнім і низьким рівнем розвитку відповідно (для порівняння: для України таке збільшення склало 3 роки). Певним чином така ситуація пояснюється дуже низьким обсягом витрат на охорону здоров'я у розрахунку на одиницю населення (\$203), що є у 26 разів, 2,6 та 1,4 рази нижчим порівняно з середнім по країнах з дуже високим, високим і середнім рівнем розвитку відповідно (станом на 2015 р.). При цьому українці 45% витрат на охорону здоров'я здійснюють з «власного карману» (для порівняння: цей показник складає 13,3%, 32,2%, 36,1%, 37,2% в середньому для країн з дуже високим, високим і середнім рівнем розвитку відповідно). Причому для України характерна тенденція суттєвого збільшення витрат на охорону здоров'я «з власного карману» за останні 20 років (з 24,5% до 46,2%),

у той час як у країнах світу простежується протилежна тенденція. Останнє свідчить про послаблення ролі української держави в забезпеченні охорони здоров'я населення.

Вищезазначене свідчить про суттєвий дисбаланс між високим рівнем забезпеченості українського суспільства медичними закладами й персоналом і низькою суспільною результативністю системи охорони здоров'я. Отже, реформування сфери охорони здоров'я в Україні з метою забезпечення якісних і доступних медичних послуг для населення є сьогодні одним із найважливіших напрямів діяльності держави, що сприятиме економічному зростанню шляхом розвитку людського потенціалу, підвищення ефективності охорони здоров'я як виду економічної діяльності, оптимізації та підвищення ефективності бюджетних витрат.

Проведений порівняльний аналіз показує, що усі країни світу постійно збільшують увагу забезпеченню умов для покращення здоров'я населення, що відображається у постійному збільшенні загальних витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП, збільшенні обсягу відповідних витрат та кількості лікарів у розрахунку на душу населення. Про посилення ролі держави у забезпеченні охорони здоров'я свідчить також зменшення частки витрат на оздоровлення населення за рахунок «власного карману».

Існує виражена залежність між рівнем розвитку країни і рівнем суспільних витрат на охорону здоров'я її громадян. Так, країни з дуже високим рівнем розвитку витрачають на охорону здоров'я вдвічі більшу частку від ВВП, ніж інші країни, а обсяг цих витрат у розрахунку на одиницю населення є в 10 і більше разів вищим, ніж в країнах з високим, середнім та низьким рівнем розвитку. Крім того, у високорозвинених країнах держава бере на себе до 90% усіх витрат на охорону здоров'я, у той час як в інших в середньому 64%. Як результат, тривалість життя і кількість здорових років життя є найбільш високими саме у високорозвинених країнах.

Важливо зазначити, що Україна певним чином вибивається з вищезазначених закономірностей. На фоні високих показників забезпеченості лікарями, середнім медичним персоналом та кількістю медичних ліжок у розрахунку на 1000 населення, Україна відрізняється низьким показником очікуваної тривалості життя при народженні, значення якого практично не змінилося з 1960 року,

Таблиця 1. Зміна показників сфери охорони здоров'я у часі

Країни / показники	Загальні витрати на охорону здоров'я, % у ВВП, %		Частка витрат на охорону здоров'я з «карману», %		Витрати на охорону здоров'я у розрахунку на одиницю населення, \$		Кількість лікарів на 1000 населення, кількість		Очікувана тривалість життя при народженні, років	
	1995	2014	1995	2014	1995	2015	1990	2011	1960	2014
Країни з дуже високим рівнем людського розвитку	9,2	12,3	15,0	13,3	2321	5251	2,1	2,9	68	81
Країни з високим рівнем людського розвитку	5,2	6,2	36,7	32,2	88	518	1,4	2,0	49	74
у т.ч. Україна	7,0	7,1	24,5	46,2	51	203	4,3	3,5	68	71
Країни з середнім рівнем людського розвитку	4,9	5,8	40,7	36,1	55	292	1,1	1,4	48	71
Країни з низьким рівнем людського розвитку	4,5	5,7	52,8	37,2	10	37	0,1	0,1	39	61
Світ в цілому	8,5	9,9	17,4	18,2	462	1061	1,3	1,5	52	71

Джерело: складено автором за даними: World Development Indicators [Електронний ресурс] / Сайт Світового банку – Доступний з: <<http://data.worldbank.org/indicator>> [1].

Таблиця 2. Охорона здоров'я: порівняння країн світу

Рівень людського розвитку	Країни/Роки	Загальні витрати, % від ВВП, 2014 р.	Витрати «з карману», % у загальних витратах, 2014 р.	Витрати у розрахунок на людину, \$ 2014 р.	Кількість лікарів на 1000 населення, 2014 рр.	Кількість середнього медперсоналу на 1000 населення, 2008-2014 рр.	Кількість медичних ліжок на 1000 населення, 2007-2012 рр.	Очікувана тривалість здорових років життя, жінки/чоловіки, років, 2010 р.	Рівень задоволеності якістю охорони здоров'я, % задоволених, 2014-2015 рр.
Дуже високі	Норвегія	9,7	13,6	9522	4,3	17,3	3,3	69,7 / 66,3	85
	США	17,1	11,0	9403	2,5	9,8	2,9	69,5 / 66,2	77
	Німеччина	11,3	13,2	5411	3,9	11,5	8,2	70,9 / 67,1	89
	Швеція	11,9	14,1	6808	3,9	11,9	2,7	71,2 / 68,0	81
	Ізраїль	7,8	27,0	2910	3,3	5,0	3,3	70,9 / 68,3	72
	Японія	10,2	13,9	3703	2,3	11,5	13,7	75,5 / 70,6	71
	Франція	11,5	6,3	4959	3,2	9,3	6,4	71,9 / 67,0	77
	Словенія	9,2	12,1	2161	2,5	8,5	4,5	70,7 / 65,7	80
	Польща	6,4	23,5	910	2,2	6,2	6,5	69,3 / 62,8	47
	Латвія	5,9	35,1	921	3,6	3,4	5,9	67,2 / 60,0	52
Високі	Російська федерація	7,1	45,8	893	4,3	8,5		64,5 / 55,4	34
	Румунія	5,6	18,9	557	2,4	5,6	6,1	67,3 / 61,4	65
	Беларусь	10,6	17,8	4884	4,9	16,8	6,5	65,6 / 56,4	40
	Болгарія	8,4	44,2	662	3,9	4,8	6,4	66,8 / 61,5	38
	Казахстан	4,4	45,1	539	3,6	8,3	7,2	62,4 / 53,9	48
	Туреччина	5,4	17,8	568	1,7	2,4	2,5	66,0 / 61,8	71
	Грузія	7,4	58,6	303	4,3	3,2	2,6	66,9 / 59,3	59
	Україна	7,1	46,2	203	3,5	7,7	9,0	64,9 / 56,6	22
	Китай	5,5	32,0	420	1,9	1,9	3,8	70,4 / 65,5	65
	Колумбія	7,2	15,4	569	1,5	0,6	1,5	67,1 / 62,4	43
Середні	Узбекистан	5,8	43,9	124	2,5	11,9	4,4	61,7 / 57,1	43
	Єгипет	5,6	55,7	178	2,8	3,5	0,5	60,8 / 57,5	43
	Молдова	10,3	38,4	229	3,0	6,4	6,2	64,6 / 57,5	40
	Індія	4,7	62,4	75	0,7	1,7	0,7	57,7 / 54,9	62
	Замбія	5,0	30,0	86	0,2	0,8	2,0	48,7 / 46,8	45
	Пакистан	2,6	35,2	38	0,8	0,6	0,6	58,0 / 55,2	41
	Нігерія	3,7	71,7	118	0,4	1,6		50,8 / 50,0	48
	Судан	8,4	75,5	130	0,3	0,8	0,8	58,1 / 55,9	22
	Ефіопія	4,9	32,3	27	0,0	0,2	6,3	53,5 / 51,4	59
	Мозамбік	7,0	9,5	42	0,0	0,4	0,7	46,1 / 42,9	47
Низькі	Чад	3,6	39,2	37				48,6 / 45,1	26
	Загалом країни з дуже високим рівнем людського розвитку	12,3	13,3	5251	2,9	8,6	4,2	70,9 / 66,9	68
	Загалом країни з високим рівнем людського розвитку	6,2	32,2	518	2,0	3,0	3,4	68,6 / 63,6	59
	Загалом країни з середнім рівнем людського розвитку	4,5	55,7	90	0,8	1,7		59,5 / 56,3	61
	Загалом країни з низьким рівнем людського розвитку	5,7	37,2	37	0,1			53,0 / 50,7	39
	Світ в цілому	9,9	18,2	1061	1,5	3,3		63,7 / 59,8	59

Джерело: складено автором за даними: Human development report 2013-2016 [Електронний ресурс] / Сайт ООН. – Доступний з : <http://hdr.undp.org/en/ [2]; World Development Indicators [Електронний ресурс] / Сайт Світового банку – Доступний з : <http://data.worldbank.org/indicator> [1].

у той час як для країн світу за цей період відбувся значний прогрес – очікувана тривалість життя збільшилася на 13, 25, 23, 22 для країн з дуже високим, високим, середнім і низьким рівнем розвитку відповідно (для порівняння: для України таке збільшення склало 3 роки). Певним чином така ситуація пояснюється дуже низьким обсягом витрат на охорону здоров'я у розрахунку на одиницю населення (\$203), що є у 26 разів, 2,6 та 1,4 рази нижчим порівняно з середнім по країнах з дуже високим, високим і середнім рівнем розвитку відповідно (станом на 2015 р.). При цьому українці 45% витрат на охорону здоров'я здійснюють з «власного карману» (для порівняння: цей показник складає 13,3%, 32,2%, 36,1%, 37,2% в середньому для країн з дуже високим, високим і середнім рівнем розвитку відповідно). Причому для України характерна тенденція суттєвого збільшення витрат на охорону здоров'я «з власного карману» за останні 20 років (з 24,5% до 46,2%), у той час як у країнах світу простежується протилежна тенденція. Останнє свідчить про послаблення ролі української держави в забезпеченні охорони здоров'я населення.

Вищезазначене свідчить про суттєвий дисбаланс між високим рівнем забезпеченості українського суспільства медичними закладами й персоналом і низькою результативністю системи охорони здоров'я. Отже, реформування сфери охорони здоров'я в Україні з метою забезпечення якісних і доступних медичних послуг для населення є сьогодні одним із найважливіших напрямів діяльності держави, що сприятиме економічному зростанню шляхом розвитку людського потенціалу, підвищення ефективності охорони здоров'я як виду економічної діяльності, оптимізації та підвищення ефективності бюджетних витрат.

Основними задачами щодо реформування сфери охорони здоров'я є наступні [3–6].

1. Структурна реорганізація: реформувати систему охорони здоров'я на принципах розмежування первинного, вторинного і третинного рівнів надання медичної допомоги та їх фінансування; переорієнтувати охорону здоров'я на профілактику захворювань; розвинути первинну медико-санітарну допомогу, упровадити принцип вибору лікаря пацієнтом; упровадити самоврядування та автономність медичних закладів шляхом надання їм статусу неприбуткових організацій за рішенням відповідних органів місцевого самоврядування та

укладання з ними договорів на медобслуговування; забезпечити рівні права для медичних закладів усіх форм власності; сприяти добровільній інтеграції медичних закладів у лікарсько-госпітальні об'єднання з можливістю подальшої спеціалізації лікарень-учасниць; реорганізувати структуру Міністерства охорони здоров'я (позбавити його «немедичних» функцій).

2. Забезпечення якості і доступності медичних послуг: Упровадити матеріальні й моральні стимули для підвищення якості надання медичної допомоги; на первинному рівні перейти на засади сімейної медицини; у сільській місцевості створити мережі фельдшерсько-акушерських пунктів; забезпечити високу якість медичної підтримки материнства і дитинства – на рівні світових стандартів; посилити боротьбу з ВІЛ/СНІДом, туберкульозом, іншими соціальними хворобами; здійснити інвентаризацію та паспортизацію медзакладів; створити єдині реєстри медичних закладів, працівників, препаратів, обладнання; запровадити ліцензування медичної діяльності; створити єдиний простір медичних закладів усіх форм власності й підпорядкування та єдиний інформаційний простір для збирання, оброблення й прогнозування клінічних і фінансових даних; створити єдиний реєстр пацієнтів та їхніх медичних даних; запровадити стандарти медичної допомоги, систему контролю її якості, поетапно запровадити загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування, поширити добровільне страхування.

3. Реформа фінансування: Вирішити головну проблему фінансування системи охорони здоров'я – неефективності витрачання публічних коштів та таких її наслідків, як: необхідності громадянам самостійно «дофінансовувати» систему з «власного карману»; несправедливості розподілу медичних послуг (у соціальному і географічному аспектах); фінансової незахищеності людей у випадку хвороби; низьких доходів медперсоналу; відсутності необхідних ресурсів там, де цього потребує пацієнт. Для цього слід вирішити такі задачі: визначити гарантований обсяг медичної допомоги населенню залежно від медичних показань, рівня надання медичної допомоги та обсягу витрат – встановлювати його щорічно; упровадити клінічні протоколи з переліком медичних послуг та відповідних формул щодо розрахунку їхньої вартості; перейти до фінансування на основі подушного надання медичних послуг та закінченого ви-

падку лікування на основі встановлених тарифів та у межах запланованих обсягів; розмежувати рівні надання медичної допомоги та їх фінансування; забезпечувати в повному обсязі фінансування з державного бюджету національних та державних цільових програм з охорони здоров'я за пріоритетними напрямками (встановлюються державою); створити умови для впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з відповідними змінами податкового законодавства; спрямувати більшу частину окремих податків (акцизний збір на алкогольні, тютюнові вироби та сіль, податки за екологічно шкідливе виробництво та несприятливі умови праці) на цільове фінансування охорони здоров'я; стимулювати розвиток добровільного медичного страхування та залучення населення до співоплати наданої медичної допомоги; стимулювати державно-приватне партнерство передусім у цілях збільшення охоплення населення послугами високотехнологічної вторинної і третинної медичної допомоги.

4. Здоровий спосіб життя та профілактика захворювань: Забезпечити ранню діагностику хвороб; проводити обов'язкові профілактичні огляди населення; активно формувати та пропагувати у населення здоровий спосіб життя (його популяризацію, забезпечення пріоритетності оздоровлення, фізичної культури і спорту, утверджувати в суспільстві престижність дотримання здорового способу життя) та розробити механізми його економічного стимулювання; заборонити рекламу тютюнових виробів та алкогольних напоїв; створювати сучасну інфраструктуру для занять фізкультурою і спортом через податкове стимулювання бізнесу та розвиток механізмів державно-приватного партнерства; стимулювати розвиток екологічних та безпечних технологій, посилити просвітницьку діяльність у цьому напрямі; посилити контроль за якістю фармацевтичної продукції, питної води, харчової продукції.

5. Здійснювати раціональну фармацевтичну політику на мікро- та макрорівні; законодавчо забезпечити фізичну й економічну доступність основних лікарських засобів; заборонити рекламу лікарських засобів; реорганізувати систему держзакупівель шляхом її електронізації та прямих закупівель безпосередньо у виробників; удосконалити процеси ліцензування та реєстрації медпрепаратів.

Висновки

В Україні існує суттєвий дисбаланс між, з одного боку, досить високим рівнем забезпеченості медичними закладами й медичним персоналом, з іншого – дуже низькою суспільною результативністю системи охорони здоров'я, що обумовлює необхідність проведення реформування цієї сфери. Реформування системи охорони здоров'я має здійснюватися у напрямках структурної реорганізації; забезпечення якості й доступності медичних послуг, здорового способу життя, профілактики захворювань; проведення раціональної фармацевтичної політики; упровадження нових принципів фінансування. Реалізація вищезазначених задач потребує, в першу чергу, упровадження у практику діяльності нових положень закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», а також розроблення і прийняття законів України «Про заклади охорони здоров'я та медичне обслуговування» та «Про медичне страхування». Крім того, законодавчого унормування потребують: проведення інвентаризації та паспортизації медичних закладів; створення реєстрів медичних закладів, працівників, препаратів, обладнання; запровадження ліцензування медичної діяльності; створення єдиного простору медичних закладів усіх форм власності й підпорядкування та єдиного інформаційного простору для збирання, оброблення та прогнозування клінічних і фінансових даних, створення єдиного реєстру пацієнтів та їхніх медичних даних; запровадження медичних протоколів з переліком медичних послуг та формул розрахунку їхньої вартості; розмежування рівнів надання медичної допомоги; перехід до фінансування на основі подушного надання медичних послуг та закінченого випадку лікування на основі системи діагностичних груп відповідно до встановлених тарифів; упровадження самоврядування та автономності медичних закладів шляхом надання їм статусу неприбуткових організацій за рішенням відповідних органів місцевого самоврядування та укладання з ними договорів на медобслуговування; інтеграція медичних закладів у лікарсько-госпітальні об'єднання; запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування та розвиток добровільного страхування. Крім того, згідно Угоди про асоціацію з ЄС Україна має імплементувати Міжнародні медико-санітарні прави-

ла, здійснювати обмін інформацією та кращими практиками, поступово інтегруватися в європейські мережі охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. World Development Indicators [Електронний ресурс] / Сайт Світового банку – Доступний з : <<http://data.worldbank.org/indicator>>
2. Human development report 2013–2016 [Електронний ресурс] / Сайт ООН. – Доступний з : <<http://hdr.undp.org/en/>>

3. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» (підписана 27.11.2014 р.)

4. Указ Президента України № 5/2015 «Про стратегію сталого розвитку «Україна–2020» від 12.01.2015 р.

5. Програма діяльності Кабінету Міністрів України, схвалена Постановою Верховної Ради України № 26–VIII від 11.12.2014 р.

6. Дані Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс] / Сайт Міністерства охорони здоров'я України. – Доступний з : <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/>

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н. доцент, Національний авіаційний університет
А.А. НОСОВСЬКИЙ,
студент, Національний авіаційний університет

Аналіз фінансового стану діяльності ТОВ «Українські вертольоти» за період з 2014 по 2016 рік

Дана стаття розглядає суть аналізу фінансового стану діяльності авіаційного підприємства. Розглянуто основні системи проведення аналізу фінансового стану на прикладі ТОВ «Українські вертольоти». Розроблений системний план для покращення результативності діяльності даного підприємства.

Ключові слова: аналіз фінансового стану, фінансова звітність, діяльність авіаційного підприємства, системний план, результативна діяльність, отримання прибутку, мінімізація збитку.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.э.н. доцент, Национальный авиационный университет
А.А. НОСОВСКИЙ,
студент, Национальный авиационный университет

Анализ финансового состояния деятельности ООО «Украинские вертолеты» за период с 2014 по 2016

Данная статья рассматривает суть анализа финансового состояния деятельности авиационного предприятия. Рассмотрены основные системы проведения анализа финансового состояния на примере ООО «Украинские вертолеты». Разработан системный план для улучшения результативности деятельности данного предприятия.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, финансовая отчетность, деятельность авиационного предприятия, системный план, результативная деятельность, получение прибыли, минимизация ущерба.

О. POPOVICH,
Ph.D. Professor, National aviation University
А.А. NOSOVSKYI,
Student, National aviation University

Analysis of the financial state of activity LLC «Ukrainian helicopters» for the period from 2014 to 2016

This article examines the essence of the analysis of the financial condition of the aviation enterprise. The main systems of the analysis of the financial state on the example of LLC «Ukrainian Helicopters» are considered. A system plan has been developed to improve the performance of this enterprise.

Keywords: analysis of financial condition, financial reporting, aviation enterprise activity, system plan, productive activity, profit generation, minimization of damage.

Постановка проблеми. Основною метою діяльності кожного підприємства є отримання прибутку або мінімізація збитків, тому велика увага приділяється аналізу фінансового стану, який є важливою складовою діяльності підприємства. Тому, актуальним завданням, яке постає перед керівником підприємства і бухгалтером є розробка і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності. Це передбачає економічно грамотне управління, прийняття коректних рішень щодо стабілізації та покращення становища підприємства, знаходження джерел фінансових ресурсів, їх раціонального розподілу і ефективного використання в ході проведення аналізу фінансових результатів. Розв'язання цих завдань потребує ретельного дослідження існуючого на сьогоднішній день зарубіжного і вітчизняного досвіду, пошуку напрямів удосконалення обліку та посиленого контролю за повнотою отримання доходів. Тобто аналіз фінансового стану діяльності будь якого суб'єкта господарювання – це база для прийняття управлінських рішень. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі вітчизняні вчені-економісти у своїх працях представляли дослідження щодо проблем аналізу фінансових результатів, а саме Базилінська О.Я. [3], Гадзевич О.І. [5], Лахтінова Л.А. [9], Прокopenko І.Ф. [10], Шеремет А.Д. [13], Черниш С.С. [14], Яценко В.М. [16] та фінансового стану: Ващенко Л.О. [4], Гушко С.В. [6], Ковальчук К.Ф. [8], Пітінова А.О. [11], Приходько Н.І. [12].

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених даній проблемі, на наш погляд, малодослідженими залишаються питання аналізу фінансового стану діяльності авіаційних підприємств.

Мета статті – теоретичне висвітлення поняття аналізу фінансового стану та особливостей його формування, проведення аналізу фінансового стану на прикладі ТОВ «Українські Вертольоти» за даними фінансової звітності з результатів його господарської діяльності за період з 2015 по 2017 роки, визначення динаміки його змін та факторів, що вплинули на ці зміни, і прогнозування можливого фінансового стану досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансового стану є однією з найважливіших умов успішного управління підприємством, а також

забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тобто, фінансовий стан характеризує забезпеченість фінансовими ресурсами, які є необхідними для нормального функціонування підприємства, також, показує здатність підприємства фінансувати свою діяльність, його платоспроможність і фінансову стійкість.

Таким чином, впливає, що фінансовий стан являється сукупністю різних економічних параметрів, які відображають стан, наявність і використання фінансових ресурсів [2].

Щодо об'єктів аналізу, то ними являються: виробництво та реалізація продукції, також включаючи їх собівартість, фінансово-виробничі ресурси та їх ефективне використання, фінансова та інвестиційна діяльність будь-якого підприємства.

Предметами аналізу є специфіка діяльності підприємства та його підрозділів, яка спрямована на отримання максимального результату з мінімальними затратами.

Метою аналізу є виявлення основних проблем, усунення яких сприяє більш ефективному розвитку і поліпшенню економічної спроможності та конкурентоспроможності підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансового стану господарської діяльності є: вивчення ресурсного потенціалу підприємства для розробки стратегії, яка дозволить отримати максимальний прибуток з мінімальними витратами; систематизація контрольних процесів формування прибутку; вивчення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати; розробка рекомендацій для більш ефективної роботи підприємства.

Основним джерелом інформації в аналізі фінансового стану є бухгалтерський баланс підприємства [1].

У своїх працях, Бердар М.М. [2] та Н. Чопко [15] виділяють такі основні системи проведення аналізу фінансового стану на підприємстві:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- порівняльний аналіз;
- аналіз коефіцієнтів;
- інтегральний аналіз.

Для з'ясування дієвості даних систем аналізу фінансового стану, розглянемо їх на прикладі ТОВ «Українські вертольоти» взявши основні показники фінансової звітності за 2014 по 2016 роки. Для початку проведемо горизонтальний аналіз (табл. 1).

Таблиця 1. Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2014–2016рр.

Актив	2014	2015	2016	Абсолютне/ Відносне відхилення 2014до 2015	Абсолютне/ Відносне відхилення 2015 до 2016
I. Необоротні активи:					
Нематеріальні активи	237	313	100	76 (32,06%)	-213 (-68,06%)
Незавершені капітальні інвестиції	24684	3000	29156	-21 684 (-87,85%)	26156 (871,86%)
Основні засоби:	139359	208830	212455	69471 (49,85%)	3 625 (1,73%)
первісні вартість	419124	601829	701770	182 705 (43,59%)	99 941 (16,6%)
знос	279765	392999	489315	113 234 (40,47%)	96 316 (24,5%)
Необоротні активи усього	164280	212143	241711	47863 (29,13%)	29568 (13,93%)
II. Оборотні активи:					
Запаси	2835	12850	16098	10015 (353,26%)	3248 (25,27%)
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реаліз.	3107	306	806	-2 801 (-90,15%)	500 (163,39%)
Інша поточна дебіторська заборгованість	45 307	41 780	74 007	-3 527 (-7,78%)	32227 (77,13%)
Грошові кошти та їх еквіваленти	20893	18972	75358	-1 921 (-9,19%)	56386 (297,2%)
Готівка	19	13	9	-6 (-31,57%)	-4 (-30,76%)
Рахунки в банку	20784	18959	59666	-1 825 (-8,78%)	40707 (214,71%)
Витрати майбутніх періодів	8658	496	598	-8 162 (-94,27%)	102 (20,56%)
Інші оборотні активи	2367	319	440	-2 048 (-86,52%)	121 (37,93%)
Оборотні активи усього	114701	90790	185047	-23 911 (-20,84%)	94257 (103,81%)
БАЛАНС	278981	302933	426758	23 952 (8,58%)	123825 (40,87%)
Пасив					
I. Власний капітал:					
Зареєстрований капітал	175	175	175	0(0%)	0(0%)
Резервний капітал	43716	43716	43716	0(0%)	0(0%)
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-95445	-181686	-50732	-86 241 (-90,35%)	-130 954 (-72,08%)
Власний капітал усього:	-51554	-137795	-6841	-86 241 (-167,2%)	-130 954 (-95,04%)
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	117051	0	0	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	142	9666	16299	9524 (6707,04%)	6 633 (68,62%)
5. Інші поточні зобов'язання	211145	428287	414784	217142 (102,84%)	-13 503 (-3,15%)
Поточні зобов'язання і забезпечення усього	330535	440728	433599	110193 (33,33%)	-7 129 (-1,617%)
БАЛАНС	278981	302933	426758	23 952 (8,58%)	123825 (40,87%)

Наведені дані дозволяють зробити такі висновки:
Загальна сума активів, порівнюючи:

З 2014 та 2015 роки збільшилася на 23 952 тис. грн. (або на 8,58%), а

з 2015 та 2016 роки суттєво збільшилася на 123 825 тис. грн. (або на 40,87%)

Збільшення з 2014 на 2015 рік відбулось переважно за рахунок значного зросту основних засобів підприємства (абсолютне відхилення на 69 471 тис. грн., відносне на 49,85%), також зросла кількість запасів оборотних активів на 10 015 тис. грн. (353,26%).

Товариством встановлено терміни корисного використання об'єктів основних засобів за такими групами:

- Нерухомість – 50 років
- Автомобілі – 10 років
- Комп'ютери і монітори – 5 років
- Офісна техніка – 5 років
- Інше – 5 років

У 2014 році первісна вартість основних засобів становила 419 124 тис. грн., ступінь їхнього зносу 66,6%, ступінь використання у діяльності – 100%, а сума нарахованого зносу 279 765 тис. грн. Таким чином, зменшення вартості основних засобів пов'язане з перевищенням суми амортизації відносно вартості основних засобів. Тому зріст вартості основних засобів біло відкладено до моменту їх модернізування та обліку до експлуатації.

У 2015 році первісна вартість основних засобів становила 601 829 тис. грн., ступінь їхнього зносу 65,3%, використання у діяльності – 100%. Знос нарахований у розмірі 392 999 тис. грн.

У 2016 році первісна вартість основних засобів становила 701 770 тис. грн., ступінь їх зносу 69,7%, ступінь використання у діяльності так само залишився 100%. Сума нарахованого зносу цього року становила 489 315 тис. грн.

Проводивши порівняння 2015 з 2016 роком, слід зазначити, що запасів стало більше на 3 248 тис. грн. (25,27%), зросла дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги на 500 тис. грн. (163,39%), яка дуже спала (в період з 2014 по 2015 роки, а точніше на 2 801 тис. грн. (що у відносному відхиленні 90,15%), в той самий час інша поточна дебіторська заборгованість піднялась на 32 227 тис. грн. (77,13%). Грошові кошти та їх еквіваленти збільшились на 56 386 тис. грн., це а ж на 297,2% більше, та в порівнянні з попередніми роками це неабиякий успіх. До того ж, це

найбільший порівняльний відсоток серед активів підприємства. Також значно піднялися рахунки в банку і становить на 40 707 грн (214,71%) більше, ніж у попередньому році.

При аналізі пасивів підприємства можна побачити таку картину.

У 2014 році відсутні довгострокові зобов'язання і забезпечення на відміну від поточних зобов'язань і забезпечень які склали 330 535 тис. грн., у тому числі короткострокові кредити банків 117 051 тис. грн., поточна кредиторська заборгованість за товари 142 тис. грн., за розрахунками з бюджетом склали 26 тис. грн., за розрахунками зі страхування 778 тис. грн., з оплати праці 1 393 тис. грн.. Інші поточні зобов'язання 211 145 тис. грн.

У 2015 році так само відсутні довгострокові зобов'язання і забезпечення, поточні ж збільшились на 110 193 тис. грн. Був погашений короткостроковий кредит у банку, а от за всіма іншими статтями, суми заборгованостей збільшилися порівнюючи з 2014 роком. Поточна кредиторська заборгованість за товари збільшилась на 9 524 тис. грн., за розрахунками з бюджетом на 283 тис. грн., за розрахунками зі страхування на 174 тис. грн., з оплати праці 121 тис. грн.. Інші поточні зобов'язання склали 428 287 тис. грн. що на 217 142 тис. грн. більше з 2014 роком.

На 2016 рік сума поточних зобов'язань і забезпечень склала 433 599 тис. грн. що на 7 129 тис. грн. менше ніж у 2015 році.

Слід зазначити, що аванси, отримані підприємством, на кінець року майже удвічі менше дебіторської заборгованості за товари та послуги, що надані підприємством.

Аналіз балансу підприємства свідчить, що підприємству слід покращити показники фінансової стійкості та ліквідності, а саме:

– поліпшити взаємовідносини із постачальниками і споживачами продукції, вдатися до поліпшення ситуації з дебіторською заборгованістю підприємству;

– поліпшити структуру оборотних коштів, більш продуктивно використовувати нове обладнання, збільшити обсяги продукції, що виготовляється;

– зменшити поточну заборгованість підприємства, намагатися перейти від короткострокових до довгострокових кредитів банку.

Вертикальний аналіз фінансового стану ТОВ «АК «Українські вертольоти» (табл. 2) показав наступне:

1. Частка поточних зобов'язань у балансі підприємства є значною: на початок 2016 року вона складала трохи більше 145%. Проте, протягом аналізованого року відбулося зменшення цього показника. Зрозуміло, що скорочення частки зобов'язань позитивно позначається на показниках фінансової стійкості та ліквідності, але все одно є негативними через їх від'ємне значення.

2. Частка основних засобів має тенденцію до зменшення, при чому, протягом року відбулося зниження долі основних засобів у сумі балансу на 20%.

3. Нерозподілений прибуток являється непокрітим збитком і становить 60%. Це вказує про негативне економічне становище та борги яке має підприємство перед засновниками, але на кінець

року підприємство також має непокрітий збиток але цей показник зменшився приблизно у 6 разів.

4. Довгострокових зобов'язань підприємство не має. Кредиторська заборгованість становить лише 3–3,8%.

Отже, підприємству слід вдатися до аналізу структури видатків, посилити контроль за витратами, запобігаючи нецільового витрачання ресурсів, максимально використовувати свої запаси.

Таким чином, аналіз балансу підприємства у горизонтальному і вертикальному розрізі показав, що підприємство має великі заборгованості, недостатність оборотних активів, що позначається на рівні показників фінансової стійкості та ліквідності. Частка власного капіталу є не те щоб незначною, а від'ємною. Це говорить

Таблиця 2. Вертикальний аналіз балансу ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2016 рік

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Частка у % до суми балансу на початок	Частка у % до суми балансу на кінець
I. Необоротні активи:				
Нематеріальні активи	313	100	0,103	0,023
Незавершені капітальні інвестиції	3000	29156	0,9	6,83
Основні засоби	208830	212455	68,93	49,78
Необоротні активи усього	212143	241711	70,02	56,63
II. Оборотні активи:				
Запаси	12850	16098	4,24	3,77
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	306	806	0,101	0,188
Інша поточна дебіторська заборгованість	41 780	74 007	13,79	17,34
Грошові кошти та їх еквіваленти	18972	75358	6,26	17,65
Готівка	13	9	0,004	0,002
Рахунки в банку	18959	59666	6,25	13,98
Витрати майбутніх періодів	496	598	0,163	0,14
Інші оборотні активи	319	440	0,105	0,103
Оборотні активи усього	90790	185047	29,97	43,36
БАЛАНС	302933	426758	100	100
Пасив				
I. Власний капітал:				
Зареєстрований капітал	175	175	0,057	0,041
Резервний капітал	43716	43716	14,43	10,24
Нерозподілений прибуток (непокрітий збиток)	-181686	-50732	59,97	11,88
Власний капітал усього:	-137795	-6841	45,48	1,603
II. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	0	0	0%	0%
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	9666	16299	3,19	3,819
Інші поточні зобов'язання	428287	414784	141,38	97,19
Поточні зобов'язання і забезпечення усього	440728	433599	145,48	101,603
БАЛАНС	302933	426758	100	100

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

про велику ймовірність банкрутства аналізованого підприємства.

При аналізі коефіцієнтів досліджуваного авіаційного підприємства розглянуто показники ліквідності та платоспроможності (табл. 3).

З таблиці видно, показник власних оборотних активів є дуже негативним, у 2015 року він склав (-346625) і збільшився порівняно с 2014 роком на 81,5%, але у 2016 зменшився на 36,8% і склав (-219296). Він складає менше нуля і це свідчить про те, що підприємство не може розрахуватись навіть за поточними зобов'язаннями.

Показник покриття так само є не втішним, найбільшого значення він набув у 2016 році склавши 0,426, при нормативному значенні більше 1.

Це означає, що ресурсів підприємства недостатньо для погашення його поточних зобов'язань.

Щодо коефіцієнта швидкої ліквідності, то у 2015 році він дуже зменшився в порівняні з 2014 роком на 48%. У 2016 році він виріс і склав 0,389 в порівняні з 2015 роком, а це складає 221% показник минулого року. І хоча він виріс, нормативне значення цього показника 0,6–0,8. Це свідчить про недостатню платоспроможність підприємства.

Відбувається поступове зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності, у 2014–2015 роках на 31,8% і різке збільшення у 2016 року, яке слало 0,173, а це в свою чергу 402,3% від минулого року при нормативному значенні більше 0. Це означає, що 17,3% короткострокових

Таблиця 3. Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2014–2016 роки

Показники	2014	2015	2016	Відхилення 2015 до 2014	Відхилення 2016 до 2014
Величина власних оборотних коштів, тис. грн. (ВОК)	-190913	-346625	-219296	181,5%	63,2%
Коефіцієнт покриття	0,347	0,206	0,426	59,3%	206,7%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,338	0,176	0,389	52%	221%
Коефіцієнт платоспроможності	0,063	0,043	0,173	68,2%	402,3%
Чистий оборотний капітал, тис. грн. (ЧОК)	-215834	-349938	-248552	162,1%	71,%
Частка оборотних коштів в активах (ОК)	0,411	0,299	0,433	72,7%	144,8%

Таблиця 4. Групування показників за критеріями оцінки фінансового стану (бальний метод)

Показник	Границі класів згідно з критеріями (бал)					
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5- клас	6-й клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,25–156	0,2–126	0,15–106	0,1–86	0,05–46	0,04–06
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 1,0–136	0,9–116	0,8–106	0,7–96	0,6–66	0,5–06
Коефіцієнт загальної ліквідності	Більше 2,0–136	(1,9–1,7)–(12–11)6	(1,6–1,4)–(10–7,5)6	(1,3–1,1)–(6–3)6	1,0–26	Менше 1–06
Коефіцієнт власної платоспроможності	Більше 1–156	(0,9–0,8)–(14–12)6	(0,7–0,5)–(11–8,5)6	(0,4–0,3)–(7–4)6	0,2–1,56	Менше 1–06
Коефіцієнт фінансової незалежності	Більше 0,6–126	(0,59–0,54)–(11–10)6	(0,53–0,43)–(9–7,4)6	(0,42–0,41)–(6,8–2,8)6	0,4–1,56	Менше 0,3–06
Коефіцієнт фінансової залежності	Більше 0,5–126	0,4–106	0,3–96	0,2–66	0,15–36	Менше 0,1–06
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів	Більше 1,0–106	0,9–96	0,8–76	0,7–66	0,6–36	Менше 0,2–06
Коефіцієнт постійного активу	Більше 0,5–106	0,4–96	0,3–76	0,4–66	0,3–36	Менше 0,2–06
Мінімальне значення границі	1006	88–846	73,5–66,46	54,8–44,86	246	06

зобов'язань підприємства може бути погашено за рахунок грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень.

Чистий оборотний капітал збільшився у 2015 році на 62,1% в порівнянні з 2014 роком і зменшився на 29% у 2016 році.

Для проведення інтегрального аналізу фінансового стану діяльності підприємства існує методика ділення показників фінансово-господарської діяльності на нормативні та тенденційні. Це зроблено для зменшення або усунення фінансового ризику при визначенні рейтингу підприємства (табл. 4).

Ця оцінка допомагає краще сприймати і розуміти не тільки фінансовий стан підприємства, але і стан до якого варто прагнути. Для отримання даних для цієї таблиці спочатку треба розрахувати коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості (табл. 5).

З таблиці видно, що показники ліквідності та платоспроможності за три роки мають тенденцію зменшення і в загалом не відповідають навіть критичним значенням, а показник платоспроможності взагалі має від'ємне значення. Це

все свідчить, що підприємство не являється ліквідним і не є фінансово платоспроможним.

Щодо фінансової стійкості, то на протязі аналізованого періоду підприємство було абсолютно фінансово не стійким, оскільки всі показники мають від'ємні значення. Показник фінансової незалежності у 2015 році набув найбільш сумного значення (-0,454), але у 2016 році зменшився до (-0,016), проте все однаково свідчить про недостатність власних коштів; показник фінансової залежності так само має від'ємне значення і судячи з показника за 2016 рік який склав (-62,38) вказує на неможливість покриття залучених коштів за рахунок власних ресурсів; показник постійних активів свідчить про не фінансування власних ресурсів так як усі роки має непокритий збиток у розмірі 95 455 грн./ 181686 грн./ грн. відповідно за 2014/2015/2016 роки.

Взявши ці дані, для прикладу можна зробити інтегральний аналіз фінансового стану ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2016 рік (табл. 6).

За результатами розрахунку інтегральна оцінка фінансового стану склала лише 12 балів, що від-

Таблиця 5. Коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2014–2016 роки

Показники	Граничне значення показника		Роки		
	критичне	нормальне	2014	2015	2016
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,25	0,063	0,043	0,173
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,5	1	0,365	0,347	0,206
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,9	2	0,365	0,347	0,206
Коефіцієнт власної платоспроможності	0,9	1	-0,184	-0,454	-0,016
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,2	0,6	-0,184	-0,454	-0,016
Коефіцієнт фінансової залежності	0,1	0,5	-5,41	-2,19	-62,38
Коефіцієнт співвідношення мобільних та імобільних активів	0,5	1	-6,41	-3,19	-63,38
Коефіцієнт постійного активу	0,5	0,5	-3,18	-1,53	-35,33

Таблиця 6. Інтегральна оцінка фінансового стану ТОВ «АК «Українські вертольоти» за 2016 рік

Показники	Рейтинг показників	Фактичне значення показників	Клас	Бали
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	15	0,173	2	12
Коефіцієнт поточної ліквідності	13	0,206	6	0
Коефіцієнт загальної ліквідності	13	0,206	6	0
Коефіцієнт власної платоспроможності (стійкості)	15	-0,016	6	0
Коефіцієнт фінансової незалежності	12	-0,016	6	0
Коефіцієнт фінансової залежності	12	-62,38	6	0
Коефіцієнт співвідношення мобільних та імобільних активів	10	-63,38	6	0
Коефіцієнт постійного активу	10	-35,33	6	0
Інтегральна оцінка фінансового стану	100	0,173	-	12

повідаеться 6 класу (незадовільно), який характеризує дуже низьку ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість досліджуваного підприємства.

Хоча за всіма показниками підприємство має сумний фінансовий стан, але ТОВ «АК «Українські вертольоти» має дуже великий потенціал. В даний час вона володіє найбільшим в Україні парком середніх вертольотів Мі-8 МТВ-1 (Мі-17-1В). Завдяки цьому компанія має високу експлуатаційну готовність і здатна концентрувати значну кількість повітряних суден при виконанні масштабних робіт.

Прагнучи до більш повної інтеграції світового авіаційного ринку, авіакомпанія «Українські вертольоти» спрямовує значні зусилля на забезпечення правових і технологічних норм роботи з іноземними замовниками, підготовку документації для реєстрації в якості офіційного постачальника ООН. Дев'ять вертольотів компанії обладнані відповідно до вимог цієї міжнародної організації, а екіпажі повітряних суден мають значний досвід роботи в її місіях.

Тому компанія має активізувати політику в галузі маркетингу за для просування своєї продукції і послуг за кордоном, які мають дуже високу якість.

Висновки

Аналіз фінансового стану підприємства є невід'ємною частиною фінансово-економічного аналізу. Основними показниками, які характеризують діяльність підприємства є прибуток або в протилежному результаті збиток, а також його рентабельність. Аналіз фінансового стану здійснюють за даними фінансової та статистичної звітності. Від якісного проведення аналізу фінансового стану, визначення основних чинників, що його забезпечують залежить подальша результативність діяльності підприємства. Аналіз показав, що ТОВ «АК «Українські вертольоти» знаходиться у скрутному становищі, але все це обумовлено тим, що підприємство вкладає великі гроші в модернізацію своїх вертольотів і обладнання для того щоб вони відповідали всім вимогам та нормам, тому що компанія виконує складні завдання у різних куточках світу.

Також, компанія витрачає чималі кошти на допомогу військовим в зоні АТО. Авіакомпанія власним коштом виконує транспортні доручення Національної гвардії, забезпечує її вертольотний парк запчастинами та агрегатами, виділяє кошти на будівництво житла військовослужбовцям [17].

Загалом компанія має системи і ресурси такі як: протиракетний захист, медична евакуація, рятувальні роботи, щоб встановити їх на вертольоти української армії, таким чином допомогти відновити льотний військовий потенціал. Тим більше, це загалом поширена у світі практика, коли приватні авіакомпанії забезпечують найбільш технологічні замовлення оборонної промисловості. Наприклад, такі компанії як «Sikorsky Air craft Corporation» та «Bell Helicopter» є головними розробниками патентів і являються виробниками надсучасних версій бойових вертольотів країн НАТО.

В Україні на зберіганні є десятки вертольотів у розукомплектованому складі, а ТОВ «АК «Українські вертольоти» має великий досвід в переобладнанні. Наприклад Мі-8 «трансформер», на проект якого компанія витратила понад 55 мільйонів гривень.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства/ Наукова публікація М.М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С.133–138.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
4. Ващенко Л.О. Оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства / Л.О. Ващенко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський Науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 97–100
5. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навч. посіб. [Текст] / О.І. Гадзевич. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.
6. Гушко С.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / С.В. Гушко, А.В. Шайкан, Н.П. Шайкан, О.А. Гушко. – Вид. 2-е, перероб. і допов. – Кривий Ріг: Чернявський Д.О., 2011. – 174 с.
7. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с
8. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій.: навчальний посібник. [Текст] / К.Ф.Ковальчук – К.: Центр учбової літератури, – 2012. – 326с

9. Лахтінова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст / монографія // Л.А. Лахтінова. – К.: КНЕУ, 2013. – 387 с.

10. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К.: ЦУЛ, 2008. – 430 с. – ISBN 978–966–364–569–

11. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 379–389.

12. Приходько Н.І. поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення // ФІП ФІП PSE. – 2010. – Т. 8, С. 188–190.

13. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра – М., 2012. – 208 с.

14. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 5. – С. 142–146.

15. Чопко Н. Діагностика стану фінансового забезпечення розвитку підприємства. / Наукова публікація. Формування ринкової економіки в Україні // Вип. 19. С. 2013. С. 503–506

16. Яценко В. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / В.М. Яценко, О. М. Шинкаренко, Н.М. Бразілій. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – 267 с.

17. Інтерв'ю з Григорієм Кривошиєм перший заступник генерального директора «Українських вертольотів». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.obozrevatel.com/finance/economy/94351-chipotribni-ukrainskomu-vpk-privatni-kompanii.htm>

V.A. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Кризова гібридизація як тіньовий засіб гальмування суспільного розвитку

У статті розглядаються тіньові особливості інституційної амбівалентної структури українського суспільства, причини появи та її протиріччя, небезпека поширення гібридних синкретичних явищ, перетворення їх на засоби гальмування суспільного зростання.

Ключові слова: «гібридизація» суспільних форм, кризова форма гібридизації, «автономна тіньова держава», «тіньове парасуспільство».

V.A. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Кризовая гибридикация как теневое средство торможения общественного развития

В статье рассматриваются теневые особенности институциональной, амбивалентной структуры украинского общества, причины появления и ее противоречия, опасность распространения гибридных синкретических явлений, превращения их в средства торможения общественного роста.

Ключевые слова: «гибридикация» общественных форм, кризисная форма гибридикации, «автономное теневое государство», «теневое параобщество».

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Creeping hybridization as a shadow means of inhibition of social development

In the article deals with the shadow features of the institutional, ambivalent structure of Ukrainian society, the causes of its emergence and its contradictions, the danger of the spread of hybrid syncretic phenomena, turning them into means of inhibiting social growth.

Keywords: «hybridization» of social forms, crisis form of hybridization, «autonomous shadow state», «shadow community».

Постановка проблеми. Необхідність системної модернізації вітчизняного суспільства часто обмежується копіюванням досвіду псевдомодернізації, чи удосконаленням радянської моделі реформування на основі поглиблення корупційно-кланової організації. Це призводить лише до зростання численних загроз національній безпеці, серед яких одне з головних місць належить феномену синергетичної системи управлінських криз, активованих як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Процеси кризового інвазійного тиску захопили широкі процеси соціально-економічного розвитку, перетворивши їх на систему модифікованого кризового механізму функціонування суспільства. У зв'язку з цим реформування у будь-якій сфері життя та діяльності (політичній, соціальній, економічній, військовій, організаційній, правовій) у сучасному вітчизняному суспільстві повинно спиратися на вивчення та врахування загальних закономірностей адекватного реформування.

Після десятиріч прискореного розвитку кризових процесів і провалу несистемних реформ та зусиль держави щодо їх обмеження та подолання стає зрозумілим, що загроза кризової пастки найтіснішим чином пов'язана із самою проблемою адекватності державного реформування, що слід здійснювати з урахуванням особливостей традиційної суспільної матриці ефективної модернізації саме для вітчизняного суспільства. Сама структура сучасних кризових процесів є розгалуженою, комплексною, синергетичною гібридною, у ній передовсім найбільшу загрозу становлять паразитарні тіньові сектори, які, у свою чергу, є активними генераторами вторинних кризових процесів, що потребує широких системних змін у суспільній організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові розробки у сфері пошуку оптимальної моделі вітчизняного суспільного реформування з урахуванням її історичної матриці та формування ефективної антикризової політики знайшли відображення у роботах таких українських вчених як: О. Климов, Ю. Бажал, В. Беседин, В. Бодров, В. Бордюк, З. Варналій, О. Власик, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гончаров, А. Гриценко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долішній, М. Єрмоленко, Я. Жаліло, І. Жилияєв, Б. Кваснюк, В. Кузьменко, І. Лукінов, Ю. Макогон, І. Малий, Б. Каліцький та ін.

У той же час, поряд із наявністю вагомих наукових результатів нові тенденції, специфічні особливості та унікальні за природою походження сучасні кризові явища засвідчили наявність ряду невирішених проблем теорії, методології та практики антикризового регулювання. Це стосується, у першу чергу, теоретичного обґрунтування та вибору ефективної моделі антикризового реформування, у подальшому їх системному вивченні.

Метою статті є дослідження особливостей алгоритму вітчизняного реформування, форм активізації суспільства в умовах «незавершеної модернізації», амбівалентність структури суспільних відносин та трендів розвитку за цих умов, небезпека поширення форм кризової гібридизації.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проявів суспільного гальмування потребує застосування адекватних за своїми когнітивними можливостями засобів дослідження особливостей соціально-економічної структури суспільства та її практичної перебудови. Це дозволяє концептуально визначитися із причинами виникнення, їх відносними перевагами та небезпеками.

Дослідження закономірностей розвитку українського суспільства, відтворення в її структурі гібридних (змішаних, синкретичних) суспільних форм дає змогу зробити висновок про те, що воно являє собою: а) цивілізаційну якість як селянське суспільство, що знаходиться у стані незавершеної модернізації; б) залежне суспільство, яке знаходиться під інвазійним тиском цивілізаційно-відмінного домінуючого західного (прозахідного); в) постімперську провінцію, яка перебуває у стані кризового переходу, визволення від постімперської залежності; г) сформовану систему громадянського опору та взаємної допомоги, через тиск держави, всередині спільноти у вигляді малих організаційних форм.

Таким чином, головні ознаки вітчизняного суспільства дають змогу визнати його як «мале» суспільство, що має незавершений характер модернізації, локальну, неформальну, неінституїзовану неформальну природу соціальної організації.

Модернізація є складним комплексним завданням суспільної реформації під впливом репродукції якості домінуючих суспільних систем. Вона повинна вирішуватися в єдності з приведенням у відповідність з її принципами соціально-економічних відносин, матеріально-технічної бази та структури народного господарства (у

залежності від конкретного стану це може бути промисловий переворот, індустріалізація, постіндустріалізація, неоекономіка та ін.), зі зміною поведінкових характеристик населення і пануючої ідеології, з пристосування до них істеблїшменту, політичної, правової систем тощо.

Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, тобто їх гібридизація, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

Важливим базисом диференційованого існування підсистем модернізованого західного суспільства є ліберальне уявлення про наявність кордону між приватним і публічним життям. Принципово важливим вихідним пунктом у системі цих уявлень про будь-яку діяльність суб'єкта є захищеність від зовнішніх впливів простору приватного життя. Наявність сфери приватного життя забезпечує «свободу зберігати свою індивідуальність всередині будь-яких суспільних структур і об'єднань», здатність захищати її від соціально нав'язаних вимог, що штовхають індивіда до тїнізації власної діяльності. Натомість, модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем має потужний потенціал неформальної діяльності, тїнізації. Це призводить до можливості існування особливого явища «гібридизації», зрощення, синкретизму (нероздільності) різних форм, сфер суспільних відносин, зокрема явища гібридизації влади, зрощення її, з одного боку, з економікою, з іншого – з криміналітетом.

Гібридизація, змішування, синкретизм для соціально-економічної вітчизняної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних об'єктивних іманентних амбівалентних чинників її розвитку, який необхідно когнітивно підняти до рівня чинників, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тїнізацією соціально-економічних відносин, потужного значення не-

формальних відносин, що не регулюються державою. Це зв'язано з тим, що збільшення рівня тїнізації в умовах гібридності суспільних відносин обумовлює зростання організаційної складності суспільних процесів. При існуючій монохромності засобів суспільного (здебільшого державного) контролю і регулювання, їх вестернізації при існуючій моделі модернізації, вона супроводжується падінням рівня їх ефективності, неспроможності виконувати свою функціональну приналежність і, відповідним, зростанням обсягу суспільних відносин, що є гібридизованими, які знаходяться в тїньовому спектрі функціонування.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шанїна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству. Це експоллярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, що відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманїтність змішаних форм, що значною мірою формують особливу соціально-економічну структуру, альтернативну домінуючій в даний час у світі розвинутої ринковій. Екс полярні, змішані форми – це гібридні форми, що ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються в такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні їй тїньові засади організації реальної економічної влади. До них, перш за все, слід віднести такі як: системна корупція у всіх сферах та формах влади; гібридна офіційна форма правління державою – парламентсько-президентська, а не більш адекватна моно форма – парламентська; виборча система – пропорційно-мажоритарна, співіснування форми зайнятості – у формі синкретизму підприємництва і влади, гібридної залежності «незалежних» гілок влади – ЗМІ; судової системи від виконавчої влади; наявність таких суспільних форм, як форм доходів від домашньої економіки і найманої праці [1].

Підсумовуючи вищевикладене, слід наголосити на такому аспекті центральної проблеми даного дослідження: можливість забезпечення сталого, динамічного розвитку суспільства незавершеної модернізації у будь-якій сфері, у тому числі військовій, потребує застосування більш розгорну-

тої експлоярної полі структури гібридних суспільних форм, що виходять за вузькі обмежувальні кордони західної класичної моделі розвитку. У той же час ця поліструктура характерна наявністю багатьох гібридних форм, для яких іманентно притаманні умови існування поза контролем держави, які, таким чином, утворюють широкий тіньовий (неформальний) простір. Подолання цього конфлікту та досягнення можливого компромісу й повинно скласти основні засади соціально-економічної політики в Україні щодо забезпечення сталого економічного розвитку та обмеження тіньових процесів.

Великою небезпекою є перетворення гібридизації у кризову форму, тобто таку, коли сформувалися системні сили та засоби тотального гальмування соціально-економічного розвитку, домінування у соціально-економічній структурі здебільшого тіньових, архаїчних суспільних форм, зокрема кланової, системно-корупційної організації, що перетворюють процес псевдорегулювання на засіб її корупційного посилення, нейтралізації дійсного потенціалу модернізації.

Одним із головних проявів кризової форми гібридизації суспільних відносин як засобу подальшої їх інвазійної тінізації є формування сучасної форми вітчизняного тіньового парасуспільства [2]. Ця форма поділяється на дві незалежні тінізаційні підсистеми – «автономну» тіньову державу та елітну (олігархічну) соціально-економічну структуру.

Суспільна форма тіньової «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку. Вона має вкрай вузьокланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально-бізнесового та службово-бізнесового нагромадження псевдо елітних клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно-бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу-реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями інтенсивного типу тіньової діяльності, розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності в їх генезі.

Існування автономної, тіньової держави за межами офіційної інституційної структури, впли-

ву, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності, на основний активатор, репродуктор, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, в значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Другою стороною симбіозу тіньової влади та бізнесу (економіки) у вітчизняному суспільстві є наявність тіньової паразитарної елітної структури, яка синкретично (гібридно) зв'язана з владою, інтегрована з олігархічними структурами.

Сучасна елітна, паразитарна, тіньова економіка – це базовий (у межах загального економічного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектора, який визначає головне спрямування, систему головних інтересів і протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим і периферійними секторами. Це синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладено на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) вищих ланок влади та великого бізнесу. Дослідження конкретної соціально-економічної форми елітного сектора, його зв'язків з тіньовою державою залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах кризи державного управління, загострення протиріч модернізації, зокрема кризової форми гібридизації, панування як провідної тіньової функції перерозподілу власності та влади елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Змістом синкретизму «автономної» держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, від-

сутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» держави набуває форми тіньового парасуспільства – альтернативного тіньового центру влади та суспільного розвитку. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [3, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально–економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного, тіньового парасуспільства.

Найважливішими характеристиками тіньового парасуспільства як засобу кризової гібридизації щодо гальмування реформування суспільства в Україні є:

а) посилення потягу до обмеження простору прийняття транспарентних владно–політичних рішень, замкненості тіньового парасуспільства. Воно є головною сферою діяльності вищих державно–владних й олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансово–адміністративним колам, які здатні відтіснити стару еліту за допомогою гібридних політико–економічних засобів на другий план;

б) посилення інформаційно–адміністративної, політичної, бізнесової, економічної непрозорості тіньового парасуспільства. Якщо за кордоном політична, адміністративна діяльність, фінансові ринки є відкритими, інформація про них є доступною, то український ринок політичних, адміністративних, фінансових, майнових процесів є водночас зрегульованим, недорозвинутим і системно непрозорим, кланово–обмеженим;

в) потяг до обмеження простору, зосередження фінансових ресурсів країни в олігархічних колах

в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, яка являє собою союз фінансових і промислових груп. Вітчизняною особливістю цього явища, на думку О. Турчинова, є гібридна влада адміністративно–економічних груп (АЕГ), що сформувалися на залишках владної адміністративно–радянської системи й отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління [4];

г) посилення залежності суб'єктів «автономної» держави та олігархічних кіл від паразитарної експлуатації державних фінансів. Український капітал не являє собою результат офіційних доходів чи вдалого прикладання капіталу. Він є результатом перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, сформований як засіб паразитарного використання з державної власності, бюджетних коштів і прав, корупційно–набутих на їх обслуговування;

д) формування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація системного комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища паразитарної елітної економіки щодо інших суб'єктів. Це виявляється у нерівномірності, дискреційності, преференційності оподаткування, перекладанні фіскального тягаря на ординарних суб'єктів;

е) максимальне кланово–олігархічне обмеження конкурентно–ринкового середовища в країні, свободи підприємництва, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектора режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон і обмежень, виштовхування цього сектора за межі офіційної діяльності. У зв'язку з цим Україна, соціально–економічні умови якої мають великий потенціал розвитку підприємницького сектора, офіційно має цей сектор у непропорційно обмежених обсягах;

ж) закріплення за внутрішнім для парасуспільства звичаєвим правом найвищих для нього тіньових юридичних можливостей, нейтралізація будь–яких офіційних вимог законодавчих і нормативних актів, правоохоронних органів, судового переслідування;

з) формування потужних можливостей щодо реалізації провідної функції тіньового зростання у вітчизняних умовах – перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, різке обмеження легальних інвестиційних можливостей економічного режиму в країні.

Набуття тіньовим парасуспільством розвинутих тіньових проявів свідчить про наявність нового тіньового технологічного базису як змісту цього процесу. Таким є встановлення криміногенно-інноваційного типу тіньового зростання [5].

Однією з органічних форм тіньового парасуспільства, побудованих на кризовій гібридизації відносин у ланці «влада – бізнес – криміналітет», є відносини системної, тотальної корупції.

Корупція у вітчизняних умовах – це не тільки і не стільки форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату шляхом персоніфікованої «тіньової» взаємодії з господарськими й іншими структурами життєдіяльності суспільства, скільки форма протиправної приватизації державної влади тіньовими структурами. За всіх часів вона була, є і буде основним засобом і гарантом криміналізації системи державного управління, його деградації. Корупція є як умовою, так і наслідком функціонування тіньової економіки, посилення майнової диференціації суспільства, кризи та деградації суспільно-політичного життя, кадрової кризи у системі державного управління тощо.

У сучасних умовах з'являються нові форми корупційних процесів, які справляють найсуттєвіший вплив на стан та результати діяльності всієї державно-владної системи. До таких форм слід віднести так звану «вертикальну» корупцію. «Вертикальною» корупцією, на нашу думку, є девіантна форма системного використання механізму державно-владної вертикалі для скоєння корупційних діянь за допомогою вертикально спрямованого потоку корупційної ренти.

Гібридизація влади та бізнесу свій частковий, але важливий прояв, зокрема, має у найтіснішому зв'язку чиновника від влади та бізнесмена, чи, що не рідше, реалізації функцій влади та бізнесу однією особою. У зв'язку з цим девіантність принципів і методів вітчизняної бізнесової діяльності іманентно здійснює трансфер до сучасної владної вертикалі, визначають її якість. Принцип вітчизняного бізнесу – «перш за все власне збагачення» – активно застосовується до вертикалі влади, що утворює в її структурі вертикальний потік (знизу доверху) корупційної ренти, перетворюючи функцію влади у потужний корупційний бізнес-проект, який вимагає корупційного перепланування цього «бізнесу», часто-густо під дахом адміністративних реформ.

Потужним чинником подальшої кризової гібридної тінізації суспільних процесів в Україні є гібридні засоби агресії Росії.

Слід зазначити, що метрополія імперій (постімперій), як й імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного (гібридного) консервуючого впливу на імперську периферію.

Особливо деформаційно небезпечними, гібридно-кризовими для українського суспільства є тінізаційні імперські впливи на національну еліту, державно-владну систему, подальшу деградацію адміністративного ресурсу, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму владних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

До основних синергетично діючих тінізаційних факторів гібридної війни також відноситься значне посилення тіньового механізму перерозподілу бізнесу та влади в суспільстві, як головної тінізаційної інституційної гібридної загрози. Проявами такого типу тіньової загрози є сучасна розбудова приватизаційних процесів, конвертаційних центрів, енергетична залежність країни (що має у великій мірі штучний тіньовий характер), «віртуальна» економіка тіньових фінансових, валютних криз, вилучення геоекономічної ренти засобами потоків контрабанди, утворення тіньової дельти у трансфертних цінах через формування «чорних» тіньових зон типу ОРДЛО, тіньові засоби знищення оснащення українського війська, гібридна війна, що утворює величезних обсягів комплекс з тіньових методів, сфер, форм тощо.

За даними спільних оперативних мобільних груп протидії контрабанді, вартість прискорення проїзду через блокпости на Донбасі, незаконне оформлення документів зумовлюють обсяги хабарів від 0,5, до 1,0 тис. грн. з особи, що сплачуються по обидва боки лінії розмежування [6, 7].

Отже, об'єктивні закономірності вітчизняних суспільних процесів, способу їх модернізації призводять до значного поширення та піднесення ролі синкретичних, нероздільних, гібридних трендів. Оптимальне використання гібридних суспільних форм здатне забезпечити дифузійне впровадження цих інструментів у процеси ефективної модернізації, принципово підсиливши свій вирішальний вплив на якість.

Гібридизація суспільних форм може виступати як засобом каталізації реформування суспільних процесів, так і зростаючої тінізаційної небезпеки поширення явищ суспільного гальмування. Лише оптимальне релевантне формування певної симетрії у співвідношенні монохромних («чистих» суспільних форм) і поліхромних («гібридних») здатне забезпечити сталий успішний процес суспільного реформування та розвитку: лише ефективний суспільний контроль та суспільно орієнтований моніторинг державних органів зможуть обмежити тінізаційний потенціал гібридизації розвитку.

Висновки

Модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем має потужний потенціал неформальної діяльності, тінізації. Це призводить до можливості існування особливого явища «гібридизації», зрощення, синкретизму (нероздільності) різних форм, сфер суспільних відносин, зокрема явища гібридизації влади, зрощення її, з одного боку, з економікою, з іншого – з криміналітетом.

Великою небезпекою є перетворення гібридизації у кризову форму, тобто таку, коли сформувалися системні сили та засоби тотального гальмування соціально-економічного розвитку, домінування у соціально-економічній структурі здебільшого тінювих, архаїчних суспільних форм, зокрема кланової, системно-корупційної організації, що перетворюють процес псевдо реформування на засіб її корупційного посилення, нейтралізації дійсного потенціалу модернізації.

Одним із головних проявів кризової форми гібридизації суспільних відносин як засобу подальшої їх інвазійної тінізації є формування сучасної форми вітчизняного тінювого парасуспільства. Ця форма поділяється на дві незалежні тінізаційні підсистеми – «автономну» тінюву державу та елітну (олігархічну) соціально-економічну структуру.

Однією з органічних форм тінювого парасуспільства, побудованих на кризовій гібридизації відносин у ланці «влада – бізнес – криміналітет», є відносини системної, тотальної корупції.

Таким чином, вивчення вітчизняних і споріднених до них соціально-економічних процесів з метою наступного їх глибокого системного реформування потребує застосування адекватних за своїми когнітивними можливостями засобів дослідження особливостей соціально-економічної структури суспільства та її практичної перебудови. До них слід віднести існування об'єктивного явища гібридизації соціальних відносин, що системно охоплює процеси модернізації.

Список використаних джерел

1. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание-сила. – 1990. – № 9. – С. 12–17.
2. Предборський В. А. Сучасна форма вітчизняного тінювого парасуспільства / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць Наук.-досл. економ. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2015. – Вип. 3. – С. 9–13.
3. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
4. Турчинов А. Олигархофрения / А. Турчинов // Зеркало недели. – 2000 (5 февр.). – С. 3.
5. Предборський В. А. Типи тінювого зростання та форми тінювої організації національної економіки / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць Наук.-досл. економ. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2015. – Вип. 12. – С. 3–6.
6. Боротьба з контрабандою на Донбасі [Електронний ресурс] // Донбас. Реалії. – Режим доступу : https://ukrstream.tv/videos/donbas_realities_fighting_smuggling_in_donbas.
7. Лащ А. Генерали заробляють мільйони на контрабанді та хабарах на Донбасі [Електронний ресурс] // А. Лащ. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/2034855-generaliz-zarobljajut-mljoni-na-kontraband-ta-habarah-na-donbas.html>.

ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 004:339.138

О.Ю. ЧУБУКОВА,

д.е.н., професор. Київський національний університет технологій та дизайну

Методологічні основи розбудови ринку інформаційних технологій

У статті аналізується сучасний ринок інформаційних технологій. Запропонована системно-ситуаційна модель розбудови такого ринку. Показано її позитивні характеристики, розроблені методичні положення створення теоретичної основи для аналізу стану об'єкту дослідження.

Ключові слова: інформація, інформаційні технології, системно-ситуаційне моделювання, ринок технологій.

О.Ю. ЧУБУКОВА,

д.э.н. професор, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Методологические основы развития рынка информационных технологий

В статье анализируется современный рынок информационных технологий. Предложена системно-ситуационная модель развития рынка. Показаны его положительные стороны, разработаны методические положения создания теоретических основ для анализа объекта исследования.

Ключевые слова: информация, информационные технологии, системно-ситуационное моделирование, рынок технологий.

O. CUBUKOVA,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Kyiv National University of Technologies and Design

Methodological bases of development of the market of information technologies

The article analyzes the modern market of information technology. It is proposed the system-situational model of the development of such market. It is shown its positive characteristics and developed methodological provisions for the creation of the theoretical basis for the analysis of the state of the research object.

Keywords: information, information technologies, system-situational design, market of technologies

Постановка проблеми. Україна переживає історичні події, які пов'язані із докорінними змінами суспільного устрою, економічними перетвореннями, підвищенням суспільних і особистих потреб населення, критичним обмеженням природних ресурсів. У цих умовах стає необхідним пошук шляхів та методів формування нового типу виробничих відносин, механізмів ефективного соціально–економічного розвитку. Світова практика свідчить, що розв'язання таких проблем можливе лише на засадах розширення знань, прискорення темпів науково–технічного розвитку, розроблення та впровадження в усі управлінсько–господарчі процеси новітніх технологій, розбудови ринку інформаційних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням використання інформації як одного з головних ресурсів сьогодення, розбудові інформаційного ринку та ринку інформаційних технологій, новим формам створення інформаційних продуктів та послуг приділяється велика увага науковцями. Важливим і інформаційним продуктом і інформаційною послугою є інформаційні технології, які на сьогодні формують ринок інформаційних технологій. Цьому процесу приділена увага В. Глушковим, Г. Калитичем, М. Єрмошенко, В. Рубаном та іншими. Проте залишається відкритим питання розроблення методичних основ розбудови ринку інформаційних технологій за допомогою використання економіко–математичного моделювання.

Мета статті. Виходячи з множини і напрямів діяльності суб'єктів господарювання, виникає велика кількість сучасних інформаційних технологій та методичних підходів їх розвитку впровадження яких може дати як позитивний, так і негативний ефект. Тому пропонується розглянути методологію формування ринку інформаційних технологій в сучасних умовах невизначеності і ризику.

Виклад основного матеріалу. Пропонуємо один із можливих методичних підходів розбудови ринку інформаційних технологій, який заснований на ідеї системно–ситуаційного моделювання розвитку цього ринку, як об'єкта та механізму його формування, як предмета дослідження. В процесі реалізації такої моделі (в імітаційному режимі) визначаються найбільш стійкі – системні та найбільш динамічні – ситуаційні властивості (ознаки) ринку інформаційних технологій. Саме визначеність цих властивостей і створює про-

блемно–діагностичні основи здійснення заходів, спрямованих на підтримку цілеспрямованого формування об'єкта дослідження (ринку), яке розробляє/купує/обмінює і використовує систему технологій, чим самим його і формує.

Відомо, що ринок технологій як економічний об'єкт, призначений для дифузії інформаційного ресурсу у суспільство, перебуває у постійному русі, є саморегулюючою системою, яка прагне до довгострокового та ефективного функціонування. Проте досягти високих економічних результатів, як правило, важко або зовсім неможливо, оскільки існує комплекс проблем, які необхідно поступово і системно вирішувати на шляху досягнення цільового результату діяльності.

З іншого боку, ринок технологій є певною інформаційною системою, оскільки процеси визначення мети його розвитку та технологій досягнення мети здійснюються на засадах постійного обміну інформацією на макро– та мікрорівнях відповідно до ситуацій, які виникають у певні часові періоди.

Аналіз процесу формування та розвитку ринку технологій дає підстави стверджувати, що останній відноситься до типу багатоцільових систем, оскільки для прогресивного та довгострокового існування визначає генеральну мету – формування ринку чистої конкуренції, адекватного ідеальному ринку, для максимального задоволення різними технологіями високої якості всіх споживачів.

Як відомо, ідеалу досягти не завжди можливо, проте до нього завжди необхідно прагнути, оскільки, по–перше, – це природний прогресивний стан розвитку будь–якого об'єкта дослідження, а по–друге – може настати момент, коли ідеал стає реально доступним і перестає їм бути, висуваючи новий.

Світова практика доводить, що прагнення до досконалості – це життєво необхідне прогресивне цілеспрямоване. Проте можуть виникнути суб'єктивно–об'єктивні причини, коли економічний об'єкт опиниться у критичному або кризовому стані і його розвиток піде у протилежному напрямі, наближаючи його до катастрофи, тобто до зникнення з підприємницького та конкурентного середовища. Щоб запобігти таких ризиків пропонується розроблення системно–ситуаційної моделі ринку технологій, яка базується на консолідації системного та ситуаційного уявлень про об'єкт моделювання.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Системне уявлення визначається через такі системоутворюючі інваріанти:

– граничні ресурсні інваріанти:

час (T) – гранично невідтворний ресурс, який задається стаціонарними інтервалами (минулого, поточного та майбутнього) часу ($CIЧ$), упорядкованих відповідно $T^{Мн} < T^П < T^{Мб}$;

знання (Z) – гранично невичерпний ресурс, упорядкований відносно часу. Так, $Z(T^{Мн}) \leq Z(T^П) \leq Z(T^{Мб})$ з урахуванням того, що знання з часом збільшуються (накопичуються);

– граничні інваріанти розвитку:

межа досконалості ($P^Д$) ринку технологій, яка визначається ознаками рівня прогресивного розвитку підприємства, яке використовує технології;

межа небезпеки (P^K), досягнення якої призводить до передчасного зникнення функціональних ознак об'єкта моделювання – катастрофи. Для підприємств, які використовують морально застарілі технології, або і зовсім ними не користуються межею катастрофи може бути ситуація зникнення такого підприємства з ринку.

Слід зазначити, що названі межі виконують роль системоутворюючих інваріантів у тому чи іншому інтервалі часу і залишаються незмінними за будь-яких змін інших властивостей об'єкта моделювання.

Таким чином, представлене системне уявлення дає індикативні границі для формування, регулювання та вдосконалення ринку технологій в процесі його розвитку через побудову відповідного організаційно-економічного механізму як системи.

Ситуаційне уявлення ринку технологій, як об'єкта моделювання представляється через визначення його суттєвих властивостей в динаміці минулого ($T^{Мн}$), поточного ($T^П$), тенденцій у майбутньому ($T^{Мб}$) та цільового ($P^Ц$) його станів.

Консолідація системного та ситуаційного уявлень, яка представляється через визначення системоутворюючих інваріантів для певного стаціонарного інтервалу часу, наприклад, $T^П$: $P^Д(T^П)$, $P^K(T^П)$ та визначення ситуаційних станів для деякого моменту часу t_i в обраному стаціонарному інтервал $t_i \in T^П$: $P^М(t_i \in T^П)$, $P^П(t_i \in T^П)$, $P^Т(t_i \in T^П)$, $P^Ц(t_i \in T^П)$ дає можливість створити цілеспрямований проблемно-діагностичний механізм формування та розвитку ринку технологій.

Під проблемою в цьому моделюючому механізмі слід розуміти негативне відхилення деякого із зазначених ситуаційних станів від бажаного

стану (стратегічно цей стан адекватний стану чистого ринку) в той чи інший момент $CIЧ$, що розглядається ($t_k \in T^П$).

В загальному вигляді (з урахуванням викладеного вище природного розуміння проблеми) проблемно-діагностичний механізм можна представити в контексті математичного моделювання як систему підмножин декартових добутоків множини системоутворюючих інваріантів $\{(P^Д, P^K)\}^2 \subseteq Z^{інв}$ та множини ситуаційних часових станів на цільовий стан $\{(P^М; P^П; P^Т \times P^Ц)\} \subseteq Z^{снт}$ та $Z^{інв} \times Z^{снт}$.

Використовуючи модель і рівень розвитку об'єкта дослідження, можна визначити де, в якому місці середовища життєдіяльності знаходиться останній і які проблеми виникають або можуть виникнути на шляху його розвитку.

Використовуючи запропоновану модель, можна визначити систему проблем, які реально існують або можуть виникнути на шляху досягнення стратегічної мети. Наприклад, якщо з'ясовано, який стан для об'єкта розвитку приймається за межу небезпеки, тобто є катастрофою і якого цільового стану необхідно досягти у конкретно визначеній ситуації з урахуванням тенденцій, то можна визначити й попередити цільову проблему небезпеки. Якщо відоме завдання досягнення певного цільового стану розвитку об'єкта в конкретний часовий термін і відомі тенденції його розвитку, то можна визначити цільову проблему досконалості на даний конкретний термін часу. Якщо відомі поточний стан об'єкта та визначені стратегічна мета його розвитку і мета розвитку на найближчу перспективу, то визначається фактична проблема досягнення досконалості, тобто стратегічної мети розвитку.

Аналіз запропонованих напрямів розвитку та ресурсів об'єкта дослідження показує, що всі явища, які розташовані на осі розвитку (об'єкти дослідження, проблеми, результати їх вирішення тощо), знаходяться у постійному русі, потребують певних ресурсів і залежать від часу прояву, довготривалості життєвого циклу тощо. Звідси, запропонована модель обмежується ще двома полясами, які поєднані між собою віссю ресурсів (b).

Як відомо, ресурси поділяються на відновлювальні (наприклад, ліс, сільськогосподарські продукти, відреставровані картини, модернізовані засоби обчислювальної техніки тощо) і невідновлювальні (наприклад, поклади корисних копалин, мікропроцесор або пам'ять ПЕОМ то-

що). Тобто, для ресурсів характерна, з одного боку, межа граничної невичерпності, а з іншого – межа граничної невідтворності.

Так, для розвитку ринку технологій основним ресурсом є знання та інформація. Знання – це гранично невичерпний ресурс, який у міру використання прогресивно збільшується, оскільки, чим більше відомі знання використовувати (збирати, аналізувати тощо), тим більше їх з'являється, як результат накопичення інформації і отримання в процесі її обробки нових знань. Звідси, знання – це додатковий критерій структурно–ситуаційної моделі розвитку об'єкта дослідження (3).

Виходячи з результатів досліджень, поняття «знання» можна розділити на три складові частини: відомі, прогалинні та таємниці. Перші – це вербалізовані (виражені словами) знання, які людина отримує в процесі навчання у школі, середніх та вищих навчальних закладах. Вони, в свою чергу, поділяються на аксіоматичні, тобто такі, що приймаються на віру без будь–яких доказів, і вторинні, тобто такі, що отримуються в результаті усвідомлення аксіом, пізнання навколишнього середовища, доведення теорем, аналізу наукових досягнень, практичних розробок. Далі, у міру свого розвитку та допитливості, підвищення інтелекту людина прагне до розширення своїх знань шляхом визначення прогалин суспільного та науково–технічного розвитку, визначає науково–дослідницьку проблему, розв'язує її, досягає поставленої мети і «заповнює» прогалини в знаннях визначеної сфери наукової або виробничої діяльності. Такі знання дістали назву прогалинних знань. Знання, які ще не представлені людству, а скоріше всього не отримані, не обґрунтовані законами або поточним (перспективним) станом суспільного розвитку, являють собою таємниці, які будуть або не будуть розкриті.

Іншим характерним ресурсом для нашої моделі є час (t) – ресурс гранично невідтворний, оскільки те, що не було зроблено (досягнуто) у визначений часовий період не наздогнати, а частіше, особливо, за сучасних швидкісних змін та розвитку інформаційних технологій, і не можливо цього зробити. Для того, щоб з ресурсом «час» можна було конструктивно працювати, пропонуємо його розділити на стаціонарні часові інтервали: минулий, теперішній, майбутній або тенденції.

Таким чином, розроблена і представлена системно–ситуаційна модель управління економіч–

ним об'єктом у просторі граничних ресурсів та станів розвитку, до якого належить і ринок технологій, і виробничі відносини, і складові економічного відтворення, тобто всі економічні та соціо–технічні суб'єкти, які відповідають характеристикам багатозальної системи.

Використання даної моделі дозволяє максимально точно теоретично визначити стан ринку технологій у певному стаціонарному часовому інтервалі, проаналізувати внутрішнє та зовнішнє підприємницьке середовище, визначити його стратегію та тактику розвитку. Але теорія, яка не підкріплена економічними розрахунками та висновками, не є основою для правильної орієнтації щодо розбудови ринку технологій, як, між іншим, і будь–якого іншого об'єкта спостереження. Особливо це проявляється в наш час – час швидкісних інформаційних змін, економічних криз та ризиків, які інколи зовсім не можна передбачити. Тому, представлену модель необхідно посилити моделлю, яка буде враховувати економічні аспекти функціонування ринку технологій.

Висновок

Запропонована системно–ситуаційна модель дослідження об'єкту у сукупності з удосконаленою системою економічних показників формування та розвитку ринку технологій та іншими його індикаторами створюють теоретичну основу для аналізу стану ринку та визначення пріоритетних напрямів його розбудови і спрямування до досконалості.

Список використаних джерел

1. Акофф Р. Искусство решение проблем: Пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 224 с.
2. Альтшулер И. Бизнес как система. Разговор по душам о ситуациях и понятиях / Альтшулер И., Горднов А. – СПб.: Питер, 2014. – 192 с.:
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Даниел Белл; перевод с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: АКАДЕМИА, 2005. – 956 с.
4. Глушков В.М. Макроэкономические модели и построения ОГАС. М., «Статистика», 1975. – 160с.
5. О'Коннор Д. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Джозеф О'Коннор, Иан Макдермотт; [пер. с англ. Б. Пинскера]. – К.: Альпина бизнес букс, 2016. – 245 с.

7. Ольшанська О.В., Чубукова О.Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

7 Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Джереми Рифкин; [пер. с англ.]. – К.: Альпина нон-фикшн – 2014. – 410 с.

8. Гріффітс А. Економіка для бізнесу та менеджменту / Гріффітс Алан, Уолл Стюард; [пер. с англ.]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 944 с.

9. Інноваційна стратегія українських реформ / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П.]. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

10. Чубукова О. Ю. Економіка інформації: Навч. посібник. – К.: Нора-прінт. – 264 с.

Н.І. ШАБРАНСЬКА,

к.е.н., с. н. с., провідний науковий співробітник, ДНДІІМЕ

Організаційні форми господарювання в контексті забезпечення інноваційного розвитку: оцінка тенденцій в Україні

У статті розглянуті особливості реалізації інноваційної моделі розвитку суб'єктів господарювання (з розподілом за їх розміром), визначені характерні риси цих суб'єктів господарювання. Досліджено зв'язок показників стану інноваційного розвитку суб'єктів господарювання (з розподілом за їх розміром) та факторів впливу.

Ключові слова: механізм регулювання, інноваційна модель, малі, середні та великі підприємства, фактори, форми господарювання, суб'єкти господарювання.

Н.И. ШАБРАНСКАЯ,

к.э.н., с.н.с., ведущий научный сотрудник, ГНИИИМ

Организационные формы хозяйствования в контексте обеспечения инновационного развития: оценка тенденций в Украине

В статье рассмотрены особенности реализации инновационной модели развития субъектов хозяйствования (с распределением по их размеру), определены характерные черты этих субъектов хозяйствования. Исследованы связи показателей состояния инновационного развития предприятий и факторов влияния с учетом различных субъектов хозяйствования с распределением по их размеру.

Ключевые слова: механизм регулирования, инновационная модель, малые, средние и крупные предприятия, факторы, формы хозяйствования, субъекты хозяйствования.

N. SHABRANSKA,

Ph.D, Senior Researcher, Leading Researcher of State Scientific Research Institute for Information and Economic Modelling (SSRIEM)

Organizational forms of management in the context of the innovative development: estimation of trends in Ukraine

Features of the implementation of the innovative model of development of business entities (with size classification) are considered in this article. Characteristics of these entities were described. The connections of the indicators of the state of innovative development of enterprises and influencing factors with consideration of various business entities (with size distribution) are investigated.

Keywords: regulatory mechanism, innovative model, small, medium and large-scale enterprises, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Важливу роль в економічному зростанні країни відіграє інновацій-

на спрямованість підприємницької діяльності, яка забезпечує конкурентні переваги суб'єктам

господарювання, покращує їх міжнародні позиції. Прогресивні досягнення науки, техніки та технологій викликали в Україні необхідність використання у стратегічних документах державного значення такого поняття, як інноваційне підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням дієвих інструментів та механізмів, які б сприяли розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, займалися вітчизняні вчені Бажал Ю., Беленький П., Бойко Є., Буднікевич І., Букинчук П., Вовканич С., Геєць В., Данилюк М., Жаліло Я., Крупка М., Кузьмін О., Лапко О., Лісіцин М., Черваньов Д., Школа І., Яцура В., а також зарубіжні науковці Валдайцев С., Водачек Л., Гольдштейн Г., Завлін П., Ільєнкова С.

Мета статті. Дослідити теоретико–методичні та практичні питання щодо реалізації інноваційної моделі розвитку в суб'єктів господарювання з розподілом за їх розміром.

Вклад основного матеріалу. Важливою складовою стратегії соціально–економічного розвитку України є реалізація його інноваційної моделі, що має забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, ефективності використання ресурсів та зростання якості життя. Основним елементом даної задачі є активізація інноваційної функції суб'єктів господарювання, яка пов'язана з впровадженням у виробництво результатів науково–дослідних та дослідно–конструкторських розробок (рис. 1).

Доцільно виділити чотири типи інноваційних суб'єктів господарювання в залежності від їх організаційно–економічних особливостей:

I тип: суб'єкти господарювання, які організуються з ініціативи носія інноваційної ідеї, технології, винаходу або інших наукових знань, який створює підприємство для реалізації майбутнього продукту (послуги);

II тип: суб'єкти господарювання, що працюють на замовлення інвестора та створюються при підтримці ініціатора інноваційного проекту, який забезпечує їх фінансовими ресурсами, обладнанням, допомагає науково–технічною інформацією, а потім отримує унікальний інноваційний продукт (послугу);

III тип: суб'єкти господарювання, які є вбудованими у структуру великого підприємства, отримують від нього широкі повноваження, права використання інтелектуальної власності, свободу дій і доступ до своїх інноваційних проектів;

IV тип: суб'єкт господарювання, які організуються на основі копіювання та адаптування зарубіжного досвіду, для створення та реалізації унікального інноваційного продукту (послуги).

Інноваційне підприємство – складне й багатовимірне організаційне, науково–технічне та фінансово–економічне явище, із специфічними проблемами в управлінні та ресурсному забезпеченні. Зовнішніми (вплив держави) чинниками для його розвитку є сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов для забезпечення

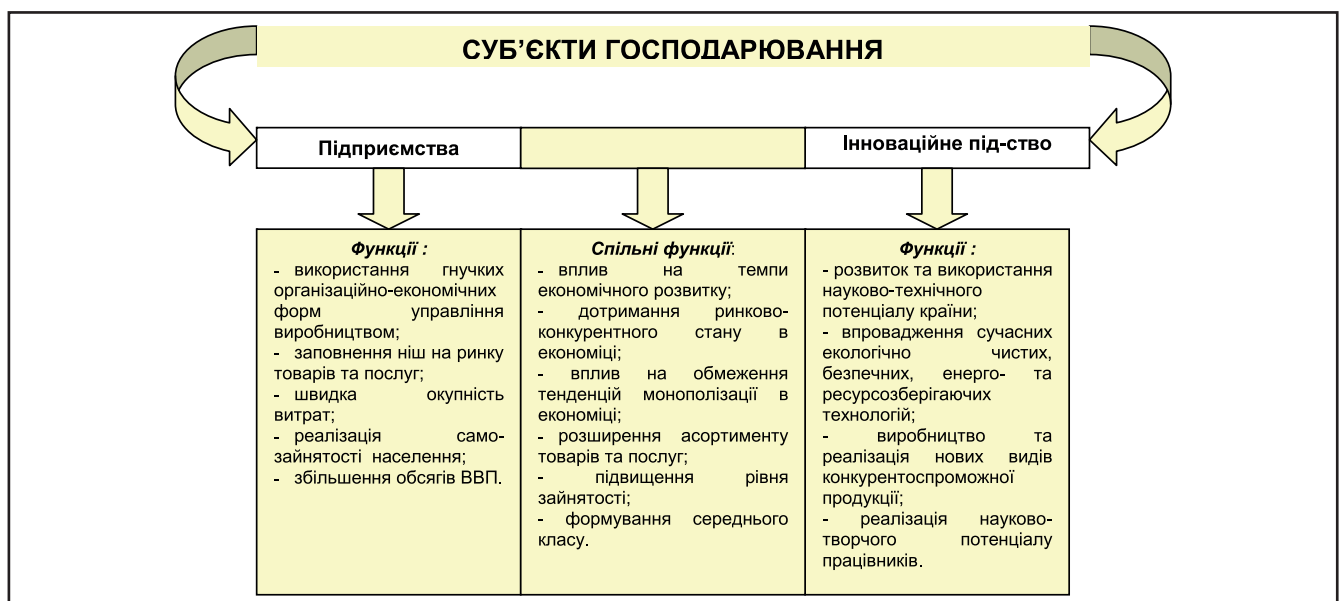


Рисунок 1. Функціональні особливості суб'єктів господарювання сектору (з розподілом за їх розміром)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємницьких засадах. Внутрішнє (на рівні менеджменту) середовище розвитку інноваційного підприємства характеризує безпосередні умови фінансово успішної діяльності малого, середнього, зокрема, великого підприємства, яке реалізує інноваційні проекти: якість менеджменту; підбір персоналу; ресурсне забезпечення; доступ до інноваційних проектів; маркетинг; ресурсозбереження; високі фінансові результати. Сукупність зовнішніх і внутрішніх умов визначає здатність організаційно-економічної системи ефективно використовувати інтелектуальний та виробничий капітал країни для створення нововведень і їх поширення в економічній діяльності підприємств.

Доцільно інноваційне підприємництво представити у вигляді чотири типів суб'єкт господарювання в залежності від їх організаційно-економічних особливостей та окреслити форми стимулювання їх діяльності (рис.2).

При аналізі особливостей інноваційного підприємництва, слід звернути увагу на те, що коли

суспільне виробництво ґрунтується на єдності та взаємовпливі двох напрямів – соціально-економічного й організаційно-технічного, то в малих, середніх та великих інноваційних підприємствах з'являється ще один напрям – інноваційний.

Економічний та соціальний напрямки характеризуються через розкриття суб'єкта господарювання (з розподілом за їх розміром), як особливого фактора виробництва, що забезпечує раціональне поєднання решти факторів.

Організаційний напрямок характеризується сферами продуктивних сил суб'єкта господарювання (засоби праці, форми їх технологічного поєднання тощо).

Інноваційний напрям характеризує продукцію, яка являється новоствореною, удосконаленою, конкурентоспроможною, технологічною.

Особливості функціонування інноваційних суб'єктів господарювання безпосередньо визначаються особливостями НТП в даний момент. Роль інноваційного суб'єкта у науково-технологічному прогресі полягає у взаємодії з різними видами еко-



Рисунок 2. Чотири типи інноваційних підприємств (за розміром малі, середні, великі)

номічної діяльності, які залежать від багатьох умов; має значення «вік» галузі, ресурсомісткість виробництва, обсяг стартового капіталу, динаміка розвитку галузі, тривалість життєвого циклу продукції і т.п. Встановлено, що саме на час «започаткування» галузі припадає максимальна кількість інноваційних виробів, а на час її «зрілості» – збільшується кількість інновацій у технології.

Для України з її застарілою економікою індустріального типу першочергове значення має повноцінна і розвинута інноваційна структура, представлена у всіх регіонах країни. Тобто, інноваційні пропозиції – незалежно від місця їх походження – необхідно доводити до кожного суб'єкта господарювання. Організаційно–економічні зусилля і починання всіх учасників інноваційного процесу повинні бути добре скоординовані. Мають бути створені інноваційні–інвестиційні і венчурні фонди, маркетингові компанії, структури розповсюдження інформації. Повинні розвинутися фінансові зв'язки з банками та іншими фінансово–кредитними установами, налагодитися співпраця інноваційних малих, середніх та великих підприємств з науково–дослідними, науково–технічними, проектно–конструкторськими організаціями.

На сьогодні політику НТП щодо реалізації інноваційної діяльності визначає Міністерство освіти і науки України, а економічну – Міністерство економіки України. Інноваційна справа, як відомо, є триединою: це сектор економіки, який передає новітні наукові досягнення споживачу через нові (інноваційні) характеристики та властивості продукту (послуги). Водночас, організація виробництва нової продукції – це один напрям інноваційної діяльності. І зовсім інший – забезпечення випереджаючої конкурентоспроможності цієї продукції на ринках за рахунок інтелектуальних досягнень.

В. Рижов стверджує, що нині в Україні промисловість, на жаль, є пасивним чинником в інноваційній діяльності. Двигуном вважається наука, а їй не властиво створювати інноваційну інфраструктуру, організовувати роботу з інноваційного «запозичення», доводити до кожного підприємства інноваційні пропозиції та займатись виробництвом нової продукції з усіма організаційними, регіональними, галузевими, фінансовими та маркетинговими особливостями. У цьому нас переконує і недавня практика Держіннофонду, коли під наукові проекти надавалося фінансування без прогнозування їх прибутковості, що,

звичайно, призвело до банального марнотратства державних коштів [6, с. 213–221].

Тому життя вимагає розділити урядове опікування інноваційним розвитком економіки на два незалежні, але взаємопов'язані і співпрацюючі напрямки: на запровадження інноваційної діяльності у всіх її аспектах і на організацію науково–технічного забезпечення розвитку економіки. Підпорядкування інноваційної справи лише інтересам науки і техніки настільки ж шкідливе, як і підпорядкування науки і техніки винятково бізнесовим інноваційним інтересам.

Інноваційний суб'єкт господарювання є складовою частиною національної економіки. Інноваційний напрямок є стратегічним шляхом розвитку, який в той же час не гарантує завжди найкращих результатів. Впровадження інноваційних проектів потребує жорсткого відбору та якісного опрацювання інновацій як окремого проекту, і належного інвестиційного менеджменту.

Для підтримки та ефективного подальшого розвитку інноваційного суб'єкта господарювання головним являється формування дієвого механізму державного впливу, який має забезпечувати сприятливі організаційні та фінансово–економічні умови його функціонування.

З вищезазначеного доцільно систематизувати шляхи вирішення проблем ресурсного забезпечення інноваційного суб'єкта господарювання через підтримку розвитку елементів інфраструктури.

Її доцільно розглядати в таких аспектах: за видом ресурсу, особливий режим доступу до якого надає державна підтримка інноваційних підприємств: фінансово–кредитна підтримка; організаційна, інформаційна та консультативна підтримка; допомога суб'єктам підприємницької діяльності у пошуку споживачів і адаптуванні на ринку збуту продукції за специфікою інноваційної активності суб'єктів державної підтримки в інноваційному підприємстві, які поділяються на чотири типи підприємств.

Як видно з (рис. 3), інституційні заходи та механізми, спрямовані на ресурсну підтримку всіх видів інноваційних підприємств, мають досить помітні відмінності, що свідчить про те, що ці підприємства якісно відрізняються один від одного і відповідно до свого розвитку потребують забезпечення різними за якістю характеристиками ресурсів.

Систематизація шляхів підтримки дає можливість державним органам проводити цілеспрямовану політику щодо підтримки інноваційного

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

суб'єкта господарювання, розробляти програми для підтримки його на регіональному рівні.

З проаналізованого матеріалу можна зробити висновок, що ефективною державною підтримкою інноваційної діяльності буде створення тільки комплексної і повноцінної інноваційної інфраструктури зі всіма відповідними елементами (бізнес-інкубатори, технопарки, інноваційні центри і т.д.), завдяки чому підприємництво не тільки усвідомить необхідність практичного впровадження інноваційного циклу на своїх виробництвах, але і реально відчує переваги такого напрямку господарювання, отримавши додаткові прибутки, конкурентні переваги і перспективи зростання і розширення свого бізнесу.

Аналіз динаміки основних статистичних показників розвитку структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами за останні роки в Україні показав наступні зміни: у 2016 р. порівняно з 2010 р. у кількості суб'єктів господарювання відмічено значний спад, на 15 %. Найбільший спад за попереднім показником відмічено серед великих підприємств – на 35 %. У 2016 р. показник кількість зайнятих працівників склав 8108,3 тис. осіб, що 25% менше ніж 2010 році (див. табл. 1).

Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних підприємств свідчить про те, що їх інноваційна ак-

тивність є вкрай низькою, зокрема, показник «інноваційна продукція в обсязі реалізованої продукції» у 2015 р. склав лише 1,4% порівняно з 2007 р., що відповідає спаду майже на 60 %.

Інновації та інноваційна діяльність повинна, передусім, бути актуальним для вітчизняних підприємств промисловості та наукоємних високотехнологічних галузей, зокрема, таких як комп'ютерні та телекомунікаційні технології, хімія, фармацевтична промисловість, ракетобудування та авіабудування, приладобудування. У 2015 р. показник «продукція машинобудування в структурі промисловості» склав лише 6,5 %, що на 40 % менше, ніж у 2010 р., а показник «переробна промисловість в структурі доданої вартості» у 2015 р. – 14,2 % порівняно з 2010 р., спад на 14,5%.

Аналіз статистичних даних виявив, що показники, які відносяться до кількості організаційних форм господарювання, мають тенденцію до зниження за період 2010–2015 рр., а саме кількість акціонерних товариств у 2015 р. зменшила відповідно до 2010 р на 27 %, кількість корпорацій зменшилась майже на 23%.

Варто зазначити, що підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього підприємства є одним із головних напрямів політики державного регулювання малого і середнього



Рисунок 3. Схема підтримки інноваційного підприємництва шляхом ресурсного забезпечення

Таблиця 1. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами

	2010 р.	2013 р.	2016 р.	Темп зміни 2016/2010 рр. (%)
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць				
Усього	2183928	1722070	1865530	85
Великі підприємства	586	659	383	65
Середні підприємства	20983	18859	14832	71
Малі підприємства	357241	373809	291154	82
Фізичні особи-підприємці	1805118	1328743	1559161	86
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення				
Усього	477	378	437	92
Великі підприємства	0	0	0	0
Середні підприємства	5	4	4	80
Малі підприємства	78	82	68	87
Фізичні особи-підприємці	394	292	365	93
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
Усього	10772,7	9729,1	8108,3	75
Великі підприємства	2400,3	2383,7	1586,6	66
Середні підприємства	3393,3	3012,1	2622,8	77
Малі підприємства	2164,6	2010,7	1591,7	74
Усього фізичні особи-підприємці	2814,5	2322,6	2307,2	82
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.				
Усього	3596646	4334453	6726740	
Великі підприємства	1401597	1717391	2391454	
Середні підприємства	1396364	1662565	2668696	
Малі підприємства	568267	670259	1177385	
Фізичні особи-підприємці	230418	284238	489205	

Таблиця 2. Залежність інноваційного розвитку економіки України від зміни організаційних форм господарювання

	2007р.	2010р.	2013р.	2015р.	Темп зміни 2015/2010 рр.
Організаційні форми господарювання					
Товариство з обмеженою відповідальністю, одиниць	381 205	374 752	448 537	488 205	130,3
Акціонерне товариство, одиниць	31 993	21 157	17 344	15 571	73,6
Концерн, одиниць	400	238	210	195	81,9
Корпорація, одиниць	849	637	604	560	87,9
Консорціум, одиниць	84	62	66	66	106,5
Стан інноваційного розвитку					
Частка підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції, %	5,5	5,8	6,7	8,7	150
Інноваційна продукція в обсязі реалізованої продукції, %	6,7	3,8	3,3	1,4	36,8
Продукція машинобудування в структурі промисловості, %	13,7	10,9	9,7	6,5	59,6
Переробна промисловість в структурі доданої вартості, %	22,5	16,6	12,7	14,2	85,5

бізнесу в Європейському Союзі. Поширеною є пряма підтримка розробки інноваційних продуктів та процесів через надання підприємствам

грантів та пільгових кредитів, а також консульта- тивної та інформаційної підтримки через мережу інкубаторних технологій.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

За розрахунками Держкомстату, у 2014 р. кількість інноваційного активних промислових підприємств становила 1609 одиниць або усього 16,1 % від їхньої загальної кількості [3], що у разі менше, ніж показники інноваційно розвинутих країн. Для порівняння, інноваційна складова в країнах Євросоюзу (частка інноваційно–активних підприємств) досягає 60 %, Південній Кореї і Японії – 65–67 %, США – 78 %. У середньому, в країнах ЄС – кожне третє інноваційне підприємство співпрацює з іншими підприємствами, університетами чи державними дослідними інститутами інших країн (в Данії – 56,8 %, на Кіпрі – 51,4 %, Бельгії – 48,8 %, Естонії – 48,6 %). Для 18,2 % вітчизняних інноваційних підприємств основними партнерами по інноваційній діяльності були вітчизняні підприємства та організації, для 5,9 % – європейські фірми, 4,0 % – підприємства та організації Росії, 2,1 % – з інших країн СНД, 2,7% – США, Індії і Китаю, 4,8 % – інших країн [7].

Для більш глибокого аналізу та подальшої побудови прогнозу розвитку інноваційних підприємств пропонується досліджувати зв'язки між показниками стану інноваційного підприємництва та факторів (див. табл. 3), що впливали на нього:

Як видно з дослідження, на інноваційну активність підприємства впливає цілий комплекс загальноекономічних і індивідуальних проблем

економіки і підприємництва. До них можна віднести:

Макроекономічний стан в економіці, в тому числі наявність економічного зростання господарюючих суб'єктів.

Стан підприємництва, який показує тенденцію зростання підприємств і бажання підприємців займатися цією діяльністю.

Ціна кредитних ресурсів, яка дає характеристику їх доступності і впливає на обсяги підприємництва.

Стан науково–технічної діяльності в країні, яка генерує науково–технічні продукти, що потенційно можуть бути інноваційним об'єктом для підприємства.

Також варто зазначити, що невирішеними проблемами в інноваційній сфері залишаються низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача або недостатня фаховість менеджерів у сфері управління інноваціями, формування інноваційної інфраструктури тощо. Досвід розвинених країн підтверджує доцільність створення різноманітних структур підтримки інноваційного підприємництва, зокрема, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустриальних парків тощо. Державна політика розвинених країн спрямована на створення сприятливого середовища для науково–технологічного розвитку недержавного підприємництва.

Таблиця 3. Дослідження зв'язків показників стану інноваційного розвитку підприємств та факторів впливу на нього

I. Обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств	II. Обсяги реалізованої (відвантаженої) інноваційної продукції	III. Обсяги експорту реалізованої (відвантаженої) інноваційної продукції	IV. Прибуток інноваційних підприємств
Фактори, які враховувались в якості сценарних умов			
1. Обсяги банківських кредитів юридичним особам. 2. Обсяги фінансування науково–технічної діяльності. 3. Обсяги куплених за кордоном патентів та ліцензій. 4. Власний капітал малих, середніх та великих підприємств. 5. Фінансовий результат від основної діяльності (обсяг прибутку в економіці всього). 6. Кількість науково–технічних організацій.	1. Продуктивність одного малого, середнього та великого підприємства. 2. Ціна кредитних ресурсів. 3. Кількість малих, середніх та великих інноваційних підприємств. 4. Фінансування науково–технічної діяльності в Україні. 5. Тенденція віддачі фінансування на одницю малих, середніх та великих інноваційних підприємств.	1. Умови експортної зовнішньоекономічної діяльності. 2. Частка експорту в ВВП. 3. Зміна валютного курсу. 4. Темп зростання світових цін.	1. Податкове навантаження на малі, середні та великі підприємства. 2. Обсяги кредитування малих, середніх та великих підприємств. 3. Середня рентабельність підприємництва. 4. Ресурсовитратність малих, середніх та великих підприємств. 5. Вартість інноваційної документації для впровадження. 6. Рентабельність.

Як було зазначено вище, в Україні інноваційна діяльність здебільшого асоціюється з великими підприємствами промисловості та наукоємних високотехнологічних галузей.

Проте, інноваційна діяльність передбачає не лише практичне використання науково–технічних розробок і винаходів, але і зміни в продуктах, процесах, маркетингу, організації та управлінні виробництвом [9]. Тому важливим завданням на сучасному етапі є стимулювання інноваційної активності малих та середніх підприємств інших галузей. Це стосується, насамперед, таких галузей як туризм, медицина, ІТ, сільське господарство, які, по–перше, є пріоритетними для української економіки, по–друге, питома частка малих підприємств у цих галузях є досить значною.

Також, дієвими способами підвищення інноваційної активності підприємства на сучасному етапі є активізація діяльності безпосередньо самих підприємств, а саме: об'єднання зусиль усіх працівників та надання їм автономії у своїй діяльності, вивчення потреб клієнтів, дослідження та обґрунтування інноваційних ідей, органічне впровадження інновацій у стратегію розвитку підприємства. Для активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні необхідними кроками є: реалізація спеціальних програм інноваційного розвитку, формування інноваційної інфраструктури, налагодження тісної співпраці між науковими закладами та підприємствами на основі комерціалізації, розроблення та впровадження дієвого алгоритму фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Висновки

Головними факторами успішної інноваційної діяльності суб'єктів господарювання є типовий набір з фінансових, трудових, природних, науково–технічних, управлінських ресурсів при умові їх ефективного використання. Ця «ефективність» і стає завданням підприємця, як головного організатора і координатора використання його ресурсів: власних, залучених і позичених. Чим більш ефективною стає комбінація використання ресурсів на даному інноваційному підприємстві, тим більш конкурентним і успішним є бізнес. Але з різних причин реальна ситуація для інноваційних підприємств частіше є незадовільною. Заважають нестабільні фінансові умови, низька кваліфікація кадрів, помилки в організації ме–

неджменту, недоступність окремих матеріальних ресурсів, поведінка представників влади, монополізація ринків, недоступність нових технологій і інноваційних розробок. Цей перелік і є тими напрямками підтримки інноваційного підприємництва, яких воно потребує від держави.

Потрібні заходи для входження інноваційного підприємництва у виробничі сфери. Стимулювання цього напряму має йти через умови доступності капіталів, результатів наукових розробок, оренди виробничих площ і устаткування, підготовлених кадрів, менеджерів, систем мотивації, організації збуту продукції. Але в першу чергу мають бути стабільні фінансові–економічні умови: інфляція до 5 відсотків, девальвація – до 3 відсотків, кредитні ставки до 7–9 відсотків. Потрібно 4–6 років такого фінансового середовища для позитивної оцінки сприятливості фінансових умов інноваційними підприємствами, не говорячи вже про постійно низький податковий прес і юридичну захищеність власності від рекету і корупції. Сприятливе середовище для підприємництва формується на центральному і місцевому рівні влади. Це має бути єдина система сприяння працюючим та новоствореним підприємствам і запобігання різних форм тиску на них.

Список використаних джерел

1. Бабець І. Г. Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду/ І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова, О. А. Мокій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/65.htm>. 2.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. – № 40–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40–15>.
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www / ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Бойчук Р. М. Формування інфраструктури інноваційного забезпечення розвитку малого бізнесу/ Р. М. Бойчук, Б. В. Гречаник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?url=http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%25D0%2597%25D0%25B1%25D1%2596%25D1%2580%25D0%25BD%25D0%25B8%25D0%25BA/2012–2/%25D0%2591%25D0%25BE%25D0%25B9%25D1%2587%25D1%2583%25D0>

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

%25BA,%2520 %25D0 %2593 %25D1 %2580
%25D0 %25B5 %25D1 %2587 % 25D0 %25B0
%25D0 %25BD%25D0 %25B8 %25D0 %25BA.pd
f&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ved=OahUKEwjGguQ8e
fLAhWp_XIKHQjODqkQFggmMAI&usg=AFQjCNGC_
nMDpKdS8nIVoTFmv6bJNuMkug

5. Камінчан Г. В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу в Україні / Г. В. Камінчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/7971426331821.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ved=OahUKEwjVnerb447NAhWJ3SwKHSxgDw4QFggVMAA&usg=AFQjCNFasmY4vqmpC984OdyVYeWumXCMA>

6. Ключа Ю.Б. Бізнесове середовище як форма сприяння інноваційному розвитку / Ю.Б. Ключа Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми. – С.213–221.

7. Статистичний збірник / Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Державний комітет статистики України – ДП «Інфор-

маційно–аналітичне агентство». – Київ. – ТОВ «Август трейд». 2013–2014, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

8. Россоха В. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 119–120.

9. Яненко І. Г. Організаційно–управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: монографія / І. Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – С. 380.

10. Чернікова В. І. Особливості інновацій у туризмі [Електронний ресурс] / В. І. Чернікова // Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С. 89–94. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/chernikova.htm

11. Попрозман Н.В. До питання дослідження соціально–економічних систем в сучасних умовах / Н.В. Попрозман, О.А. Дудзяк // Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ Мін. економ. України – 2017. – Випуск № 6. – С. 9–13.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 005.93:657.422:005.334

О.А. ОСТРОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
ВУ ЗІЕУ НГАН,
магістрант магістерської програми «Фінансовий менеджмент у сфері бізнесу»,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Управління оборотними активами в умовах кризи

У статті досліджуються проблеми управління оборотними активами в сучасних кризових умовах. Для визначення стану забезпечення оборотними активами підприємств України вивчаються статистичні дані на макрорівні. Пропонується авторське розуміння послідовності дій та змісту основних етапів антикризового управління оборотними активами. Управління оборотними активами розглядається як складова антикризового управління підприємством.

Ключові слова: оборотні активи, криза, антикризове управління, дебіторська заборгованість, запаси, грошові кошти.

О.А. ОСТРОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана
ВУ ЗІЕУ НГАН,
магистрант магистерской программы «Финансовый менеджмент в сфере бизнеса»,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Управление оборотными активами в условиях кризиса

В статье изучаются проблемы управления оборотными активами в условиях кризиса. Для определения состояния обеспечения оборотными активами предприятий Украины приводятся статистические данные на макроуровне. Предлагается авторское понимание последовательности действий и содержания основных этапов антикризисного управления оборотными активами. Управление оборотными активами рассматривается как составная часть антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: оборотные активы, кризис, антикризисное управление, дебиторская задолженность, запасы, денежные средства.

O. OSTROVSKA,
 Ph.D., Cand. Sc., Assoc. Prof., Senior Lecturer of the Corporate Finance and Controlling Department,
 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
 VU ZIYEU NGAN,
 Master Student of Master Program «Corporate Financial Management»,
 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

The Crisis Management of Current Assets

The article examines the problems of crisis management of current assets. In order to determine the state of the provision of current assets of enterprises in Ukraine, the macrolevel statistics are inferred. The author's understanding of the sequence of actions and content of the main stages of crisis management of current assets is suggested. Management of current assets is considered as an integral part of the crisis management of the enterprise.

Keywords: current assets, crisis, crisis management, accounts receivable, stocks, cash.

Постанова проблеми. Дослідження проблем ефективного управління оборотними активами суб'єктів підприємництва актуалізує вирішення багатьох теоретичних та практичних питань. Серед них важливим є вивчення організації ефективного управління оборотними активами підприємств. Незважаючи на те, що останніми роками управлінню оборотними активами присвячено багато праць науковців і практиків, питання управління ними саме в умовах кризи залишаються недостатньо вирішеними в системі управління фінансами підприємств.

За скрутного становища компанії мають досить обмежені обсяги оборотних активів, які можна використовувати для виходу з кризи. Зазвичай, за таких умов менеджмент підприємства має обмежений часовий ресурс за відсутності «права на помилку». Тому дослідження проблем формування, розміщення, використання оборотних активів та ефективного управління ними значно актуалізується в сучасних кризових умовах національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств зробили такі зарубіжні вчені як Ф. Кене, А. Маршал, Дж. С. Мілль, А. Сміт та Й. Шумпетер. Питанням менеджменту оборотних активів присвячено багато праць також вітчизняних вчених: І. О. Бланка, А. М. Поддєрьогіна, С. С. Стоянова-Коваль, О. П. Колумбет, В. А. Анікіна, В. М. Івахненко, О. М. Бірман, П. Г. Бунич, Д. В. Лисенко, В. Є. Леонтьєвої, С. М. Гоцуляк, А. М. Павліковського та ін. Натомість проблемам управління оборотними активами саме в сучасних кризових умовах приділено недостатньо уваги.

Метою дослідження визначено теоретичне узагальнення підходів та формулювання авторського розуміння етапів ефективного менеджменту оборотних активів під час кризи у розрізі управління складовими оборотних коштів, а саме: запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Виклад основного матеріалу. З метою уточнення термінологічного апарату менеджменту оборотних коштів потрібно дати чітке визначення оборотного активу.

Стоянова-Коваль С. С. та Стоянова О. М. визначає оборотні активи як «відносини купівлі-продажу грошових коштів, які на ринку є своєрідним товаром. Придбання такого товару підприємством означає появу фінансових ресурсів для авансування оборотних активів, які, на відміну від капіталу, мають монетарно-речову форму й повністю споживаються протягом операційного циклу» [1].

Колумбет О. П. вважає, що оборотний актив – це «сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу» [2].

Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає оборотні активи як гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3].

Вважаємо, що наведені вище визначення тією чи іншою мірою розкривають зміст оборотного активу, тим не менш всі вони потребують уточнення в сенсі того, що оборотний актив є також

необхідний для забезпечення безперервності фінансово-господарської діяльності й функціонування підприємства.

Слід зауважити, що автори статті чітко розмежовують зміст оборотних активів та оборотного капіталу. Таким чином, ми погоджуємося, що оборотний капітал є частиною ресурсів підприємства, за рахунок якої фінансуються оборотні активи підприємства та забезпечується безперервність діяльності підприємства в короткостроковому періоді [4].

Для визначення сучасного стану забезпечення оборотними активами на підприємствах України вважаємо недостатнім проаналізувати динаміку їх абсолютної суми. На нашу думку, вивчення зміни поточних активів доцільно проводити у порівнянні з динамікою власного капіталу як джерела внутрішнього фінансування компанії. Співвідношення темпів зростання цих показників може певною мірою характеризувати ліквідність суб'єкта підприємництва.

Щодо зміни абсолютних показників оборотних коштів і власного капіталу, то згідно із Табл. 1, розробленої авторами дослідження на основі даних Державної служби статистики України [5], можна зробити висновок, що загальний обсяг оборотних активів щорічно зростає. Така динаміка свідчить про поживлення ділової активності підприємств в Україні. Також із даних Табл. 1 бачимо, що із зростанням оборотних активів зростає також власний капітал. Проте зростання оборотних активів відбувається більш швидкими

темпами (рис. 1), винятком є зростання власного капіталу за період 2015–2016 рр. В цілому, така тенденція свідчить про активне залучення позикових коштів для фінансування оборотних активів.

З таблиці можна побачити, що в багатьох секторах економіки оборотні активи перевищують власний капітал, за винятком галузей:

- 1) транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність;
- 2) інформація та телекомунікації;
- 3) фінансова та страхова діяльність;
- 4) операції з нерухомим майном;
- 5) діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
- 6) освіта;
- 7) охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Перевищення власного капіталу над оборотними активами в цих галузях пояснюється двома причинами:

- особливістю діяльності підприємств, що полягає в потребі більш активного залучення позикових коштів;
- більш активне використання необоротних засобів для забезпечення діяльності підприємства.

З (рис. 2) можна побачити, що позиковий капітал по підприємствах України зростає з кожним роком. За останні п'ять років короткостроковий позиковий капітал зріс майже вдвічі: з 2097,65 млрд. грн. у 2012 році до 4114,90 млрд. грн. у 2016 [5].

З метою визначення механізму управління оборотними активами під час кризи, дослідимо

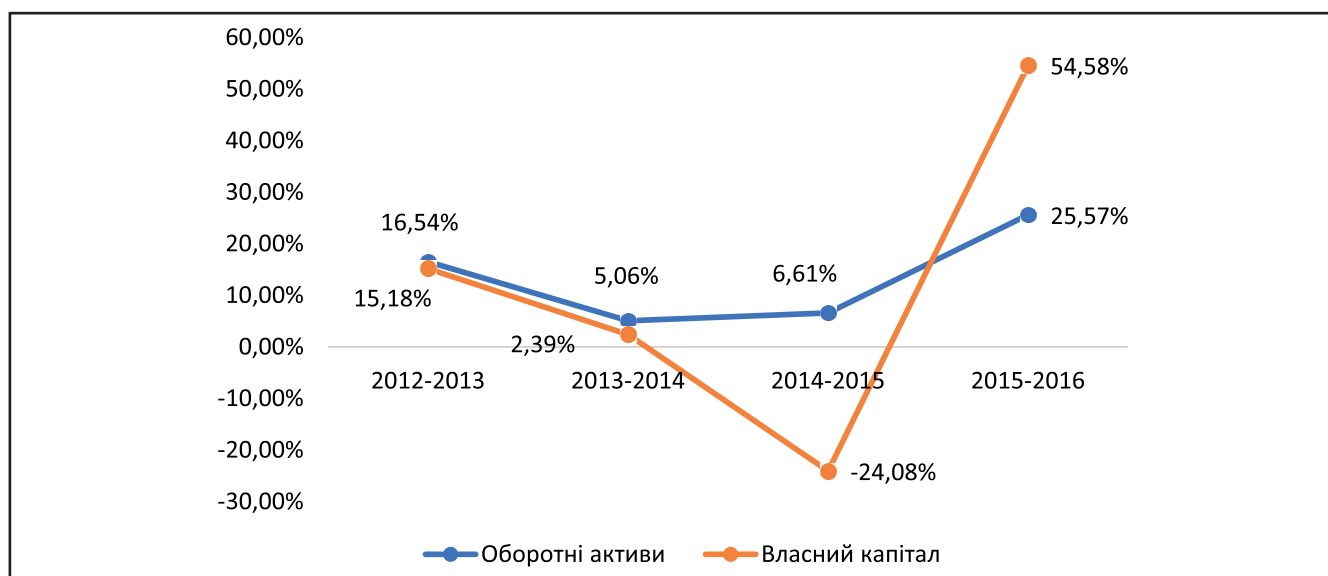


Рисунок 1. Темпи зростання оборотних активів та власного капіталу підприємств України за період 2012–2016 рр. (побудовано авторами дослідження на основі [5])

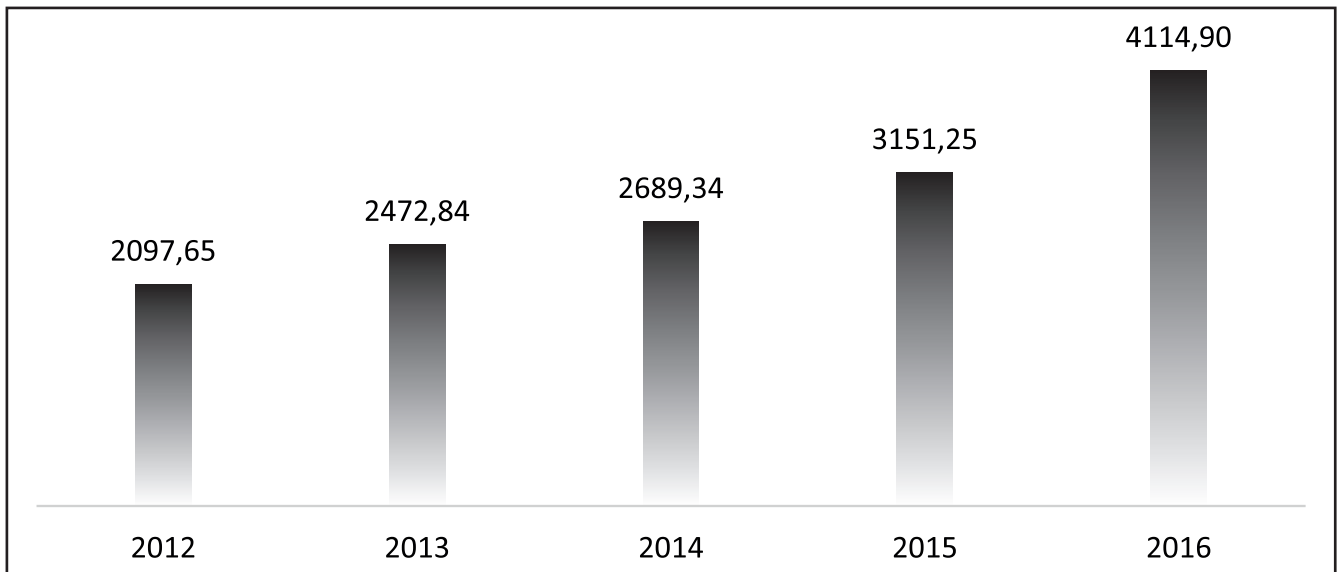


Рисунок 2. Динаміка короткострокового позикового капіталу по підприємствах України у період 2012–2016 рр., млрд. грн. (побудовано авторами на основі [5])

її вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Серед негативних наслідків впливу фінансової кризи на оборотні активи можна виділити такі [4]:

- зменшення оборотності готової продукції через зменшення кількості споживачів, обсягів замовлень та укладених контрактів щодо реалізації продукції;
- зростання обсягів неліквідних оборотних активів та поява понаднормованих запасів;
- значне падіння обсягів реалізації і, відповідно, зменшення чистого доходу підприємства.

Отже, криза впливає першим чином на зміни таких статей оборотних активів як готова продукція, грошові кошти та запаси.

Управління оборотними активами під час кризи відрізняється від управління оборотними активами під час нормального функціонування підприємства тим, що:

- під час кризи більш пріоритетним є короткострокова стратегія розвитку;
- основною метою менеджменту підприємства стає зростання ліквідності за наступного покриття збитків.

З цієї причини особливого значення під час кризи набуває система антикризового управління підприємством, яка має на меті розробку стабілізаційної програми, спрямованої, в першу чергу, на відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства.

Авторське розуміння послідовності дій при антикризовому управлінні оборотними активами можна представити як три основні етапи (рис. 3).

Перший етап антикризового управління має бути націлений на виявлення тенденцій змін загального обсягу й складу оборотних активів. Для цього потрібно дослідити зміни абсолютних сум оборотних активів у порівнянні зі змінами обсягу реалізації продукції. Здійснюється аналіз динаміки складу оборотних активів підприємства у розрізі статей залежно від їх ліквідності:

- а) кошти, авансовані в товарні запаси;
- б) кошти в дебіторській заборгованості;
- в) грошові активи;
- г) інші види оборотних активів.

Аналіз оборотних активів в такому розрізі дозволить підприємству більш ефективно управляти ліквідністю.

Другий етап антикризового управління оборотними активами полягає у визначенні ефективності використання оборотних активів за результатами обчислення певних показників. Оскільки кожне підприємство має певну специфіку діяльності, менеджмент компанії має обрати такі показники, які б найбільш яскраво відображали ефективність використання оборотних активів. За нашими спостереженнями, найбільш часто з метою оцінки ефективності використання оборотних активів застосовуються показники:

- рентабельність оборотних активів,
- коефіцієнт оборотності активів,
- період обороту оборотних активів.

Слід зауважити, що наведені показники є взаємопов'язаними між собою. Зміна одного показника призводить до зміни іншого. Так, зрос-

Динаміка оборотних активів (ОА) та власного капіталу (ВК) на підприємствах України за 2012–2016 рр., млрд. грн. (побудовано авторами дослідження на основі [5])

Роки	2012			2013			2014			2015			2016	
	ОА	ВК	ОА	ВК	ОА	ВК	ОА	ВК	ОА	ВК	ОА	ВК	ОА	ВК
Сільське, лісове та рибне господарство	139,46	123,45	173,09	148,15	195,02	156,82	267,54	163,93	514,62	275,30				
Промисловість	706,45	526,12	786,10	680,36	838,71	721,16	942,24	579,22	1201,59	479,07				
Будівництво	136,97	27,03	161,52	29,52	186,21	32,19	173,15	3,14	213,04	-16,04				
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів і транспортних засобів і мотоциклів	767,80	103,24	914,97	106,53	930,51	97,56	968,58	-24,01	1186,49	-67,33				
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	90,28	162,78	113,32	173,18	126,25	179,36	134,51	151,34	184,20	724,82				
Тимчасове розміщення й організація харчування	8,01	11,79	10,11	12,39	11,43	13,79	8,11	3,33	9,70	-3,12				
Інформація та телекомунікації	33,21	45,56	36,17	41,37	38,71	29,44	45,25	3,90	55,16	77,27				
Фінансова та страхова діяльність	280,92	213,06	318,47	227,17	282,36	204,66	232,28	128,44	225,74	113,58				
Операції з нерухомим майном	118,53	139,04	127,89	142,62	147,61	141,39	161,41	40,63	208,44	-13,59				
Професійна, наукова та технічна діяльність	178,50	133,33	226,77	143,88	255,69	159,85	282,81	269,09	235,81	532,55				
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	37,68	152,90	43,47	183,34	43,47	194,17	43,86	144,93	58,04	169,30				
Освіта	0,59	1,57	0,64	1,65	0,64	1,67	0,64	1,67	0,80	1,63				
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,22	5,09	2,24	5,39	3,07	5,69	2,53	2,86	3,10	3,45				
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4,39	7,38	4,69	7,85	7,92	11,19	6,74	10,87	8,46	9,78				
Надання інших видів послуг	1,63	1,54	1,70	1,53	1,44	1,44	2,31	1,31	3,42	2,06				
Усього	2506,63	1653,89	2921,14	1904,94	3069,04	1950,37	3271,95	1480,66	4108,60	2288,74				

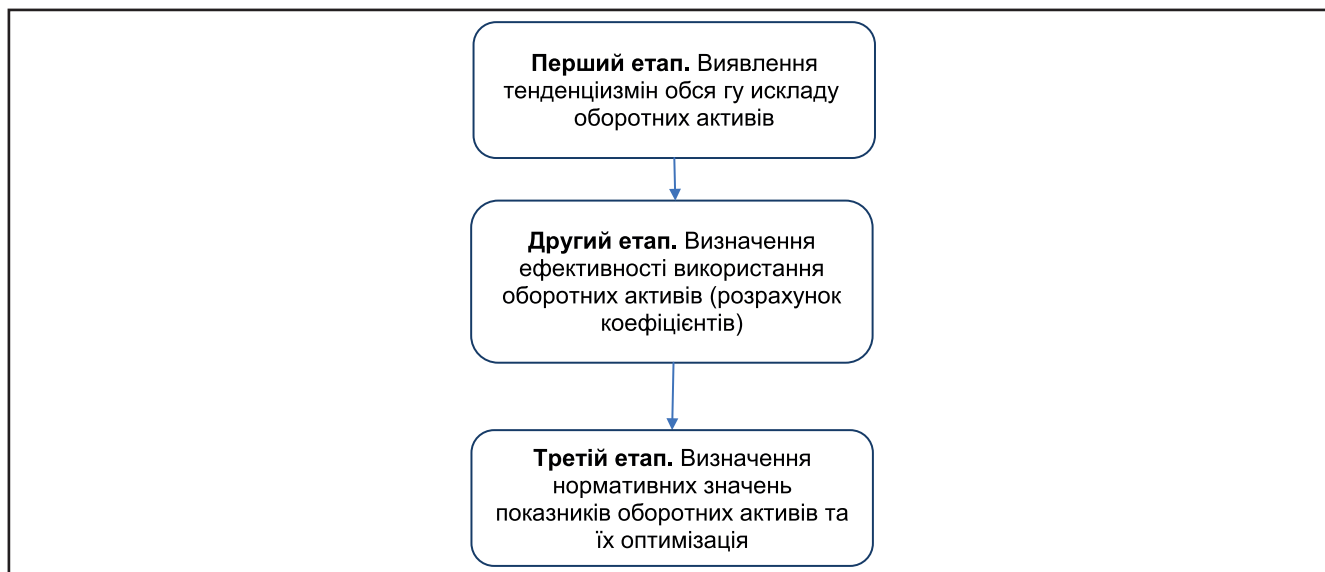


Рисунок 3. Етапи управління оборотними активами під час кризи (розробка авторів дослідження)

тання кількості оборотів поточних активів зменшує потреби підприємства в них, прискорює період їх обороту та збільшує рентабельність.

Третій етап полягає у визначенні нормативних значень показників оборотних активів, таких як грошові кошти, авансовані у товарні запаси, та відвернені в дебіторську заборгованість. Етап є дуже важливий, адже нормативні значення мають бути такими, за яких досягалась би найбільша ефективність використання оборотних активів. Далі підприємство повинне провести оптимізацію структури оборотних активів задля збільшення ліквідності та досягнення визначених нормативних значень. Складність даного етапу полягає в тому, що нормативні значення показників оборотних активів значно відрізняються за секторами економіки. Це зумовлюється як особливостями діяльності підприємств різних галузей, так і особливостями антикризового фінансового управління ними.

Основна проблема антикризового управління оборотними активами полягає в тому, що через їхню більшу ліквідність у порівнянні з необоротними активами, вони швидше піддаються ризикам втрат. Ці втрати можуть бути спричинені макроекономічними чинниками, що не залежать від діяльності підприємства, такими як: інфляція, погіршення ринкової кон'юнктури, неповернення дебіторської заборгованості, втрата запасів через несприятливі погодні умови тощо. Прискорення оборотності оборотних активів дещо нівелює (проте обмежено) такі ризики. Тим не менш, факт, що всі види оборотних активів піддаються ризи-

ку втрат, залишається проблемою, яку слід вирішувати антикризовим фінансовим менеджерам в сучасних надскладних економічних умовах.

Висновки

Управління оборотними активами під час кризи зорієнтоване, передусім, на збільшення ліквідності та платоспроможності підприємства у короткостроковому періоді.

За антикризового менеджменту оборотні активи доцільно досліджувати у розрізі: а) кошти, авансовані в товарні запаси; б) кошти, відвернені в дебіторську заборгованість; в) грошові активи; г) інші види оборотних активів.

Менеджмент поточних активів під час кризи доцільно поділяти на три етапи.

Перший етап полягає в аналізі структури оборотних активів та визначенні найбільш проблемних аспектів використання оборотних активів.

Другий – розрахунок показників, які б найточніше відображали ефективність використання оборотних активів. До таких показників можна віднести рентабельність оборотних активів, коефіцієнт оборотності активів, період обороту оборотних активів.

Третій етап полягає у визначенні нормативних значень показників оборотних активів та їх реструктуризація з метою досягнення таких значень.

Антикризове управління оборотним капіталом автори розглядають як складову стратегії виходу з кризи та антикризового управління підприємством у цілому.

У подальших дослідженнях вважаємо за необхідне оцінити доцільність та визначити напрями імплементації закордонного досвіду управління оборотними активами під час кризи на підприємствах України.

Список використаних джерел

1. Стоянова–Коваль С.С., Стоянова О.М. Оборотні активи аграрних підприємств: економічна сутність та науково–методичні підходи до специфіки їх класифікації // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – С.100–105.
2. Колумбет О.П. Оборотні активи: сутність, класифікація та структура у вітчизняній і зарубіжній практиці.

// Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія: «Економіка та управління». – 2013. – С. 324 – 332.

3. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

4. Гоцуляк С.М. Деякі аспекти управління оборотним капіталом підприємства. // Вісник соціально–економічних досліджень № 41(2). – 2011. – С.38–44.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доц., Національний університет харчових технологій
А.О. ГРИЦЕНКО,
студентка, Національний університет харчових технологій

Управління фінансовим потенціалом підприємства

Фінансовий потенціал підприємства – це складна, динамічна система, що складається з елементів, які взаємопов'язані та взаємозумовлені. В свою чергу елементи залежать від рівня розвитку підприємства, конкурентної позиції на ринку, ефективності системи управління, а також від можливості залучати та поєднувати окремі види джерел фінансування.

У статті розкрито теоретичні основи визначення сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства», його роль та призначення. З метою збільшення позитивного фінансового результату, головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства вважається оптимізація фінансових потоків. Описано та охарактеризовано сучасні методи діагностики фінансового потенціалу, а також розкрито їх переваги та недоліки.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансова діагностика, оцінка фінансового потенціалу.

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доц., Национальный университет пищевых технологий
А.А. ГРИЦЕНКО,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Управление финансовым потенциалом предприятия

Финансовый потенциал предприятия – это сложная, динамичная система, состоящая из элементов, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены. В свою очередь элементы зависят от уровня развития предприятия, конкурентной позиции на рынке, эффективности системы управления, а также от возможности привлекать и объединять отдельные виды источников финансирования.

В статье раскрыты теоретические основы определения сущности понятия «финансовый потенциал предприятия», его роль и назначение. С целью увеличения положительного финансового результата, главной задачей управления финансовым потенциалом предприятия считается оптимизация финансовых потоков. Описаны и охарактеризованы современные методы диагностики финансового потенциала, а также раскрыто их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: финансовый потенциал, финансовая диагностика, оценка финансового потенциала.

Management of the financial potential of the enterprise

The financial potential of an enterprise is a complex, dynamic system consisting of elements that are interrelated and interdependent. In turn, the elements depend on the level of development of the enterprise, the competitive position in the market, the effectiveness of the management system, as well as the ability to attract and combine certain types of funding sources.

The article reveals the theoretical basis for the definition of the essence of the concept «financial potential of the enterprise», its role and purpose. In order to increase the positive financial result, the main task of managing the financial potential of the enterprise is the optimization of financial flows. The modern methods of diagnostics of financial potential are described and characterized, as well as their advantages and disadvantages are revealed.

Key words: financial potential, financial diagnostics, estimation of financial potential.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економічних систем в системі управління підприємством значно зростає роль фінансових чинників. Необхідність оцінювати реальні фінансові можливості підприємства призводить до застосування практичних підходів управління фінансовим потенціалом, який в свою чергу є визначальним чинником його розвитку і гарантією економічного зростання. Він показує конкурентну позицію підприємства на ринку, демонструє інтенсивність подальшого розвитку. Виявлення негативних тенденцій, які несуть загрозу функціонуванню підприємства, можливе завдяки аналізу динаміки коливань параметрів фінансового потенціалу. Адаптація, до постійних змін внутрішнього і зовнішнього середовища, можлива за умов створення гнучкого ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства. Тому виникає потреба у використанні нових теоретичних підходів, які сприятимуть ефективному подоланню підприємствами важких економічних проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблеми управління фінансовим потенціалом підприємства займалися такі вчені: Е. Альтман, В. Аранчій, О.В. Ареф'євої, О.І. Амоші, В.П. Бабича, Я.Г. Берсуцького, В.М. Гриньової, В.Б. Занги, М.І. Іванова, О.М. Кизими, Т.С. Клебанової, М.М. Лепи, П.А. Орлової, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, Л.В. Руденко, О.М. Тридіда, А. Чупіс, А. Чухно та інші.

Проте, незважаючи на значні досягнення в цій області, є певні проблеми, які залишаються предметом обговорення вчених та потребують ґрунтовного дослідження.

Метою статті є розкриття сутності, ролі та призначення фінансового потенціалу підприємства, характеристика й аналіз сучасних підходів щодо діагностики та управління потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Підприємство – це суб'єкт господарювання, що володіє правами юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку та комерційну діяльність з метою отримання максимального прибутку. В умовах ринкової економіки управління фінансами підприємства охоплює усю систему управління підприємствами. Стан фінансів суб'єкта господарювання залежить від його фінансового потенціалу, що є основою діяльності [1].

Існує безліч понять «фінансового потенціалу», тому проаналізувавши деякі з них можемо визначити, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів та можливостей, які управлінці використовують для досягнення поставлених організаційних цілей та забезпечення фінансової стійкості. Також його можна описати як відносити, які виникають на підприємстві з метою досягнення максимально позитивного фінансового результату за певних умов. А саме:

- наявності власного капіталу;
- достатнього для забезпечення ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості залучення зовнішнього капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і перспективного фінансового стану підприємства [1].

Фінансовий потенціал є складною системою, елементи якої взаємопов'язані та взаємообумовлені, які залежать від конкурентної позиції, рівня розвитку підприємства, можливості залучення коштів, ефективної системи управління. Управління фінансовим потенціалом являє собою цілеспрямований вплив на фінансові ресурси з метою отримання максимально можливого прибутку та нарощування рівня їх фінансового потенціалу для розвитку й відновлення виробництва на його інноваційній основі. Головним завданням управління потенціалу вважається оптимізація фінансових потоків. Отже, управління фінансовим потенціалом – це вплив на фінансовий потенціал, з метою збереження його стійкості у відповідності до цілей і мети діяльності підприємства.

Управління фінансовим потенціалом на вітчизняних підприємствах переважно пов'язане із підтриманням платоспроможності підприємства, досягненням беззбитковості та прибутковості, а також залученням кредитних та інвестиційних ресурсів.

Параметри фінансового потенціалу підприємства можна досліджувати у двох напрямках:

- показники у динаміці, які дають змогу побачити негативні тенденції у діяльності фінансової сфери підприємства;
- моментні показники, які описують поточний фінансовий стан підприємства, а також можуть бути використані: як основа для короткострокових управлінських рішень;
- оцінка показників проводиться на основі порівняння з нормативними значеннями даних показників.

Наявний рівень фінансового потенціалу на підприємстві визначається обсягом та якістю фінансових ресурсів [2].

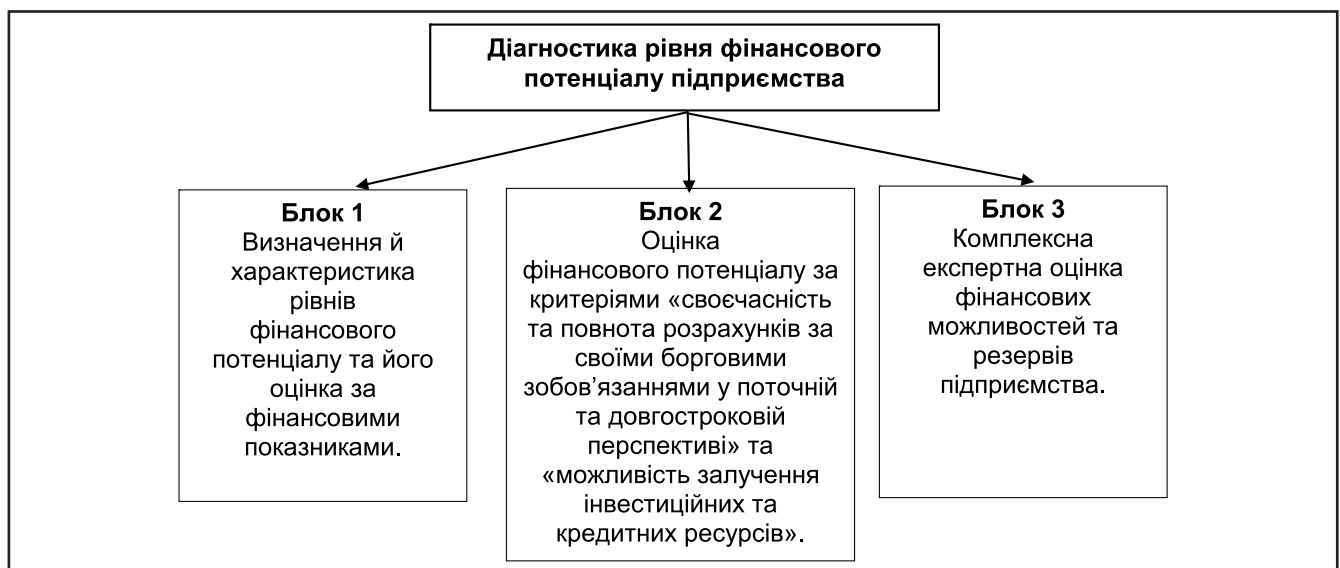
Технологія діагностики та визначення рівня фінансового потенціалу складається з трьох блоків, яка представлена на (див. рисунок).

На даний момент існує безліч методів діагностики фінансового потенціалу, а саме: індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, результативний, коефіцієнтний, метод грошової оцінки елементів потенціалу, пріоритетної оцінки ресурсів.

У наукових публікаціях виокремлюються економічна, фінансова й бухгалтерська моделі діагностики фінансового потенціалу підприємства. Поширеними є використання економіко-математичних моделей: методики Альтмана, Таффлера, Фулмера, Спрінгейта, Сайфуліна, Кадикова та інших [2].

Отже, спільними рисами між вище вказаними підходами є те, що основним джерелом фінансової інформації виступає бухгалтерська звітність, на основі якої здійснюється розрахунок основних фінансових показників, а отримані результати необхідно порівняти із результатами за минулий період або показниками діяльності основного конкурента. Про відмінні риси цих методів можна сказати, що при різних методиках використовують різний перелік фінансових показників, різні способи їх розрахунку тощо.

Всі методики діагностики фінансового потенціалу підприємства характеризуються ретроспективністю. Отримані результати показують рівень фінансового потенціалу підприємства за певний



Діагностики та визначення рівня фінансового потенціалу

період, але не показує його невикористаних фінансових можливостей.

З огляду на це, більш доцільно для діагностики рівня використання фінансового потенціалу підприємства використовувати інтегральний показник найвищих фінансових результатів підприємства, нормований за еталонними значеннями. Потім доцільним є визначення коефіцієнта невідповідності фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства еталонному [2]. Проте слід враховувати, що чинником дестабілізації фінансового потенціалу виступає зовнішнє середовище, тож його рівень залежить від наявності необхідних ресурсів та від умов доступу до них.

При діагностиці фінансового потенціалу підприємства доцільно використовувати поняття «орієнтири», а не «показники». Так як «орієнтири» мають на меті відстежити, оцінити та прогнозувати тенденції змін окремих напрямів діяльності підприємства, а «показники» є кількісними вимірниками властивостей об'єкта, суб'єкта тощо. Тож необхідно із загальної кількості показників відбирати саме ті, які сигналізують про майбутні зміни, ризики, загрози тощо. Також необхідно звертати увагу на взаємозв'язок між орієнтирами та на їх вплив на майбутню динаміку показників.

Такі орієнтири діагностики фінансового потенціалу підприємства доцільно об'єднати у декілька блоків:

- орієнтири платоспроможності підприємства;
- орієнтири фінансової результативності підприємства;
- орієнтири кредитоспроможності;
- орієнтири інвестиційної привабливості;
- орієнтири фінансових резервів;
- орієнтири фінансової безпеки;
- орієнтири балансової та ринкової вартості підприємства та його бізнесу [2].

Тож, діагностика фінансового потенціалу підприємства має на меті визначення орієнтирів, методів та характеристику їх виміру за певним принципом, а також оцінку відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень.

Динамічна зміна факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також комплексність вирішуваних задач, яка проявляється в єдності різних аспектів, а саме управлінських економічних, соціальних тощо, зумовлює необхідність використання комплексного системного підходу до управління фінансовим потенціалом підпри-

ємства. Отже, виникає потреба у дослідженні та використанні механізму управління фінансовим потенціалом. Він повинен складатися з принципів, мети, задачі, функції механізму, інструментів, які необхідні для його реалізації, а також інформаційної підтримки.

Механізм управління фінансовим потенціалом можна описати наступним чином. Фінансовий потенціал підприємства базується на принципах та меті, на нього впливають зовнішні фактори. Внутрішні фактори та фінансовий потенціал пов'язані двостороннім впливом один на одного. З мети випливають задачі. Наступним елементом механізму є комплекс методів управління фінансовим потенціалом підприємства, ефективне використання яких має приводити до стійкого функціонування. Для визначення якості функціонування підприємства використовуються критерії ефективності, що встановлюються відповідно до мети. Якщо результати моніторингу є позитивними, то поставлена мета досягнена та підприємство може підтримувати отриманий результат або встановити нову мету. У випадку, коли результати моніторингу не є позитивними, необхідно повернутись до етапу вибору комплексу методів управління фінансовим потенціалом [3].

Отже, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства – це система, яка сприяє взаємодії діагностиці, регулюванню, моніторингу, які характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства, а також дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Основною особливістю механізму управління фінансовим потенціалом підприємства виступає його постійний розвиток. Проте він може бути не тільки прогресивним, але й регресивним, тому механізм управління потенціалом має бути направленим на підтримання стабільного зростання елементів управління. Для вдосконалення механізму управління використовується структура управління, яка якомога більше сприяє досягнення поставленої цілі, при цьому враховує вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Виділяють наступні основні аспекти ефективного управління фінансовим потенціалом:

- оптимальність розподілу фінансових ресурсів, а також дієздатність фінансової системи підприємства;

- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу;
- конкуренція, оскільки через неї підприємства йдуть на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку;
- фінансова стійкість є найважливішим компонентом загального сталого розвитку підприємства [3].

Також одним із напрямків удосконалення механізму управління потенціалу може бути вдосконалення інноваційного процесу, який може поліпшити структуру управління економічними ресурсами та пошук прихованих резервів потенціалу.

Висновки

Фінансовий потенціал – це складна, динамічна система, що складається з елементів, які між собою взаємопов'язані та взаємозумовлені. Він є результатом діяльності всіх елементів фінансових відносин підприємства, а також залежить від їхньої виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.

Основною задачею управління фінансовим потенціалом підприємства виступає оптимізація фінансових потоків для максимізації прибутків. Для цього необхідно скласти правильно фінансовий план своєї діяльності. Удосконалити фінансовий потенціал можна за рахунок підвищення результативності використання ресурсів підприємства. Так забезпечується розвиток сфер діяльності підприємства на основі збільшення прибутковості активів, при цьому зберігається платоспроможність та кредитоспроможність.

Для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом слід враховувати всі ас-

пекти, які позитивно впливають на управління економічними ресурсами підприємства і загальний розвиток. Підприємствам необхідно розширити та поглибити дослідження в галузі теорії та практики управління економічними ресурсами.

Список використаних джерел

1. Кузенко Т.Б., Сабліна Н.В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства: [Електронний ресурс] / Т.Б. Кузенко, Н.В. Сабліна // Режим доступу до статті.: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ape_2015_4_16.pdf.
2. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства: [Електронний ресурс] / О.Є. Гудзь // Режим доступу до статті.: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Oif_apk_2015_1_12.pdf.
3. Курінна О.В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства: [Електронний ресурс] / О.В. Курінна // Режим доступу до статті: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Nvamu_ekon_2014_1_18.pdf.
4. Кузькін Є.Ю. Фінансовий потенціал підприємств машинобудівної галузі / Є.Ю. Кузькін // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 89–93.
5. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства / Н.С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2. – С. 257–262.

УДК 330.46

Т.В. БЛУДОВА,
д.е.н., професор,
Є.М. ГАЛАХОВ,

аспірант, ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Моделювання пропозиції фріланс-заявок ІТ-підприємства

В статті розглядаються інструменти проведення на ІТ-підприємстві стратегічної кадрової політики, серед яких виділяється фріланс та аутсорсинг. Для цих економічних категорій досліджені їх переваги та недоліки. Представлено моделювання ефективного використання фріланс-ресурсу на ІТ-підприємстві з позиції вивчення пропозиції фріланс-заявок. Після застосування імітаційного моделювання отримані важливі характеристики щодо пропозиції фріланс-заявок, що в середньому за законом Пуассона вимагає збільшення кількості штатних працівників, що, в свою чергу, зменшить в середньому збитки ІТ-підприємства із-за оптимізації часу затримки основного потоку фріланс-заявок.

Ключові слова: фріланс–заявка, ІТ–підприємство, пропозиція фріланс–заявок, метод Монте–Карло.

Т.В. БЛУДОВА,
д.э.н., профессор
Е.М. ГАЛАХОВ,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Моделирование предложения фриланс заявок ИТ–предприятия

В статье рассматриваются инструменты проведения на ИТ–предприятии стратегической кадровой политики, среди которых выделяется фриланс и аутсорсинг. Для этих экономических категорий исследованы их преимущества и недостатки. Представлено моделирование эффективного использования фриланс ресурса на ИТ–предприятии с позиции изучения предложения фриланс–заявок. После применения имитационного моделирования получены важные характеристики по предложению фриланс–заявок, в среднем по закону Пуассона, что требует увеличения количества штатных работников, что, в свою очередь, уменьшит в среднем убытки ИТ–предприятия из–за оптимизации времени задержки основного потока фриланс–заявок.

Ключевые слова: фриланс заявка, ИТ–предприятие, предложение фриланс заявок, метод Монте–Карло.

T. BLUDOVA,
Doctor of Economics, professor
E. GALAKHOV,

post–graduate student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Modeling the offer of freelance–applications of the IT enterprise

The article discusses the tools for carrying out the personnel strategic policies at the IT company, including freelance and outsourcing. For these economic categories, their advantages and disadvantages are investigated. The modelling of the effective freelance–resource usage at the IT company from the standpoint of studying the freelance–applications offers is presented. After simulation modelling realization, the important characteristics of the freelance–applications offers were received, which, on average, according to the Poisson distribution law, requires the number of staff members increasing, which in turn will reduce the average loss of the IT company due to optimization of the time lag of the freelance–applications main flow.

Keywords: freelance–application, IT–company, freelance–application offer, the Monte–Carlo method.

Постановка проблеми. На сьогодні ефективне управління людськими активами, включаючи мінімізацію кількісного складу підприємства, являється актуальною проблемою. Виконання роботи (в тому числі і на постійній основі) працівниками, що не входять в штат підприємства має свої переваги, до яких відносяться: економія на соціальні внески з заробітної плати, лікарняних, відпускних, штрафів за непрацевлаштування інвалідів, відсутності робочого місця і пов'язаних з цим накладних витрат тощо.

Інструментами проведення на підприємстві стратегічної кадрової політики для виконання постійних, а не разових або періодичних робіт [п.80, 1] являються: аутстаффінг, фріланс, аутсорсинг, краудсорсинг, які описуються наступним чином:

- аутстаффінг – виведення зі штату підприємства співробітників, фактично залишаються на своєму робочому місці і виконують колишні обов'язки;
- фріланс (або фрілансерство) – залучення конкретного фахівця (фрілансера) для виконання робіт без знаходження на території підприємства;
- аутсорсинг – виконання сторонньою організацією (аутсорсером) певних завдань або деяких бізнес–процесів підприємства;
- краудсорсинг (англ. Crowd – «натовп», sourcing – «підбір ресурсів») – виконання необхідної роботи безкоштовно або за невелику призову винагороду ентузіастами, вирішальними конкретну проблему для компанії, що в сучасних умовах розвинених комунікативних мереж цілком реально. Прикладами застосування краудсорсингу є оголошення

підприємствами конкурсів на розробку пропозицій щодо поліпшення дизайну їх продукції чи приз за вирішення якоїсь технологічної проблеми [2].

В (табл.1) приведені переваги та недоліки аутсорсингу та фрілансу.

Метою роботи є моделювання отримати важливі характеристики щодо пропозиції фріланс-заявок після застосування імітаційного моделювання, та висунення гіпотези про підлеглість під закон розподілу Пуассона пропозиції фріланс-заявок, що дасть можливість розв'язати задачу оптимізації кількості штатних працівників, що повинно зменшити збитки ІТ-підприємства із-за оптимізації часу затримки основного потоку фріланс-заявок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У блозі Rayoneer в якості основних драйверів глобального ринку фрілансерів були визначені наступні області навичок: хмарні і розподілені обчислення; контент-маркетинг; дизайн користувацького інтерфейсу; графічний дизайн; цифровий та Інтернет-маркетинг; веб-архі-

тектура і розробки; Perl / Python / Ruby; представлення даних; мобільна розробка; розробка алгоритму; маркетинг в соціальних мережах; розробка ігор; шкільні скриптові мови; програмне забезпечення проміжного програмного забезпечення та інтеграції; PR і зв'язок та інші. Отже, використання ІТ-фрілансу для залучення професіоналів для розробки і обслуговування програмного забезпечення і комп'ютерної техніки ІТ-підприємства стає поширеним явищем [2].

На (рис.1) представлена динаміка розподілу робіт по представленим категоріям у фрілансерів за 2015–2016 рр. [3].

Як видно з (рис. 1) найбільш популярні категорії за кількістю замовлень – програмування, дизайн і робота з текстами.

Зазначимо, що в Україні збільшується кількість малих ІТ-підприємств, і як наслідок, збільшується чисельність фрілансерів, причому Україна посідає четверте місце у світі за їх кількістю після США, Росії та Індії, як досліджують науковці О.А. Грішнова, О.О. Савченко [4].

Таблиця 1. Переваги та недоліки аутсорсингу та фрілансу

Переваги аутсорсингу і фрілансу	Недоліки аутсорсингу і фрілансу
ефективне управління людськими активами: мінімізація кількісного складу підприємства (збереження статусу малого); економія коштів на оплату праці (вартість оплати нижче, ніж витрати на побудову власної кадрової структури); соціальні внески з заробітної плати, лікарняні, відпускні, штрафи за непрацевлаштування інвалідів, відсутність робочого місця і пов'язаних з цим накладних витрат (додаткові офісні площі, оргтехніка, канцтовари, довідково-правові системи, ліцензійне ПЗ), економія робочого часу – підбір кадрів, їх навчання і організація будь-якого процесу, що вимагає часу. виконання роботи (в тому числі і на постійній основі) працівниками, що не входять в штат підприємства	відсутність чіткої законодавчої бази, що ускладнює офіційне застосування послуги з виведення персоналу за штат; небезпека втрати керованості бізнес-процесом, відданим на сторону, відсутність належного контролю за діяльністю організацій або фахівців, що надають послуги аутсорсингу; можливість розголошення конфіденційної інформації; ризик збитків в разі залучення несумлінного аутсорсера; ризик раптового припинення надання послуг, оскільки фірма-аутсорсер, як і будь-який суб'єкт підприємництва, може, наприклад, припинити свою діяльність; складність мотивації співробітників, які де-юре працюють не в тій компанії, в якій працюють де-факто, що тягне за собою відмінності в бонусно-преміальною системою і соціальному пакеті;
гнучкість в управлінні трудовими ресурсами – підприємству не потрібно турбуватися про скорочення (збільшення) чисельності своїх співробітників при зміні ситуації на ринку, перепрофілювання діяльності, зменшення (збільшення) обсягів виробництва і т. п. ;	небезпека втрати деяких видів діяльності, які в сукупності з основним видом забезпечували організації успіх на споживчому ринку. Крім того, надмірне застосування аутсорсингу може привести фірму-замовника в повну залежність від зовнішніх виконавців; психологічний фактор – складно довірити відповідальні виробничі або господарські процеси сторонньої організації.
можливість сконцентруватися на ключових напрямках бізнесу.	недостатньо врегульована законодавча база (замовник належним чином не може захистити свої інтереси від недобросовісного виконавця послуг, навіть якщо вони чітко обумовлені в договорах)

Джерело: складено автором на основі [2–4]

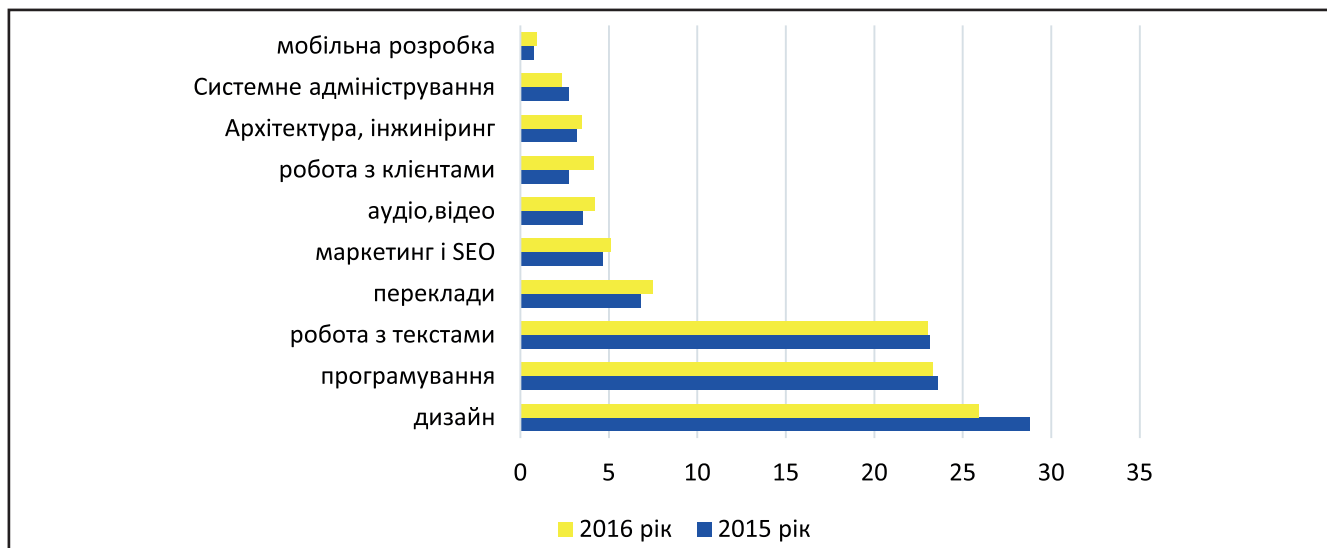


Рисунок 1. Динаміка розподілу робіт для фрілансерів за категоріями за період 2015–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [2–4]

При залученні фріланс-ресурсу для ІТ-підприємства необхідно вивчати попит і пропозицію на ринку. В роботі [5] розглядається таке дослідження в мережі логістичного фрілансу, що притаманно сьогодні для малих та середніх ІТ-підприємств.

В роботі [6] досліджуються особливості формування попиту та пропозиції на ринку фріланс-ресурсів, які в залежності від сформованих умов мають індивідуальні риси, що визначають принципи їх функціонування.

З кінця 1990-х років динамічно розвиваються ринки віддаленої роботи, що функціонують в інтернет-просторі і зв'язують фрілансерів і замовників з усього світу [7]. В Україні все більше малих ІТ-підприємств використовують фріланс, коли функції з підтримання інфраструктури підприємства віддають зовнішнім фрілансерам. Серед переваг такого підходу – скорочення витрат на ІТ, збільшення доступності ІТ сервісів, поліпшення якості підтримки [8].

Разом з тим моделювання ефективного використання фріланс-ресурсу на ІТ-підприємстві з позиції вивчення пропозиції фріланс-заявок не достатньо досліджена. Такий підхід дасть можливість не тільки аналізувати, а і оптимізувати кількість працівників малого ІТ-підприємства, що знаходиться в полі ринкових відносин ІТ-послуг.

Вклад основного матеріалу. На ІТ-підприємстві працює 10 штатних співробітників. Необ-

хідно дослідити важливі характеристики щодо пропозиції фріланс-заявок, що дасть можливість оптимізувати кількість штатних працівників ІТ-підприємства, що зменшить в середньому збитки ІТ-підприємства із-за оптимізації часу затримки основного потоку фріланс-заявок.

За статистичними даними складено варіаційний ряд розподілу пропозиції фріланс-заявок у вигляді (табл.2).

На (рис.2) представлена відповідно до (табл.1) гістограма частот варіаційного ряду розподілу фріланс заявок.

Для подальшого дослідження застосуємо метод Монте-Карло – чисельний метод, основу якого становить одержання великого числа реалізацій випадкового процесу пропозиції фріланс-заявок, який формується так, щоб імовірнісні характеристики (математичні очікування, імовірність деяких подій, імовірність попадання траєкторії процесу в деяку область тощо) дорівнювали певним величинам задачі, яка розв'язується [9].

Метод Монте-Карло ґрунтується на імітації масового процесу (майже 100 експериментів) шляхом вирахування його ходу, в якому випадкові коливання визначаються за допомогою генератора випадкових чисел. Таким чином, економічний експеримент вивчення пропозиції фріланс-заявок ІТ-підприємства може замінюватися статистич-

Таблиця 2. Варіаційний ряд розподілу пропозиції фріланс-заявок

Пропозиція фріланс-заявок	5	6	7	8	9	10	11	11	13	14	14	16	16	Сума: 140
Частота	1	3	4	7	11	12	12	12	12	11	7	5	3	Сума: 100

Джерело: складено автором на основі [2–4]

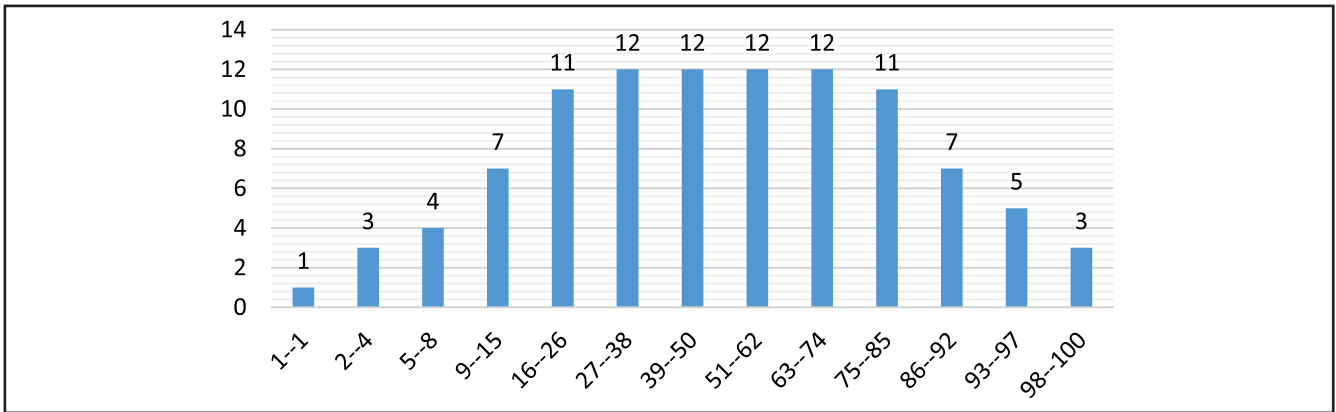


Рисунок 2. Гістограма частот варіаційного ряду розподілу фріланс-заявок

Таблиця 3. Відповідність частоти та кількості випадкових чисел для пропозиції фріланс-заявок

Частота пропозиції фріланс-заявок	1	3	4	7	11	12	12	12	12	11	7	5	3	100
Інтервал випадкових чисел	1	2-4	5-8	9-15	16-26	27-38	39-50	51-62	63-74	75-85	86-92	93-97	98-100	

Джерело: розраховано автором

ними випробуваннями моделі економічного процесу в рамках досліджуваної частоти у варіаційному ряді розподілу пропозиції фріланс-заявок. Отже, побудова цієї моделі може ґрунтуватися на розподілі випадкових величин у досліджуваному процесі [9]. В (табл. 3) представлено відповідність частоти і та кількості випадкових чисел для попиту фріланс-заявок для імітації масового процесу за методом Монте-Карло.

Було проведено 100 експериментів. На (рис.3) представлена гістограма імітованого за методом Монте-Карло розподілу пропозиції фріланс-заявок.

На (рис.4) представлено полігон відносних частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу пропозиції фріланс-заявок за результатами 100 експериментів.

Знаходимо основні числові характеристики [10]: вибірккову середню (52,239); моду (51,58), медіану (52,45). Обчислимо кватилі: $Q1=27,22$; $Q2=52,45$ (медіана) і $Q3=79,68$.

Кватильний коефіцієнт диференціації дорівнює $k = Q1 / Q3=0,34$. Знайдемо децилі: $D1=10,92\%$, $D9=93,73$.

Маємо вибірккову середню (52,239); дисперсію (879,865), середнє квадратичне відхилення

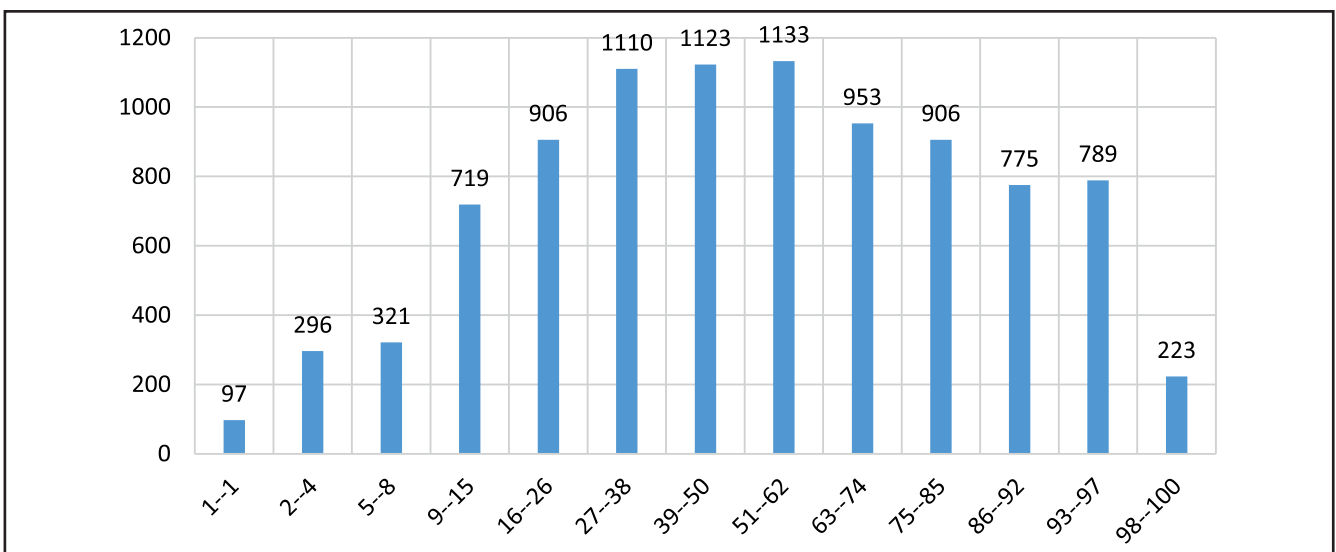


Рисунок 3. Гістограма частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу пропозиції фріланс-заявок

Джерело: розраховано автором

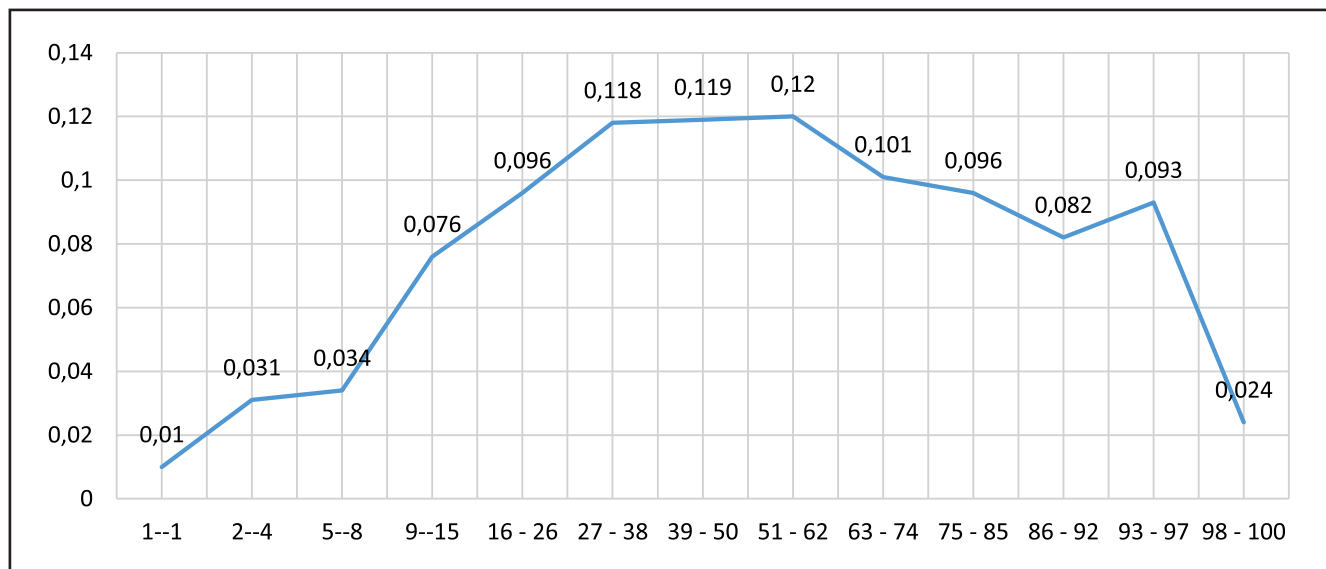


Рисунок 4. Полігон відносних частот імітованого за методом Монте-Карло розподілу пропозиції фріланс-заявок

Джерело: розраховано автором

(29,664), а також показники форми розподілу: асиметрія (-0,036), ексцес (-1,257).

Довірчий інтервал для генерального середнього: $[52.239 - 0.598; 52.239 + 0.598] = [51.64; 52.84]$. Довірчий інтервал для дисперсії $((32548.89; 54575.1)$ покриває параметр S^2 з надійністю $\gamma = 0.99$. Довірчий інтервал для середнього квадратичного відхилення: $29.664 < \sigma < 29.664$.

Перевіряємо гіпотезу про розподіл Пуассона [10]. Приймаємо для оцінки параметра λ вибірковою середньою $x_{sr} = 52.239$. Отже, закон Пуассона має вигляд:

$$p_i = \frac{52,239^i}{i!} \cdot e^{-52,239}$$

За критерієм Пірсона, критична область завжди правостороння: $[K_{кр}; +\infty)$. Її границя знаходиться $K_{кр} = \chi^2(k-r-1; \alpha) : K_{кр}(0.05; 10) = 18.30704; K_{спост} = 0$.

Отже: $K_{спост} < K_{кр}$, тому дані вибірки мають розподіл Пуассона.

Таким чином, вибіркова середня попадає в інтервал випадкових чисел (51;62), що відповідає частоті пропозиції фріланс-заявок, що дорівнює 12.

Висновки

Таким чином, за методом Монте-Карло замість аналітичного описання розподілу пропозиції фріланс-заявок здійснюється «розіграш» випадкового процесу, який відбувається шляхом генерування випадкових чисел у рамках досліджуваних частот. В результаті такого «розігра-

шу» здійснюється кожного разу нова, відмінна від інших реалізація випадкового процесу (майже 100 експериментів). Отже таку множину реалізацій використали як штучно отриманий статистичний матеріал, що обробляється методами математичної статистики. Після такої обробки отримані важливі характеристики щодо пропозиції фріланс-заявок, яка в середньому за законом Пуассона вимагає збільшення кількості штатних працівників на 2 одиниці, що зменшить в середньому збитки ІТ-підприємства із-за оптимізації часу затримки основного потоку фріланс-заявок.

Список використаних джерел

1. Методологічні основи і пояснення до позицій Класифікації видів економічної діяльності, затверджених наказом Держстату від 23.12.2011 р № 396.
2. Блог Payoneer. [Електронний ресурс]: <http://blog.payoneer.com/ru/>
3. Как развивался внутренний рынок фриланса в Украине в 2016 году — итоги Freelancehunt. <https://ain.ua/2016/12/19/kak-razvivalsya-vnutrennij-rynok-frilansa-v-ukraine-v-2016-godu-itogi-freelancehunt>
4. О.А. Грішнова, О.О. Савченко. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу // Економіка праці та проблеми зайнятості. — 2016. — №1. — С. 8–12.
5. Yoganarasimhan H. The Value of Reputation in an Online Freelance Marketplace // Marketing Science. 2013. Vol. 32. No. 6. P. 860–891.

6. Kitching J., Smallbone D. Are Freelancers a Neglected Form of Small Business? // Journal of Small Business and Enterprise Development. 2012. Vol. 19. No. 1. P. 74–91.

7. Leung M.D. Dilettante or Renaissance Person? How the Order of Job Experiences Affects Hiring in an External Labor Market // American Sociological Review. 2014. Vol. 79. No. 1. P. 136–158.

8. Гудзинський О.Д., Судомир, Т.О. Гуренко. Управління формуванням конкуренто-спроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний

аспект): монографія; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України.– К.: ІПК ДСЗУ, 2010.– 212 с.

9. Metropolis, N. and Ulam, S. (1949) The Monte Carlo Method. Journal of the American Statistical Association, 44, 335–341. <http://www.amstat.org/publications/journals.cfm>

10. Блудова Т. В. Теорія ймовірностей: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Блудова; ред.: В. С. Мартиненко; НБУ. Львів. банк. ін-т. – Л.: ЛБІ НБУ, 2005. – 318 с.

УДК 338.488.2:640.4:339.137:005.33

П.П. ГАВРИЛКО,
к.в.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
А.В. КОЛОДІЙЧУК,

к.в.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Методика оцінки конкурентоспроможності суб'єктів готельного підприємництва

Визначено базові принципи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу, зокрема: комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність. Виділено основні етапи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Наведена класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу за: джерелами отримання інформації; рівнем реалізації конкурентної стратегії підприємством готельного бізнесу; способом відображення кінцевих результатів; видом показників оцінювання. Розглянуто основні методи аналізу діяльності суб'єктів готельного підприємництва.

Ключові слова: підприємства готельного бізнесу, конкурентоспроможність, комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність.

П.П. ГАВРИЛКО,
к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета
А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

Методика оценки конкурентоспособности субъектов гостиничного предпринимательства

Определены базовые принципы оценки конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса, в частности: комплексность, системность, объективность, динамичность, непрерывность, оптимальность. Выделены основные этапы оценки конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса. Приведена классификация методов оценки конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса: источниками получения информации; уровнем реализации конкурентной стратегии предприятием гостиничного бизнеса; способу отображения конечных результатов; видом показателей оценивания. Рассмотрены основные методы анализа деятельности субъектов гостиничного предпринимательства.

Ключевые слова: предприятия гостиничного бизнеса, конкурентоспособность, комплексность, системность, объективность, динамичность, непрерывность, оптимальность.

P.HAVRYLKO,

Ph.D., Professor, Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute
of the Kyiv National University of Trade and Economics

A. KOLODIYCHUK,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute
of the Kyiv National Trade and Economic University

Methods of estimation of competitiveness of subjects of a hotel enterprise

The basic principles of assessing the competitiveness of hotel business enterprises are defined, in particular: complexity, systemicity, objectivity, dynamism, continuity, and optimality. The main stages of assessing the competitiveness of the hotel business are highlighted. The classification of methods for assessing the competitiveness of hotel business enterprises is given by: sources of information; the level of implementation of the competitive strategy of the hotel business; way of displaying end results; a kind of evaluation metrics. The basic methods of analysis of the activities of hotel business entities are considered.

Keywords: *hospitality sector, competitiveness, comprehensiveness, consistency, objectivity, dynamism, continuity, optimality.*

Постановка проблеми. Розвиток готельного бізнесу в Україні, входження міжнародних готельних мереж, формування українських компаній обумовлюють загострення конкуренції на ринку готельних послуг та актуалізують вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу є ключовим чинником його ефективної діяльності, що сприяє розробці заходів щодо поліпшення свої конкурентної позиції, вибору контрагентів для спільної діяльності, успішній реалізації підприємством обраної конкурентної стратегії, здійсненню ефективної інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній світовій і вітчизняній літературі теоретичні проблеми конкуренції і конкурентоспроможності підприємств досліджуються і відображені в наукових працях Т. Амблера, І. Аренкова, В. Гризунова, Ю. Єгупова, М. Мескона, Г. Мінцберга, В. Момота, В. Тарасевича, Й. Шумпетера, О. Янкового тощо. Однак, недостатньо розробленими залишаються теоретико-методологічні та економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Відсутній інструментарій оцінки й впровадження раціонального механізму забезпечення конкурентоспроможності і тому дані питання потребують подальших досліджень.

Мета статті – визначити та обґрунтувати методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. В основі оцінки конкурентоспроможності будь-якого підприємства лежать шість важливих базових принципів: комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність.

Принцип комплексності обумовлюється тим, що результати оцінки конкурентоспроможності підприємства мають враховувати ефективність його адаптації до умов зовнішнього середовища, ступінь реалізації конкурентного потенціалу, конкурентну позицію підприємства відносно своїх головних конкурентів.

Принцип системності демонструє, що підґрунтям для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства повинні бути результати системної діагностики впливу ендогенних і екзогенних чинників підприємства, враховуючи міжфакторні взаємозв'язки і синергійний ефект.

Принцип об'єктивності заснований на тому, що результати оцінювання конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на достовірній і повній інформації про внутрішні і зовнішні умови його діяльності, а також відображати його реальну конкурентну позицію на ринку.

Принцип динамічності враховує те, що основним завданням оцінювання конкурентоспроможності є не аналіз конкурентної позиції підприємства на певний момент часу, а прогноз її зміни і розробка ефективних управлінських рішень.

Принцип безперервності наголошує на тому, що процес оцінювання конкурентоспроможності підприємства повинен мати безперервний ха-

ракти з метою аналізу динаміки його зміни та прийняття відповідного управлінського рішення.

Згідно з принципом оптимальності об'єктом оцінювання є не тільки рівень конкурентоспроможності, але й можливі резерви його зростання. Тому виникає необхідність комплексної оцінки напрямів досягнення сталих конкурентних позицій з урахуванням прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, а також потенційних витрат, направлених на підтримку і розвиток конкурентної переваги в майбутні періоди.

Оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу передбачає складання алгоритму логічних послідовних взаємозалежних дій.

Нами виділено шість основних етапів оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Серед них наступні: 1) аналіз ринку та визначення головних підприємств-конкурентів; 2) вибір методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу; 3) формування системи одиничних показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу; 4) формування системи комплексних показників для оцінки конкурентоспроможності суб'єкта готельного підприємства; 5) проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу; 6) аналіз результатів та визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу.

Теорія та практика оцінки конкурентоспроможності пропонує великий перелік методичних підходів до визначення конкурентів. Проте найбільш розповсюдженим методом визначення конкурентів є побудова карти стратегічних груп конкурентів. У науковій літературі під стратегічною групою конкурентів розуміють певну кількість підприємств, які посідають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних і тих самих конкурентних переваг і за допомогою однакових методів.

З метою побудови карти стратегічних груп конкурентів слід обрати дві найсуттєвіші характеристики підприємств готельного бізнесу (наприклад, вартість проживання, якість обслуговування, місткість, ступінь інтеграції тощо), за якими складають матрицю-карту. Близькість розташування підприємств готельного бізнесу на цій карті свідчить про те, що вони належать до однієї стратегічної групи конкурентів, навколо якої малюється коло. Розміри кола повинні співпадати з часткою ринку, яку займає певна стратегічна група конкурентів.

Класифікація методик оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їхній поділ на певні групи за певною ознакою. Янковий О. пропонує класифікувати методи оцінки конкурентоспроможності за двома основними критеріями [4, 41]: за ступенем об'єктивності результатів оцінки (об'єктивні і суб'єктивні методи), а також за підходом до оцінки (кількісні та якісні методи).

Яцура В. і Замроз М. відмічають, що існуючі методи класифікації можна згрупувати у дві групи [9, 343]: за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства (спеціальні і комплексні методи); за формою вираження результату оцінки (матричні, графічні й індексні методи).

На основі результатів аналізу наукових робіт вітчизняних і зарубіжних вчених наведена класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

За джерелами отримання інформації методи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу було поділено на: документальні, експертні, соціологічні і змішані. Документальні методи оцінки конкурентоспроможності готелів ґрунтуються на їхніх фінансових звітах. Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Під методами фінансового аналізу розуміють комплекс науково-методичних принципів і інструментів дослідження фінансового стану підприємства. У процесі фінансового аналізу широко застосовували отримали традиційні методи економічної статистики, а також математично-статистичні методи.

У науковій літературі [1] розглядають сім основних методів аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу. Сюди належать: горизонтальний аналіз, трендовий аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, порівняльний аналіз, факторний аналіз, кореляційний аналіз, а також аналіз відносних показників.

Суть горизонтального аналізу полягає у порівнянні кожної позиції звітності з попереднім результатом. Вертикальний (структурний) аналіз спрямований на визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних чинників на кінцевий результат. Метою трендового аналізу є порівняння кожної позиції звітності згідно з попередніми періодами. Результатом аналізу відносних показників є розрахунок співвідношень між певними позиціями звіту (або позиціями різних форм звітності) і

визначення взаємопов'язаних показників. Порівняльний аналіз ґрунтується на порівнянні окремих показників діяльності підприємства з іншими аналогічними підприємствами однієї галузі. Факторний аналіз покликаний визначати вплив окремих чинників на результативний показник детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Кореляційний аналіз використовують у тому випадку, коли зв'язок між явищами має прихований характер, що ускладнює можливість встановлення залежності цього явища від ряду чинників.

Експертні методи передбачають оцінку конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу, що заснована на думці експертів (готельєрів, топ-менеджерів, бізнес-аналітиків, працівників вищих навчальних закладів, представників органів влади).

Джерелом соціологічного методу оцінки конкурентоспроможності готельного підприємства виступає думка споживачів готельних послуг і реалізується шляхом проведення опитувань і анкетування.

Змішані методи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу передбачають комбінацію зазначених вище методів.

У залежності від рівня виконання конкурентної стратегії підприємством готельного бізнесу методи оцінки його конкурентоспроможності було розділено: для оперативного рівня – розрахунок конкурентоспроможності готельних послуг; для тактичного рівня – розрахунок прибутковості готельного підприємства; для стратегічного рівня – розрахунок ринкової вартості бізнесу.

За способом відображення кінцевих результатів методи оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу поділяються на: графічні, матричні, розрахункові і комбіновані.

Перевагою графічних методів оцінки конкурентоспроможності готельних підприємств є їхня простота та наочність. Недоліком, на наш погляд, слід вважати те, що вони не дають змоги визначити узагальнений критерій конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на застосуванні таблиці-матриці елементів, впорядкованих по стовпцях і рядках. Найбільш поширеними прикладами можуть служити: матриця Бостонської консалтингової групи «Темпи зростання ринку / частка ринку»; матриця консалтингової групи Маккінсі і корпорації «Дженерал Електрик»

«Привабливість ринку / конкурентоспроможність»; матриця компанії «Шелл» «Привабливість галузі / конкурентоспроможність»; матриця Хоффера-Шенделя «Стадія розвитку ринку / конкурентна позиція»; матриця А. Літтла «Стадія життєвого циклу продукції / конкурентна позиція».

Переваги матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу полягають у тому, що вони надають можливість вивчити розвиток конкурентної боротьби на ринку у динаміці і за умови наявності достовірної інформації щодо обсягів реалізації дозволяють забезпечити високу наочність оцінки. В якості головного недоліку використання матричних методів слід відзначити надмірну спрощеність та неможливість дослідження причин ситуації, що склалася, у результаті чого ускладнюється процес прийняття управлінських рішень.

Найбільш оптимальними для визначення конкурентоспроможності підприємства є розрахункові методи.

У науковій літературі їх, зазвичай, розподіляють за видом показників оцінки на дві групи: диференційні та комплексні. Диференційні методи дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за однією зі сфер його діяльності – виробничою, інноваційною, маркетинговою, фінансовою. Комплексні методи, в свою чергу, ґрунтуються на визначенні комплексного показника конкурентоспроможності підприємства.

Метод вираження комплексного показника конкурентоспроможності підприємства на основі суми одиничних показників конкурентоспроможності відрізняється простотою. Слід зауважити, що головним недоліком даного методу є можливість спотворення загальної оцінки конкурентоспроможності підприємства через неможливість аналізу ступеня впливу одиничних показників конкурентоспроможності на комплексний.

Аналіз наукової літератури свідчить про популярність використання графічних, матричних, експертних методів і методів стратегічного аналізу для оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

При оцінці конкурентної позиції бізнес-готелів В. Герасименко розглядає такі показники: ціна, технологічні переваги, якість послуг, асортимент додаткових послуг, розташування, місткість [3, 66].

Кузнецова Н. вважає, що критеріями конкурентоспроможності готельних підприємств є ціна, техно-

логічні переваги, якість, інфраструктура додаткових послуг, розташування та місткість [5, 194–195].

На думку С. Скобкина конкурентоспроможність готельних підприємств можна оцінити за допомогою таких характеристик: обслуговування, постійність, надійність, точність, швидкість підтвердження, фактична ціна, частка ринку [6, 13].

Вагомою проблемою є відсутність як в теорії, так і на практиці єдиного комплексного показника конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу.

Незважаючи на те, що одним із найбільш популярних показників конкурентоспроможності підприємства є величина чистого прибутку, на практиці готельного бізнесу відомі випадки маніпуляції обсягів прибутку з метою приховування фактичних результатів фінансової діяльності підприємств.

У науковому обігу показники, що не піддаються безпосередньому вимірюванню і проявляються у вигляді множини чинників на поверхні явищ, називаються латентними. Наукову дефініцію «латентні ознаки» використовують з метою відображення атрибутивних складних економічних понять, які принципово не підлягають кількісному вимірюванню в метричній шкалі [8, 51–52].

Отже, конкурентоспроможність підприємства є латентною категорією, тому що вона не може бути розрахована єдиним статистичним показником. Дане поняття має ознаки прихованої складної властивості господарської системи, якою є підприємство готельного бізнесу в умовах ринкового господарювання.

Висновки

В економічній науці не існує єдиної ознаки, яку можна було б розглядати як показник рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва. У формах статистичної звітності підприємств готельного бізнесу на сьогодні відсутній показник конкурентоспроможності. Тому конкурентоспроможність підприємства є латентною категорією,

яка не може бути розрахована єдиним статистичним показником. Дане поняття має ознаки прихованої складної властивості господарської системи, якою є підприємство готельного бізнесу в умовах ринкового господарювання, і проявляється у вигляді множини чинників – одиничних та групових.

Список використаних джерел

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М.М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Важинський Ф.А. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 125–130.
3. Герасимено В.Г. Оцінка конкурентоспроможності готельного господарства крупного міста на основі матричних методів стратегічного аналізу / В.Г. Герасименко // Экономика и управление. – 2009. – № 6. – С. 64–69.
4. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
5. Кузнецова Н.М. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу / Н.М. Кузнецова, С.Г. Нездоймінов. – О.: Астропринт, 2010. – 256 с.
6. Скобкин С.С. Как измерить конкурентоспособность гостиничных услуг / С.С. Скобкин, А.С. Скобкин // Парад отелей. – 2005. – № 3 (24). – С. 12–18.
7. Сопільник Л.І. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / Л.І. Сопільник, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 222–227.
8. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А.Г. Янковой. – Вып. 1. – Одесса: Оптимум, 2001. – 216 с.
9. Яцура В. Системно–процесний підхід як базовий елемент управління конкурентоспроможністю підприємства / В. Яцура, М. Замроз // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2012. – Вип. 26. – Ч. 2. – С. 339–344.

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.е.н., Закарпатський інститут МАУП

До проблеми розвитку соціального капіталу

На основі міждисциплінарного підходу та системного аналізу розглянуто сутність, історичний, теоретичний та практичний аспекти соціального капіталу. Показано, що соціальний капітал, який постає системно-груповим ресурсом та дозволяє знизити транзакційні витрати і збільшити прибутки організацій, реалізується у контексті структурного та когнітивного аспектів, які відповідають змістовому (соціальна синергія) та формальному (самоврядування) феноменам соціально-економічних процесів та постають аспектами соціального капіталу. Відтак, підвищення соціального капіталу за сучасних умов можливе за допомогою комплексної, обопільної реалізації змістового та формального аспектів соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальна єдність, взаємозалежність, структурний та когнітивний капітал, банк часу, соціальна синергія, самоврядування, сталий розвиток, самоорганізація, кібернетична теорія управління.

Ю.С. КУБИЦЬКИЙ,
к.э.н., Закарпатский институт МАУП

К проблеме развития социального капитала

На основе междисциплинарного подхода и системного анализа рассмотрены сущность, исторический, теоретический и практический аспекты социального капитала. Показано, что социальный капитал, который возникает системно-групповым ресурсом и позволяет снизить транзакционные издержки и увеличить прибыль организаций, реализуется в контексте структурного и когнитивного аспектов, которые соответствуют содержательному (социальная синергия) и формальному (самоуправления) феноменам социально-экономических процессов и возникают аспектами социального капитала. Следовательно, повышение социального капитала в современных условиях возможно с помощью комплексной, обоюдной реализации содержательного и формального аспектов социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, социальное единство, взаимозависимость, структурный и когнитивный капитал, банк времени, социальная синергия, самоуправление; устойчивое развитие, самоорганизация, кибернетическая теория управления.

Yu. KUBITSKY,
Ph.D., Transcarpathian Institute of MAUP

To the problems of development of social capital

On the basis of the interdisciplinary approach and system analysis, the essence, historical, theoretical and practical aspects of social capital are considered. It has been shown that social capital, which appears as a system-group resource and allows to reduce transaction costs and increase organizations' profits, is realized in the context of structural and cognitive aspects that correspond to the content (social synergy) and formal (self-governance) phenomena of socio-economic processes and present aspects social capital. Thus, raising social capital in modern conditions is possible by means of an integrated, mutual implementation of the content and formal aspects of social capital.

Keywords: social capital; social unity; interdependence; structural and cognitive capital; bank of time; social synergy; self-governance; sustainability; self-organization; cybernetic theory of management.

Постановка проблеми. Перехідний кризовий період розбудови української держави виявляє одну із головних проблем цього процесу, а саме – проблему розвитку соціального капіталу у контексті синергетичних та самоврядувальних основ існування суспільства.

Науковою основою теорія соціального капіталу є як праці Е. Дюркгейма та М. Вебера (що

пов'язали категорію «довіра» як важливу складову суспільних відносин з соціально-економічними процесами), так і розробки представників класичної теорії людського капіталу – А. Сміта, В. Петті, А. Маршалла. У працях Р. Беккера, Дж. Джейкобса, Р. Лоурі, Д. Коулмена та ін. категорія «соціальний капітал» отримала більш рельєфне тлумачення.

Велике значення мали праці французького соціолога П. Бурдьє, який вперше різнобічним чином аналізував взаємозв'язок між соціальним, фізичним, культурним і людським капіталом. У концепції П. Бурдьє соціальний капітал є груповим ресурсом, а його цінність полягає в можливості зниження транзакційних витрат, що в кінцевому рахунку приводить до збільшення прибутку тієї чи іншої організації. При цьому ключовою передумовою для побудови соціального капіталу є встановлення дружніх і чесних відносин між людьми всередині групи та з членами іншої групи. Таким чином, через реалізацію «взаємно вигідних» умов, тобто постійно збільшуючи загальний соціальний капітал, члени групи зміцнюють міжособистісні зв'язки і одночасно стають матеріально багатшими. З іншого боку, чим більшим є соціальний капітал, тим виявляється менша потреба в нормативному регулюванні відносин. Таким чином, знижуються тимчасові та інші транзакційні витрати, зникає необхідність письмово фіксувати домовленості, залучати зовнішніх свідків і арбітрів тощо [2].

У цьому зв'язку Р. Патнем досліджував функціонування феноменів соціального капіталу у різних сферах суспільного життя, знаходячи зв'язок соціального капіталу з розвитком демократії та соціальної єдності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Праці науковців дальнього зарубіжжя (Л. Ханіфена, А. Портеса, Дж. Тернера, Р. Ліна, Т. Шульца, М. Леві, Р. Барта, Д. Томаса, Р. Інхельгарта, Ж. Нахапета, Р. Роуза та ін.) сприяли розвитку теорії соціального капіталу, яка набула особливої значущості у працях американського дослідника японського походження Ф. Фукуями, який писав, що «взаємодія, моральні зобов'язання, відповідальність перед суспільством і довіра» є «оазисом стабільності і добробуту в постіндустріальний період» [6, с. 29].

Аналіз феноменів соціального капіталу у працях науковців ближнього зарубіжжя представлено у роботах У. Алейнікової, Н. Бусової, С. Борсукової, І. Дискіна, О. Куценко, В. Радаєва, Т. Скрипкіної, Л. Стрельнікової, А. Трапкової та ін. Вітчизняні аспекти дослідження зазначеної проблеми реалізовано у працях В. Близнюка, Д. Богині, О. Бородіної, М. Горожанкіної, А. Грішної, М. Дороніної, Р. Задорожного, А. Колодій, Ю. Куликової, Е. Лібанової, О. Мартякової, І. Радіонової,

В. Савчук, В. Сікори, Р. Тарасенко, С. Тютюнникова, А. Ягідки та ін. [3; 5].

Нині різнобічний вплив соціального капіталу на соціально-економічне зростання держав, на розвиток інформаційних технологій, на скорочення транзакційних витрат у сфері економічної взаємодії вивчають фахівці Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду та інших організацій.

Відповідно, **метою статті** постає обґрунтування та розробка деяких важливих механізмів та інструментів розвитку соціального капіталу, зокрема в нашій державі.

Виклад основного матеріалу.

1. Теоретичні основи сучасних концепцій соціального капіталу

Ключовим аспектом людського капіталу можна вважати рівень соціальної спаяності, єдності людей тої чи іншої громади. У цьому зв'язку важливим постає концепція Дж. Коулман (яку він назвав «кредитом добрих справ»), що ґрунтується на положенні про те, що соціальний капітал вимірюється не стільки кількістю корисних зв'язків, скільки їхньою якістю. Тому найбільш високий соціальний капітал є в тих групах, де люди найбільше один одному довіряють. Однак для такого високого рівня довіри мають створюватися прагматичні умови, за яких члени групи ставляться в залежність один від одного і змушені видавати один одному так звані «кредити», «довірчі розписки». Так Дж. Коулман уявляє «облік добрих справ». Тут взаємини будуються за принципом протестантської етики «ти мені – я тобі», і в тому випадку, коли одна людина допомагає іншій, остання залишається в боргу. Згідно Дж. Коулману, чим більше в групі таких невикористаних кредитів, тим вищим є соціальний капітал. За таких умов люди не можуть вийти з системи, вони поставлені в настільки тісну взаємозалежність, що руйнування одної ланки руйнує весь ланцюг складних відносин. При цьому користуючись соціальним капіталом, людина виснажує цей капітал (виявляється «в боргах»), а допомагаючи іншим («даючи в кредит»), вона розширює власну монополію: чим більше зобов'язань, тим міцніше система [4].

Р. Патнем запропонував нову структуру соціального капіталу, який окреслюється через соціальні норми, соціальні зв'язки і довіру. Два перші чинники є по суті соціально-психологічними атрибутами індивіда. За таких умов соціальний капітал вимі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рюється за допомогою індивідуальних індикаторів, таких, як інтенсивність і сила контактів, членство в громадських об'єднаннях, електоральна активність, задоволеність взаємовідносинами, дотримання норм взаємності, сприйняття інших, відчуття безпеки, довіра до сусідів і соціальних інститутів. Групові або територіальні показники, що складають рівень соціального капіталу, отримують за допомогою агрегації (сумації) індивідуальних.

Важливим переходом від якісного обговорення важливості соціальних норм до більш предметного вивчення стала книга Р. Патнема «Змушуючи демократію працювати: цивільні традиції в сучасній Італії». Порівнюючи результати реформи з децентралізації влади в Італії в 1960-х роках, Р. Патнем звернув увагу на те, що північні італійські регіони, де люди більш соціально активні (за показниками явки на виборах, участі в асоціаціях, зацікавленості в місцевих справах, створенні кооперативів), вони краще користуються переданими їм керівними повноваженнями, у той час як у «пасивних» південних регіонах, навпаки, якість управління низька. За таких умов якість соціального капіталу може реалізовуватися на трьох рівнях (див. таблицю).

Усі рівні соціального капіталу знаходяться в тісній взаємодії, доповнюючи один одного. Значні позитивні ефекти можливі тільки за умови достатньої розвиненості всіх трьох рівнів.

Таким чином, високий рівень загальної взаємної довіри, співробітництво, спілкування, взаєморозуміння – все це становить соціальний капітал співтовариства, і чим краще він розвинений, тим більших творчих успіхів це співтовариство здатне досягти.

2. Практична реалізація концепцій соціального капіталу

Одним з найбільш перспективних механізмів підвищення соціального капіталу є соціальна система щодо обміну послугами, де витрачений на надання послуг час виступає у вигляді грошей,

які людина може заробити, а потім витратити на необхідні їй послуги.

Автором даного руху є вітчизняний науковець В. Лівшиць, за розробкою якого перший «банк часу» був організований на рівні підприємства – хлібокомбінаті в естонському місті Кохтла-Ярве в 1977 році, що дало можливість гнучко використовувати робочий час. Через деякий час обмін часом за послуги був використаний між трьома прибалтійськими організаціями. Відтак, за допомогою «банку часу» здійснювався обмін послугами, які порівнюються кількістю витрачених людьми на роботу годин.

У США, які уважно стежили за розвитком ідеї В. Лівшиця, перші банки часу з'явилися в 1987 році, а згодом стали поширюватися всім світом. На пострадянському просторі перший банк часу почав функціонувати в Росії (2006 р.), в Естонії (2009 р.), Україні (2010 р.). Його назвали «ДоброБанк», а зароблене членами банку на наданні послуг час – «доброгодинами». Нині рекордна кількість банків часу функціонує в Японії (близько 800).

Створюючи сайт банку часу «ДоброБанк», організатори припускали, що сервісом обміну послуг «на години» в основному зацікавляться студенти і безробітні. Однак в остаточному підсумку цим сервісом зацікавилися багато громадян активного працездатного віку – від 25 до 55 років. При цьому людині, щоб заробити «доброгодинами» і отримати необхідні послуги, слід зареєструватися і заповнити анкету, в якій слід вказати, що вона вміє робити і що готова робити на обмін. При цьому обмін послугами не є прямим, а опосередкованим, коли обмін роботою проводиться не між конкретними людьми, а через банк.

Як показала практика, у такій спосіб «послуга за послугу» зустрічаються проблеми, пов'язані з питанням про справедливість обміну різних послуг, коли, наприклад, юридичні послуги коштують дорожче, ніж прибирання приміщень. Однак, в кінцевому підсумку громадяни вирішили зали-

Рівні та види соціального капіталу

Рівні формування соціального капіталу	Структурний капітал	Когнітивний капітал
Макрорівень	Норми права, професійні співтовариства, державні інституції	Суспільні цінності і стандарти, соціальна довіра та спаяність
Мезарівень	Громадські організації, ділові співтовариства, державні інституції	Суспільні та особисті цінності, довіра
Мікрорівень	Сітки всередині фірм, міжнародні сітки, співтовариства	Корпоративні цінності і норми, довіра, «корпоративний дух»

шати головним критерієм час як найбільш універсальний принцип оцінювання праці.

3. Екстраполяція концепцій соціального капіталу на сучасні соціально-економічні реалії

У контексті сучасних соціально-економічних процесів теорія і практика соціального капіталу знаходить втілення у двох феноменах – змістовому (соціальна синергія) та формальному (самоврядування). При цьому когнітивний капітал (див. табл. 1) відповідає феноменам соціальної синергії, а структурний – самоврядувальним аспектам функціонування соціуму.

3.1. Соціальна синергія як феномен справедливого розподілу багатства і влади

Соціальна синергія вважається високою у примітивних співтовариствах, де розподіл багатства і влади є рівномірним та гармонійним. Як показала Р. Бенедікт, що вивчала процеси у примітивних співтовариствах, суспільства з високим рівнем синергії виявляють низький рівень агресії їх членів і високий рівень співробітництва, відрізняючись великою довірою, почуттям відповідальності та мінімальною централізацією [7].

А. Маслоу показав, що у деяких примітивних та сучасних співтовариствах з високим рівнем синергії існує такий порядок, коли дії індивіда, що спрямовані на досягнення власного профіту, виявляються вигідними для всього суспільства в цілому. Тут розвинений дух доброзичливості, надії на краще, в той час коли у суспільствах з низьким рівнем синергії ми зустрічаємо поширення жаху, приниження, непевності у майбутньому, тут успіх одного індивіда обумовлений поразкою іншого. Якщо у суспільствах з високим рівнем синергії влада та достаток ніби розпорочені, то у суспільствах з низьким рівнем синергії вони тяжують до концентрації [8, р. 191–200]. Як відмічає П. О. Сорокін, коли блага розподіляються більш-менш пропорційно заслугам суспільства, то це веде до посилення соціальної мобільності суспільства, активізує його динаміку, тобто виявляє принцип синергії.

3.2. Самоврядувально-синергетичні засади соціального капіталу

Відповідно до системного підходу, самоорганізація розуміється як процес встановлення в економічній системі порядку, що відбувається винятково за рахунок кооперативної дії і зв'язків її компонентів. При цьому самоорганізація являє собою встановлення організованості, порядку за рахунок погодженої взаємодії компонентів усе-

редині системи при відсутності упорядкованих впливів з боку середовища.

Загалом, на відміну від управління інститут самоврядування має іншу природу з огляду на характер об'єктно-суб'єктних відносин, які йому притаманні. Власне самоврядування, за визначенням, містить феномен управління як дію зовнішнього суб'єкта відносно об'єкта. Об'єкт і суб'єкт тут є єдиним цілим. Самоврядування виступає тим інститутом, у межах якого ефект самоорганізації досягає свого найбільшого розвитку. У цьому сенсі самоорганізацію можна розглядати як ключовий принцип самоврядування, вона є атрибутивною рисою кожної окремої вільної людини. При цьому самоврядування – це інститут публічної недержавної влади, компонент громадянського суспільства, коли сам народ здійснює його безпосередньо та через органи місцевого самоврядування, а межі та сфера незалежності інституту самоврядування від держави визначені чинним законодавством. І оскільки з розвитком в Україні громадянського суспільства, в тому числі підприємницьких структур, удосконаленням державних інститутів, значення самоврядування буде зростати, то динаміка розвитку самоврядування в межах сільських територіальних утворень багато в чому буде визначатися рівнем добробуту населення, його політичною активністю, волею та спроможністю самостійно вирішувати власну долю.

Аналіз наукових джерел дозволяє дійти висновку: щоб система, у тому числі й економічна, була самоорганізованою і, таким чином, мала можливість прогресивно розвиватися, вона має задовольняти певним вимогам:

1) система має бути відкритою, тобто обмінюватися із середовищем речовиною чи енергією, інформацією;

2) процеси, що відбуваються в ній, мають бути кооперативними (корпоративними), тобто дії її компонентів повинні бути погодженими один з одним;

3) система повинна бути динамічною;

4) знаходитись на відстані від стану рівноваги.

Відтак, в економіці системний ефект пов'язаний з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених економічних стратегій виявляється кориснішим, ніж ізольоване впровадження якоїсь однієї, оскільки при цьому різні чинники так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого ефекту, ніж за окремого їх за-

стосування, коли сумарна віддача від кількох чинників може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання. Оскільки в економіці постійно йдеться про комбінацію чинників виробництва, то тут урахування системно-синергетичних ефектів набуває стратегічного значення та впливає на підвищення соціального капіталу.

Один із засновників кібернетичного напрямку теорії управління У. Ешбі сформулював закон відповідності різноманіття керівної системи (регулятора) різноманіттю об'єкта, яким керують. Згідно з цим законом різноманіття або невизначеність розвитку об'єкта можна зменшити за рахунок відповідного зростання різноманіття дій суб'єкта управління. Тільки різноманіття в регуляторі, вважав У. Ешбі, може зменшити різноманіття процесу, що регулюється. Отже, йдеться не про кількісне збільшення функцій суб'єкта, а про його здатність нейтралізувати непередбачені наслідки функціонування об'єкта за рахунок адресності та точності управлінських дій.

Щодо економічних систем, то цей закон має обмежену дію, оскільки інформаційна база суб'єкта управління ніколи не є вичерпною відносно різноманіття та безлічі комбінацій взаємозв'язків, які виникають у процесі функціонування об'єкта та в силу непередбаченості наслідків дій людини. В той же час, у кожному конкретному випадку існує необхідний мінімум знань відносно об'єкта, які забезпечують виконання суб'єктами управлінських функцій. Вирішальну роль у визначенні цього мінімуму відіграє природа економічного об'єкта та ступінь його складності.

Однак у системах з високим рівнем соціального капіталу, які ми розглядали на прикладі використання «банку часу», зазначені вище проблеми легко вирішуються.

Відтак, можна говорити про самоврядне регулювання соціально-економічних процесів, що постає сукупністю методів і форм цілеспрямованого впливу органів самоврядування на соціально-економічний розвиток своїх населених пунктів з метою досягнення поставлених цілей. Цілі, як правило, визначаються в рамках державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку відповідних територій. Тому самоврядне регулювання (поряд з державним) можна назвати владним регулюванням, адже і в держави, і в місцевих органів самоврядування мета одна – забезпечення сталого розвитку України.

При цьому функції органів місцевого самоврядування поділяють на дві групи: владні та функції забезпечення громадських послуг, коли до першої групи належать регулятивні, реєстраційні та дозвільні (регулювання громадського життя через видання відповідних загально зобов'язуючих норм і правил, видача спеціальних дозволів і ліцензій, реєстрація актів громадського стану чи інших актів, передбачених чинним законодавством); а до другої відносять функції з надання послуг населенню (належне забезпечення громадським транспортом, забезпечення освітніх, медичних та комунальних послуг (збір і вивіз твердих побутових відходів, прибирання території, водозабезпечення і водовідведення, експлуатація житлового господарства) [1, с. 744–745].

Як показує аналіз сучасної соціально-економічної ситуації та наш практичний досвід, чітко регламентувати доцільно лише владні функції, наприклад, реєстрації актів громадського стану. Щодо надання громадських послуг, то держава лише встановлює мінімальні нормативи та контролює їх виконання, решту питань повинна вирішувати громада.

Висновки

Соціальний капітал, що постає системно-груповим ресурсом та дозволяє знизити транзакційні витрати і збільшити прибутки тієї чи іншої організації, реалізується у контексті структурного та когнітивного аспектів, які відповідають змістовому (соціальна синергія) та формальному (самоврядування) феноменам соціально-економічних процесів держави, що постають аспектами соціального капіталу. Підвищення соціального капіталу за сучасних умов можливе за допомогою комплексної, обопільної реалізації змістового та формального аспектів соціального капіталу.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні / [Антонечко В.О., Баймуратов М.О., Батанов О.В. та ін.]; за ред. В.В. Кравченка, М.О. Баймуратова, О.В. Батанова. – К.: Атака, 2007. – 864 с.
2. Бурдьє П. Форми капіталу / пер. с англ. М. С. Добряковой / П. Бурдьє // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60–74.
3. Бурдяк В. І. Соціальний капітал і громадянське суспільство в Центрально-Східній Європі / В. І. Бур-

дяк // Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету. – 2010. – № 4. – С. 84–91.

4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 43–54.

5. Стежко Н. Роль соціального капіталу в забезпеченні інноваційного розвитку / Н. Стежко // Економіка. – 2010. – № 1 (101). – С. 47–51.

6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма ; пер. с англ. – М. : АСТ: Ермак, 2004. – 730 с.

7. Benedict R. Synergy: Patterns of the Good Culture / R. Benedict // American Anthropologist, 72, 1970. – P. 320–330.

8. Maslow A. H. The Farther Reaches of Human Nature. – N. Y.: Penguin Books, 1976. – 304 p.

Н.В. КУДРИЦЬКА,

к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Основні засади стратегії фінансування транспортної інфраструктури України*

Стаття присвячена дослідженню основних засад стратегії фінансування транспортної інфраструктури України на шляху до європейської інтеграції. Узагальнені основні принципи стратегії: «користувач платить», пріоритизація, цільове фінансування, прозорість державних закупівель. Розроблена модель визначення терміну концесії у залежності від обсягу інвестицій на одиницю площі на прикладі порту Антверпен.

Ключові слова: фінансування, транспортна інфраструктура, термін концесії, інфраструктурні облигації, сек'юритизація активів.

Н.В. КУДРИЦКАЯ,

к.э.н., с.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Основные принципы стратегии финансирования транспортной инфраструктуры Украины

Статья посвящена исследованию основ стратегии финансирования транспортной инфраструктуры Украины на пути к европейской интеграции. Обобщены основные принципы стратегии: «пользователь платит», приоритезация, целевое финансирование, прозрачность государственных закупок. Разработана модель определения срока концессии в зависимости от объема инвестиций на единицу площади на примере порта Антверпен.

Ключевые слова: финансирование, транспортная инфраструктура, срок концессии, инфраструктурные облигации, секьюритизация активов.

N. KUDRYTSKA,

Ph.D., Senior Scientist Institute for Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

The basic principles of the strategy for financing the transport infrastructure of Ukraine

The article is devoted to the study of the main principles of the strategy of financing the transport infrastructure of Ukraine on the way to European integration. Summarized the main principles of the strategy: « user pays», priority, targeted financing, transparency of public procurement. A model for determining the term of a concession is developed, depending on the volume of investments per unit area on the example of the port of Antwerp.

Keywords: financing, transport infrastructure, term of concession, infrastructure bonds, securitization of assets.

Постановка проблеми. Перехід економіки України до ринкових відносин вимагає динамічного і збалансованого розвитку всіх ланок на-

ціональної економіки, включаючи транспортну інфраструктуру, яка зайняла одне з пріоритетних місць серед основних секторів економіки. Збіль-

* Стаття підготовлена у рамках виконання НДР «Програмні засади розвитку транспорту та транспортної інфраструктури в Україні з метою відновлення і зростання української економіки»

шення попиту на послуги транспорту як наслідок зростання міжнародного товарообігу супроводжується підвищенням потреби в капітальних інвестиціях у транспортну інфраструктуру, що спричиняє необхідність розробки стратегії її фінансування з урахуванням зарубіжного досвіду.

Актуальність розробки стратегії фінансування розвитку транспортної інфраструктури України підтверджується положеннями, сформульованими в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС [1], Білій книзі ЄС [2].

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Науковими дослідженнями щодо розробки шляхів та методів фінансування транспортної інфраструктури займається багато вітчизняних та зарубіжних вчених [3–7].

У роботі бельгійських науковців К. Тейса, Т. Нотбума [3] розглянуто досвід застосування концесії у морських портах, наведені фактори, які потрібно враховувати при укладанні концесійного договору на прикладі порту Антверпен. У статті Крейдича І.М. [4] сформульовані основні передумови, які сприяють використанню інфраструктурних облігацій, наведені основні етапи моделі впровадження інфраструктурних облігацій у концесійні проекти. Дослідження Макаревича К.А. [5] присвячені аналізу характеристик, що зумовили інтерес інвесторів до інфраструктурних облігацій як ефективного інструменту фінансування. У статті Гордійчука І.С. [6] розглянуті проблеми сек'юритизації активів, наведені переваги та недоліки їх використання. Наукова робота Овчарової Л.П., Бодєко В.П. [7] присвячена досвіду інфраструктурної сек'юритизації у країнах Азії, яка дозволила цим країнам побудувати мережу швидкісних автомобільних магістралей.

Метою статті є дослідження основних засад стратегії фінансування транспортної інфраструктури України з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкриває перспективи розвитку вітчизняного транспорту, наближення умов його функціонування до рівня європейських стандартів. У главі 7 «Транспорт» Угоди важливим напрямом адаптації транспортної системи України визначено «розвиток стратегій фінансування, спрямованих на утримання, усунення перешкод у пропускній здатності та розвитку неповної інфраструктури, а також активізацію і сприяння участі приватного

сектору в транспортних проектах» [1]. Важливим документом, який визначає основні пріоритети розвитку транспортної інфраструктури є Біла книга ЄС, у якій наведена оцінка вартості розвитку інфраструктури країн ЄС на 2010–2030 рр. на рівні 1,5 трлн. євро [2].

Як відмічається у Білій книзі, «цінові сигнали відіграють вирішальну роль у багатьох рішеннях, які мають довготривалий вплив на транспортну систему. Транспортні платежі та податки повинні бути реструктуровані у напрямку ширшого використання принципів «платить той, хто забруднює» та «платить той, хто використовує» [2]. Надання державного фінансування має здійснюватися на засадах прозорого механізму пріоритизації, економічної ефективності та прозорості державних закупівель, встановлення відкритої комунікації та розкриття інформації щодо планування використання бюджетних коштів та фактичних видатків [8].

Вивчаючи досвід країн Європи та світу щодо фінансування розвитку транспортної інфраструктури необхідно відмітити, що одним із найбільш поширених механізмів залучення інвестицій є концесія. Концесія, концесійна угода – форма державно-приватного партнерства, залучення приватного сектора в ефективне управління державною власністю або в надання послуг. Вона передбачає надання відповідних державних активів в управління, експлуатацію (у тому числі для цілей модернізації, реконструкції або створення нових об'єктів) приватному інвесторові (концесіонеру) в обмін на оплату з боку останнього узгодженого розміру концесійних платежів.

Актуальність досліджень концесійних відносин та адаптації законодавства України до вимог ЄС підтверджується Директивою 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року щодо укладання договорів концесії. Дана Директива вимагає встановлення конкретного строку дії концесійних договорів, тривалість яких перевищує п'ять років.

Бельгійські науковці Кристофер Тейс та Тео Нотбум [4], досліджували проблеми визначення терміну дії концесійної угоди на прикладі порту Антверпен. Авторами наголошується теза, що короткі терміни концесії дозволяють зменшити ризики, пов'язані з ринковою невизначеністю, зниженням продуктивності та переглядом умов контракту.

Використовуючи дослідження бельгійських науковців [4], нами розроблена кусочно-лінійна модель визначення показника «Термін концесії»

у залежності від показника «Обсяг інвестицій на одиницю площі» доку порту Антверпен, яка запишеться наступним чином:

$$T_{\text{концесії}} = \begin{cases} 0,4I, & \text{якщо } 0 \leq I \leq 10 \\ 10, & \text{якщо } 10 < I \leq 75 \\ 0,2I-5, & \text{якщо } 75 < I \leq 175 \\ 30, & \text{якщо } 175 < I \leq 200 \\ 0,2I-10, & \text{якщо } 200 < I \leq 225 \\ 35, & \text{якщо } 225 < I \leq 350 \\ 0,2I-35, & \text{якщо } 350 < I \leq 375 \\ 0,40, & \text{якщо } I > 375 \end{cases} \quad (1)$$

де $T_{\text{концесії}}$ – термін концесії, роки;

I – обсяг інвестицій на одиницю площі, євро/м².

До числа затребуваних інвестором цінних паперів, які можна використовувати відповідно до українського законодавства для рефінансування при реалізації інфраструктурних проектів, можна віднести інфраструктурні облігації. Інфраструктурні облігації – корпоративні облігації, які розміщуються підприємством з метою залучення грошових коштів, призначених для фінансування створення та відновлення (реконструкції, модернізації) інфраструктури, що здійснюється відповідно до договору, укладеного в рамках державно–приватного партнерства.

В українському законодавстві немає чіткого визначення поняття «інфраструктурні облігації». Українським аналогом інфраструктурних облігацій виступають корпоративні облігації й облігації місцевих позик. Проте можна визначити основні передумови використання інфраструктурних облігацій в українських проектах:

1) наявність достатньої законодавчої бази для здійснення випусків як облігацій місцевої позики, так і корпоративних облігацій;

2) досвід застосування таких цінних паперів як іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, що є аналогом інфраструктурних облігацій для проектів будівництва нерухомості;

3) відсутність спеціальних нормативних документів, що регулюють питання випуску й обігу інфраструктурних облігацій;

4) розвинена фінансова інфраструктура для розміщення й обігу інфраструктурних облігацій (пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, страхові компанії);

5) розвинутий і стабільний ринок облігацій місцевої позики [4].

Для ефективного використання інфраструктурних облігацій необхідно законодавчо унорму-

вати їх існування, визначити особливості умов їх випуску, надання забезпечення та способи погашення. При цьому необхідно враховувати тривалість інфраструктурних проектів, і, як наслідок, запровадити триваліший строк обігу інфраструктурних облігацій (від 10 до 25 років).

Наведемо характеристики, що зумовили інтерес інвесторів до інфраструктурних облігацій:

1) постійне джерело доходу, який генерує проект, його низька волатильність;

2) відповідність інфраструктурних облігацій вимогам, встановленим для пенсійних фондів і страхових організацій;

3) наявність механізмів страхування від інфляційних втрат;

4) бюджетна підтримка інфраструктурних облігацій (надання державних гарантій);

5) передбачуваність майбутніх надходжень;

6) низька залежність від ситуації на ринку цінних паперів [5].

Необхідно звернути увагу на те, що під розвитком нормативно–правової бази інфраструктурних облігацій не слід розуміти виключно вдосконалення законодавства ринку цінних паперів. У рівній мірі привабливість цієї категорії облігацій буде залежати від удосконалення концесійного законодавства.

Модель впровадження інфраструктурних облігацій у концесійні проекти має такий вигляд [4]: перший етап – укладання між концесіонером і концедентом угоди концесії на будівництво й експлуатацію інфраструктурного об'єкту. Другий етап – одержання державних гарантій на відшкодування концесіонеру інвестицій і на гарантований дохід за фінансовими зобов'язаннями перед третіми особами. Третій – випуск концесіонером корпоративних облігацій, дохід за якими забезпечений державними гарантіями. Четвертий етап – розміщення облігацій серед інституціональних і приватних інвесторів, а також придбання облігацій державним суб'єктом для інвестиційної участі в проекті. П'ятий етап – повернення облігацій концесіонеру у рахунок надання послуг інвестору з використання об'єкту. Шостий етап – завершення концесійних відносин і погашення облігацій.

Одним з інноваційних інструментів, який отримав широке застосування у зарубіжних країнах як альтернативне джерело фінансування транспортної інфраструктури, є сек'юритизація активів. Сек'юритизація – фінансовий термін, що означає

одну з форм залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами, які генерують стабільні грошові потоки.

Сьогодні сек'юритизація як форма фінансування інфраструктурних проектів поширена у світі з цілого ряду причин [6]:

1) виступає в якості інструменту залучення фінансових ресурсів у галузі економіки з низьким рівнем привабливості для суб'єктів приватного сектору;

2) диверсифікує джерела фінансування за рахунок розширення набору фінансових інструментів;

3) надає можливість залучення ресурсів на початкових етапах проекту;

4) зменшує витрати на залучення фінансових ресурсів;

5) забезпечує ефективне управління ризиками та ліквідністю;

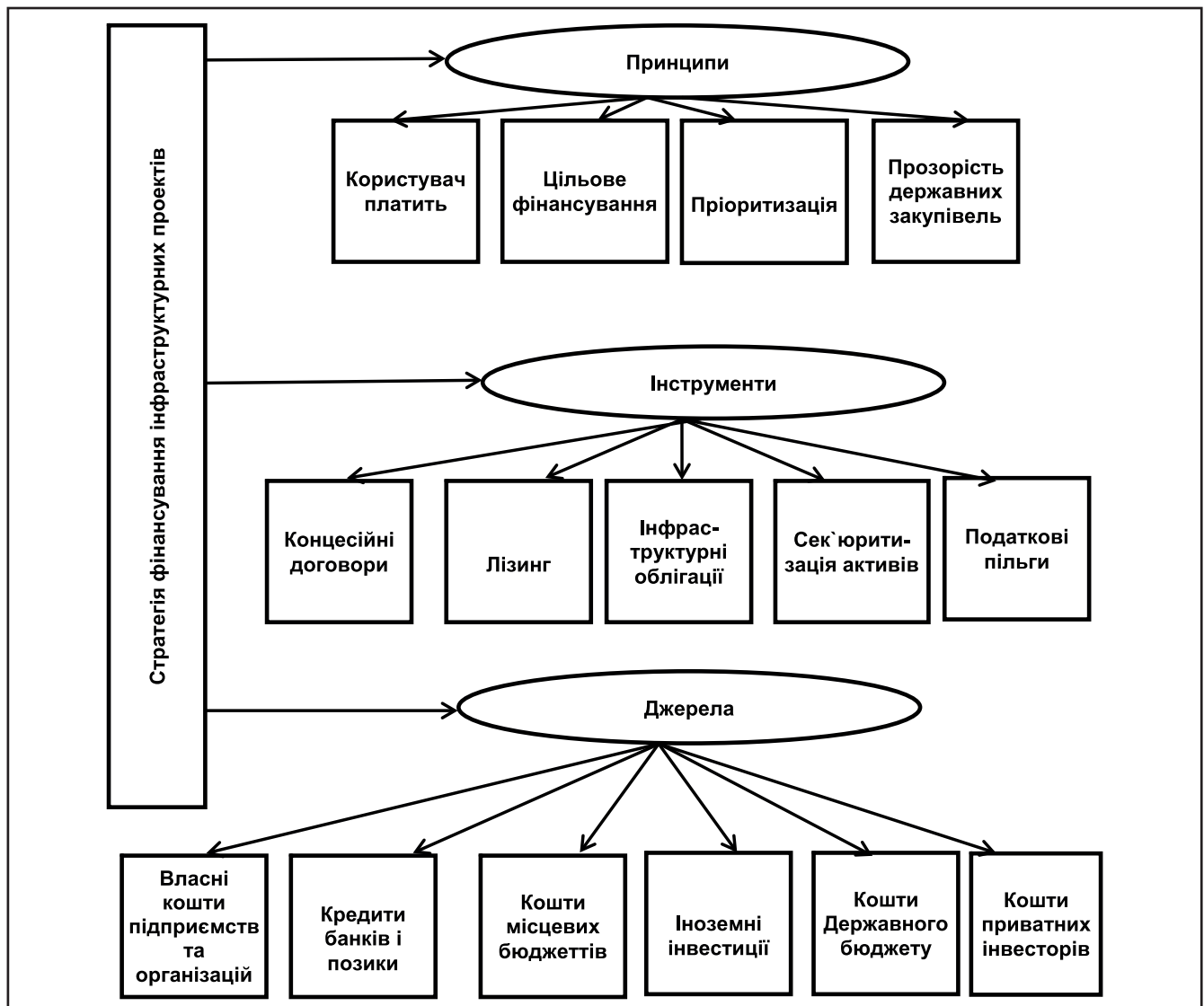
6) створює умови для отримання податкових преференцій;

7) сприяє поглибленню та розширенню національних ринків капіталу.

Серед негативних моментів використання сек'юритизації можна виділити складність і високу вартість реалізації подібних операцій.

Слід відмітити, що важливу роль в ефективному розвитку інституту сек'юритизації відіграють державні агентства. Показовим є досвід Індії, де в інфраструктурній сек'юритизації бере участь Залізнична фінансова корпорація Індії (IRFC). Діяльність IRFC дозволила скоротити вартість запозичень для Міністерства залізничного транспорту Індії з 14,97% в 1996–1997 рр. до 9,49% в 2008–2009 рр. [6].

У Кореї випуском забезпечених цінних паперів займається урядове агентство Korea Highway



Основні засади стратегії фінансування транспортної інфраструктури України

Corporation, яким у 2005 р. була закрита угода сек'юритизації надходжень від використання платних швидкісних доріг, яка дозволила залучити у галузь близько \$900 млн. Схожа практика сек'юритизації через державні агентства спостерігалася й у Гонконзі, де корпорація Hong Kong Link 2004 Ltd залучила близько \$771 млн. шляхом сек'юритизації використання мостів і тунелів [7].

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, сформулюємо основні засади стратегії фінансування транспортної інфраструктури України (див. рисунок).

Висновки

З метою забезпечення сталого розвитку транспортної інфраструктури України необхідно проведення досліджень щодо удосконалення методологічних підходів до розробки стратегії її фінансування урахуванням міжнародного досвіду, адаптація вітчизняного законодавства відповідно європейських вимог.

Використання багатофункціонального інструментарію (концесійні договори, інфраструктурні облигації, сек'юритизація активів тощо), принципів «користувач платить», пріоритизації, цільового фінансування, ефективного оподаткування дозволить залучати кошти приватних вітчизняних та зарубіжних інвесторів, що дозволить суттєво підвищити ефективність функціонування транспортної системи, добитися істотного зниження ризиків, забезпечити стабільність фінансових потоків при реалізації проектів транспортної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-

членами, з іншої сторони.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

2. Біла книга. – Транспорт. – Товариство учасників руху. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.tur.org.ua/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf.

3. Ch. Theys and Th. Notteboom. Determining terminal concession durations in seaports: theoretical considerations, applicable techniques and current practices.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.vliz.be/imisdocs/publications/248342.pdf

4. Крейдич І.М. Механізм залучення коштів в інфраструктурні проекти. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis-nbuv/cgiirbis_64.exe

5. Макаревич К.А. Инфраструктурные облигации: иностранный опыт и нормативно-правовое регулирование в России.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: ecsocman.hse.ru/data/2011/12/04/.../Макаревич.pdf

6. Гордійчук І.С. Сек`юритизація як інноваційний метод фінансування проектів державно-приватного партнерства в Україні. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis-nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21PO3=FLA=&S21STR=ecvu_2015_26\(1\)_5](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis-nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21PO3=FLA=&S21STR=ecvu_2015_26(1)_5)

7. Овчарова Л.П., Бодеко В.П. Зарубіжний досвід фінансових інновацій.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/46084/42213>

8. Транспортна стратегія України буде представлена для публічного обговорення. Сайт Міністерства інфраструктури України.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/news/27486.html>.

УДК 338.47:656.073

С.В. МАРИНІНА,

к.е.н., Київський інститут інтелектуальної власності та права
Національного університету «Одеська юридична академія»

Вплив ефективності функціонування транспортної системи України та її транзитного потенціалу на економічний розвиток країни

У статті проведено аналіз стану використання транзиту. Досліджено проблему розвитку транзитного потенціалу та напрями підвищення його ефективності шляхом інтеграції транспортної системи України у світовий ринок транспортних послуг.

Ключові слова: транспортні послуги, транспортна система, транзит, показник транзитності, транзитний потенціал, транзитні вантажопотоки, міжнародні транспортні коридори.

С.В. МАРИНИНА,

Киевский институт интеллектуальной собственности и права
Национального университета «Одесская юридическая академия»

Влияние эффективности функционирования транспортной системы Украины и ее транзитного потенциала на экономическое развитие страны

В статье проведен анализ состояния использования транзита. Исследовано проблему развития транспортного потенциала и направления увеличения его эффективности путем интеграции транспортной системы Украины в мировой рынок транспортных услуг.

Ключевые слова: транспортные услуги, транспортная система, транзит, показатель транзитности, транзитный потенциал, транзитные грузопотоки, международные транспортные коридоры.

S. MARYNINA,

PhD in economics, Kyiv Institute of Intellectual Property
and Law of National University «Odessa Academy of Law»

The influence of efficiency of the Ukrainian transport system functioning and its transit potential on the economic development of the country

In the article was analyzed the condition of the transit using. The problem of the transport potential development and the direction of increasing of its efficiency by the integration of the Ukrainian transport system to the world market of transport services were researched.

Keywords: transport services, transport system, transit, transit index, transit potential, transit freight flows, international transport corridors.

Постановка проблеми. Глобалізація економічних процесів ставить на порядок денний актуалізацію питання транспортної системи України, наукового обґрунтування цієї категорії як складової економічної безпеки країни.

З урахуванням того, що Україна офіційно проголосила стратегію європейської інтеграції як важливий пріоритет зовнішньої та внутрішньої політики на довгострокову перспективу, актуального значення набуває системне дослідження транзиту та його потенціалу як важливої складової європейського курсу країни.

У полі зовнішнього тяжіння України перебувають десятки країн, її територією пролягають найкоротші та найзручніші шляхи в напрямках: Балтика – Чорне море, Північна і Центральна Європа – Закавказзя і Центральна Азія. Вони створюють необхідні передумови для активної участі нашої країни у міжнародному поділі праці з перетворенням її на провідну країну-транзитера на євразійському просторі, а розширення Європейського Союзу вносить нові елементи в реалізацію Україною свого потужного транзитного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток транзитної системи, транзиту та його потенціалу, їх ролі у процесі становлення Украї-

ни як незалежної держави, що формує систему розвиненої ринкової економіки постійно цікавить науковців. Цьому питанню присвячені праці таких вчених, як Т. Блудова, М. Бутко, О. Ємельянова, О. Котлубей, А. Новікова, В. Орлова, С. Пирожков, Д. Прейгер, Ю. Цветов та ін.

Дослідження у цій сфері тривають завдяки реальним змінам як в економічному, технологічному і політичному середовищі.

Мета статті – дати оцінку тенденціям розвитку транзиту в Україну та його потенціалу в умовах динамічних змін в економічній ситуації, визначити чинники які впливають на залучення додаткових обсягів транзиту та розглянути шляхи подальшої інтеграції транспортної системи у світовий ринок транспортних послуг.

Основні результати дослідження. Посилення інтеграційних процесів призвело до розширення виробничих і невиробничих зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн світу незалежно від її географічного положення, формування світових і регіональних ринків праці, товарів, капіталів і послуг, зростання транснаціональних товарних потоків і міжнародного транзиту вантажів.

З цим пов'язане виникнення нового явища – глобалізації конкуренції, що поширюється не

тільки на товари, а також і на транспортні послуги, включаючи транзитні, – як фактора сучасного розвитку світової економіки.

Для багатьох країн транзитні перевезення своєю територією перетворилися на важливу складову експортних послуг, стали джерелом наповнення державних бюджетів і створення нових робочих місць [1].

Транспорт є однією з провідних форм суспільного виробництва, соціальним фактором від якості функціонування якого залежить стан і розвиток промисловості, сільського господарства та оборони країни, а також значною мірою благополуччя і зручність життя населення.

Процеси інтеграції та гармонізації світової економіки, створення міжнародних і транснаціональних виробничих об'єднань ставлять до транспортної системи нові вимоги, реалізувати які у рамках однієї країни стало неможливим. Для налагодження ефективних міжнародних перевезень необхідно активно усувати адміністративні та інфраструктурні перешкоди, створювати умови для зростання привабливості не тільки інфраструктури, але й транспортно-логістичного бізнесу в цілому.

Розвиток ринків збуту товарів і поглиблення міжнародного поділу праці розширили територіальні відстані між виробниками та споживачами продукції, що зумовило зростання обсягів і розширення номенклатури транснаціональних вантажопотоків.

Спостерігається і глобалізація транспорту: посилюється інтеграція транспортних систем окремих країн у єдину світову транспортну мережу, що обслуговує вантажопотоки між країнами та континентами; відпрацьовуються єдині (міжнародні) стандарти і вимоги до технічних параметрів транспортних засобів та обладнання; налагоджується процес електронної ідентифікації товарів і транспортних засобів, їх відстеження і супроводу з використанням супутникового зв'язку [2; 3].

На сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі перевезення магістральними видами транспорту є основою доставки внутрішніх і зовнішніх вантажів, експорту транспортних послуг. Разом з тим, подальше розширення товарних ринків та підвищення вимог транспортної клієнтурі щодо реалізації перевезень, маршрутизації та координації руху вантажопотоків, особливо з питань дотримання термінів та регулярності доставки вантажів, спрощення вантажних опера-

цій на терміналах за рахунок контеризації оформлення перевізних документів призвели до того, що діяльність підприємств перевізників не може розв'язати всі проблем, що виникають як перед замовником й споживачами транспортних послуг, так і перед транспортними фірмами й компаніями.

Тому виникли спеціальні види транспортних операцій, переважно транспортно-експедиторські, що дають змогу органічно інтегрувати транспортну систему в систему міжнародної торгівлі, перетворюючи її на важіль розвитку міжнародного розподілу праці, та ввести до сукупної характеристики транзитного потенціалу [4].

Значна частина наявного потенціалу транспортної галузі України задіяної у виконанні транзитних перевезень із використанням вигідного розташування країни та проходження її територією як міжнародних транспортних коридорів (МТК), так і транспортних осей у напрямках Північ–Південь і Схід–Захід, та нових міжконтинентальних маршрутів, зокрема швидкісних з Азії до Європи [5].

Чимало європейських країн (Австрія, Голландія, Німеччина, Польща, Угорщина, країни Балтії, Білорусь) маючи невелику територію, використовуючи своє вигідне географічне положення перетворили транзит на суттєві статті прибутків своїх бюджетів. Так, частка транзиту в загальному обсязі експорту послуг Голландії, яка має розвинені морські порти та стала перехрестям Європи, становить понад 40%.

В Україні експорт транспортних послуг, у загальному обсязі послуг займає 53,7% (5300,5 млн. дол. США), імпорт – 18,6% (939,9 млн. дол. США) [6].

Тому транзит необхідно розглядати не лише як частку бізнесу, а як важливий елемент міжнародного позиціонування країни. Він органічно вписується в геополітичні завдання кожної країни, а за умов глобалізації світової економіки – відповідає геоекономічним інтересам України щодо входження нею у світову економіку [1; 7].

Вигідне геополітичне положення України, розташованої на перехресті торговельних шляхів Євразії, сприяє розвитку країни як транзитної держави. За оцінками британського інституту Рендел, наша країна має найвищий в Європі показник транзитності – 3,11. Транзитний рейтинг території тієї чи іншої країни враховує розвиненість розміщення у ній транспортних схем і мереж, а також рівень і стан їх використання [7; 8].

Аналіз умов транзитних перевезень вантажів територією України показує, що до основних стримуючих факторів її активного розвитку належать: незадовільний стан матеріально-технічної бази транспорту країни; неефективність митних технологій проходження державного кордону; незбалансованість тарифно-цінової політики для забезпечення ефективності та привабливих умов транзиту територією України; низький рівень інформаційного забезпечення інфраструктури МТК України [9].

Проблема транзитності особливо актуальна для транспортної системи України в умовах спаду внутрішніх та міжнародних перевезень. Починаючи з 1990 р., обсяги перевезень вантажів і пасажирів на всіх видах транспорту (крім трубопровідного) зменшилися у середньому в 3–5 разів, а на деяких видах (повітряному та річковому) по видах перевезень – більш ніж у 10 разів. Це спричинило появу значних резервів пропускних та переробних спроможностей на транспорті, у тому числі на дільницях транспортних коридорів [7].

Необхідно відмітити, що прагнення Європейського Союзу та інших європейських країн до розвитку глобальних транспортних комунікацій позначилося, зокрема, у тому, що на Другій загальноєвропейській конференції з питань транспорту (Крит, 1994 р.) було визначено дев'ять пріоритетних міжнародних транспортних коридорів, орієнтованих на перспективні вантажні й пасажирські потоки. Три з цих коридорів пролягають територією України (третій, п'ятий і дев'ятий), а один (сьомий, Дунайський) – її акваторією [4].

Враховуючи резерви провідних та пропускних спроможностей можна констатувати, що Україна має технічні можливості для залучення додаткових обсягів транзитних вантажопотоків та отримання необхідних надходжень до державного бюджету. Слід доцільно використовувати існуючі резерви за видами транспорту та об'ємів.

Фахівці визначають, що транзитний потенціал країни – це потенціальні можливості наявних і створених у країні додаткових об'єктів і засобів виробничої, а також відповідних інституціональної та інформаційної інфраструктури забезпечувати безперебійне та безпечне транспортування під митним контролем територією країни транспортними засобами транзиту всіх видів транспорту (включаючи трубопровідний та лінії електропередач) вироблених за її межами транзитних

вантажів (у тому числі енергетичних ресурсів та електроенергії) для споживання в інших країнах.

Транзитний потенціал країни є змінним і залежить від динаміки кількісних та якісних характеристик потужностей об'єктів та засобів транзиту, а також від створених умов і встановлених правил функціонування сфери транзиту. Останні, в свою чергу, перебувають під значним впливом тенденцій у розвитку світової торгівлі та зростаючих в умовах глобалізації і регіоналізації обсягів континентальних та міжконтинентальних транзитних товаропотоків і загострення конкурентної боротьби між країнами-транзитниками за залучення цих товаропотоків на свої території. З огляду на це, доцільно виділяти наявний, перспективний (прогнозний), а також реально затребуваний транзитний потенціал [1; 10].

Основними внутрішніми чинниками, що впливають на рівень використання наявного транзитного потенціалу країни безпосередньо, є технічний і технологічний стан потужностей об'єктів і засобів транзиту та його інфраструктурного й інформаційного забезпечення, ефективність управління ними, а також розвиненість інституціональної бази та досконалість нормативно-правового регулювання діяльності у сфері транзиту, опосередковано – ефективність (конкурентоспроможність) економічної та транспортно-тарифної (насамперед тарифної) політики країни на внутрішніх та зовнішніх ринках.

До головних зовнішніх чинників необхідно віднести: наявність достатньої кількості відповідних транзитних вантажів у країнах-постачальників та попиту на них у країнах-споживачах; політику країн-постачальників щодо вибору (диверсифікації) маршрутів для експорту своїх товарів і, відповідно, країн-споживачів – щодо шляхів імпорту; рівень інтегрованості суміжних країн-транзитників у світовий та регіональний транспортний простір та практичні заходи, що вживаються з метою підвищення конкурентоспроможності власних транзитних потенціалів та залучення на свої території додаткових транзитних товаропотоків.

Рівень використання транзитного потенціалу в кінцевому підсумку проявляються в обсягах надходження до національного бюджету за надання транзитних послуг [4].

Ефективність функціонування транзитної системи залежить від національного законодавства,

яке має бути адаптованим до міжнародних стандартів, від його стабільності, від оптимальності тарифно-цінової та податкової політики, розвитку транспортної інфраструктури міжнародного значення, наявності обладнання на високому технічному рівні, а також від використання прогресивних технологій перевезень і переробки вантажів, сучасних систем організації документообігу, розрахунків та інформаційного забезпечення [1].

Чинне законодавство України забезпечує свободи транзиту вантажів шляхом:

- відсутності будь-якої дискримінації стосовно учасників транзиту, транзитного вантажу за ознакою його походження, відпрацювання, ввезення, вивезення чи призначення або у зв'язку з обставинами, що відносяться до права власності на цей вантаж або на транспортний засіб транзиту, місця реєстрації чи прапора останнього, а при оподаткуванні операцій, пов'язаних з транзитом вантажів, за винятком адекватного реагування на дискримінаційні заходи стосовно України чи економічних санкцій міжнародних організацій підтриманих Україною;

- вільного вибору учасниками транзиту транзитних послуг (крім випадків, визначених законами та міжнародними договорами України), їх надавачів (виконавців) засобів транзиту, а також маршрутів транзиту;

- відсутність необґрунтованих затримок і обмежень, у тому числі від оплати будь-яких інших платежів, крім єдиного збору, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України [11].

Транспортна система України має значні резерви розвитку транзитного потенціалу, але його наявність не є гарантією його використання. В країні спостерігається зменшення обсягів перевезень транспортних вантажів. Сучасний стан транзитних перевезень вантажів та їх перспективи викликають занепокоєння, тому і пошуку шляхів виходу із такого становища.

Економічні наслідки втрати транзитних вантажопотоків надзвичайно відчутні, наприклад, у залізничному сполученні за участю морських портів сягаються 25–50 дол. США недоотриманих доходів за кожну тону вантажу. Ще більш тяжкими будуть наслідки від можливості втрати Україною в перспективі статусу однієї з найважливіших країн Європи. При цьому дуже суттєвим для

економіки та іміджу країни будуть надбання від збільшення обсягів транзитних вантажних перевезень [12].

Висновки

Швидкі темпи розвитку країн та інтеграційні процеси в Європі сприяють інтенсифікації міжнародних зв'язків і зростанню вантажопотоків, що позначаються на розвитку транспортної галузі загалом. Україна має унікальні можливості для розвитку національної транспортної системи, яка може забезпечити зростання економіки країни завдяки міжнародному транзиту вантажів.

Для удосконалення розвитку транспортної системи та її транзитного потенціалу необхідно здійснити доповнення діючих та впровадження нових концептуальних засад, що змінить загальну лінію держави, дозволить розробити нові планово-програмні елементи транспортної і зовнішньої політики України. Необхідний новий транспортний підхід, який задіяв би всю сукупність інституційних та економічних факторів реалізації транзитного потенціалу, сприяв би найбільш повному використанні переваг географічного положення в рамках збереження економічних інтересів держави.

Список використаних джерел

1. Пирожков С. Проблеми реалізації транспортного потенціалу України в контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4–19.
2. Прейгер Д. Реалізація транспортного потенціалу України як фактор зміцнення економічних зв'язків між Європою і Азією / Д. Прейгер, Я. Жаліло, О. Собкевич, О. Ємельянова // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 47–59.
3. Ткаченко А.М. Державне регулювання у сфері транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України: Монографія. – К.: Видавництво НАДУ, 2004. – 279 с.
4. Блудова Т.В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток. Монографія / Рада національної безпеки України. Національний інститут міжнародної безпеки: відп. ред. С.І. Пирожков. – К.: НІПМБ, 2006. – 276 с.
5. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналітична доповідь / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Я. Ємельянова; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112 с.

6. Державна служба статистики України. Україна у цифрах у 2016 році, статистичний збірник; за редакцією Вернера І.Є. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2017. – 244с.

7. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів. – К.: НІПМБ, 2013. – 494 с.

8. Пирожков С. Украине пора бы воспользоваться своим коэффициентом транзитности // Зеркало недели. – 1998. – № 9. – С. 9.

9. Пасічник А.М. Міжнародні транспортні коридори як основа реалізації транзитного потенціалу України / А.М. Пасічник, О.М. Клен // Вісник Східноукраїнсько-

го національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 5.4.1. – С. 218–223.

10. Лапинська О.А. Становлення та розвиток транзитного потенціалу України: Монографія / О.А. Лапинська; Національна академія наук України, Інститут проблем ринку та економічно-екологічного дослідження. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 396 с.

11. Закон України «Про транзит вантажів» від 20 жовтня 1999 року № 1172. – XIV.

12. Макаренко М. Україна транзитна держава? М. Макаренко, В. Мироненко / Економіка – 2012. – № 11. – С. 4–8.

УДК 69.003: 658.157: 330.33.01

В.І. КРИЖАНОВСЬКИЙ,
аспірант кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури
С.А. ЗАЛІСКО,
аспірант кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Методологічно-прикладний інструментарій сполучення аналітичних інструментів TAQM з системою «управління за відхиленнями» будівельних проектів

Стаття присвячена вирішенню науково-прикладної задачі започаткування та впровадження інноваційної технології оцінки якості менеджменту будівельних підрядних підприємств – виконавців (стейкхолдерів) будівельних проектів.

Розроблено процесно-орієнтовану технологію оцінки якості менеджменту TAQM (аббревіатура від англ. «Technology assessment of quality management»), яку запроваджено в практику управління та економічної діагностики будівельних підрядних підприємств. Зміст та ієрархія параметрів та розрахунково-аналітична основа створеної технології підпорядковані особливостям операційної системи БПП, вимогам середовища будівельного проекту та особливостям інвестиційного циклу. Покладена в основу технології економічна модель створює належні підстави для трансформації підсумків формалізованого оцінювання управлінського, виробничого, ресурсно-майнового та фінансового потенціалу БПП в інтегровану оцінку якості менеджменту досліджуваного підприємства як стейкхолдера будівельного проекту.

Запроваджений в створеній технології інтегрований показник якості менеджменту – з врахуванням необхідності узгодження стратегії діяльності БПП з різними умовами функціонування в різних будівельних проектах, що складають зміст виробничої програми діяльності БПП, – слід розглядати як достовірний сучасний аналог «індексу стандарту якості», як еталон оцінювання готовності БПП створювати проміжну та готову продукцію будівельного проекту (завершені комплекси робіт, будівлі та споруди) у відповідності з вимогами замовника та інших провідних суб'єктів реалізації будівельних проектів.

Ключові слова: технологія оцінки якості менеджменту (TAQM), будівельне підрядне підприємство (БПП), ієрархічна система параметрів оцінки, стейкхолдер будівельного проекту, інтегрований показник якості менеджменту БПП.

В.И. КРЫЖАНОВСКИЙ,
аспирант кафедры менеджмента в строительстве,
Киевский национальный университет строительства и архитектуры
С.А. ЗАЛИСКО,
аспирант кафедры менеджмента в строительстве,
Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Методологически–прикладной инструментарий сообщения аналитических инструментов ТАQM с системой «управление по отклонениям» строительных проектов

Статья посвящена решению научно–прикладной задачи создания и внедрения инновационной технологии оценки качества менеджмента строительных подрядных предприятий – исполнителей (стейкхолдеров) строительных проектов.

Разработано процессно–ориентированную технологию оценки качества менеджмента ТАQM (аббревиатура от англ. «Technology assessment of quality management»), которую введено в практику управления и экономической диагностики строительных подрядных предприятий. Содержание и иерархия параметров и расчетно–аналитическая основа созданной технологии подчинены особенностям операционной системы БПП, требованиям среды строительного проекта и особенностям инвестиционного цикла. Положена в основу технологии экономическая модель создает надлежащие основания для трансформации итогов формализованного оценивания управленческого, производственного, ресурсно–имущественного и финансового потенциала БПП в интегрированную оценку качества менеджмента исследуемого предприятия как стейкхолдеров строительного проекта.

Введенный в созданной технологии интегрированный показатель качества менеджмента – с учетом необходимости согласования стратегии деятельности БПП с различными условиями функционирования в различных строительных проектах, составляющих содержание производственной программы деятельности БПП, – следует рассматривать как достоверный современный аналог «индекса стандарта качества», как эталон оценки готовности БПП создавать промежуточную и готовую продукцию строительного проекта (завершенные комплексы работ, здания и сооружения) в соответствии с требованиями заказчика и других ведущих субъектов реализации строительных проектов.

Ключевые слова: технология оценки качества менеджмента (ТАQM), строительное подчиненное предприятие (БПП), иерархическая система параметров оценки, стейкхолдеры строительного проекта, интегрированный показатель качества менеджмента БПП.

V. KRYZHANOVSKY,
postgraduate student of the department of management in the construction
of the Kyiv National University of Construction and Architecture
S. ZALYSKO,
postgraduate student of the Department of Management in Construction,
Kyiv National University of Construction and Architecture

Methodological and applied tools for combining TAQM analytical tools with the system of «management of deviations» of construction projects

The thesis is devoted to solving scientific and applied launch and implementation of innovative technologies assess the quality management of construction contracting companies – singers (stakeholders) construction projects.

Developed process–oriented technology assessment of management quality TAQM (an abbreviation in english «Technology assessment of quality management»), which introduced the practice of management and economic diagnostics of building contracting companies. Content and hierarchy

parameters and settlement and analytical foundation created technology features are subject to an operating system BCC construction project environmental requirements and characteristics of the investment cycle. Technology underlying the economic model provides reasonable grounds to transform the results of the formal evaluation of management, production, resource and property and financial capacity in the BCC integrated assessment of the quality management company investigated as stakeholder construction project.

Introduced in established technology integrated Quality Management – taking into account the need to harmonize strategy BCC with different conditions of operation in various construction projects that constitute the production program of the BCC – should be seen as a credible modern analogue of «index quality standard» as a standard assessment of readiness BCC create intermediate products and finished construction project (work completed complexes and buildings) in accordance with customer requirements and other leading actors construction projects.

Keywords: *technology assessment of quality management (TAQM), building contracting company (BCC), hierarchical system parameters assessment, stakeholder construction project, Integrated Quality Management BCC.*

Постановка проблеми. В умовах інтеграції України до Європейського економічного простору необхідною є адаптація діяльності будівельних підприємств до загальноприйнятих міжнародних вимог, що сприятиме визнанню вітчизняних суб'єктів господарювання повноправними учасниками регіональних та міжнародних ринків нерухомості, будівельних товарів та послуг. Ключовою вимогою такої інтеграції є впровадження в діяльність підприємств стандартів якості ISO, у т.ч. ISO 9001:2008, який передбачає обов'язкове використання процесного підходу, а, відповідно, і процесного менеджменту на всіх етапах виробництва та реалізації продукції і послуг підприємств будівельної галузі.

Динамічність та високий ступінь невизначенності зовнішнього середовища негативно позначаються на ефективності діяльності вітчизняних будівельних підприємств, примушують сучасні організації перетворюватися на все більш складні системи. Основою їх адаптивної дифузії в конкурентне середовище стає конкуренція не тільки товарів чи послуг, а й інноваційних технологій управління. Інноваційна спрямованість процесно-орієнтованої технології полягає в організації управління підприємством як мережею взаємозв'язаних процесів, де отримання ефективного результату досягається, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом. Існуючий стан проблеми вказує на те, що управління бізнес-процесами на підприємстві потребує подальшого наукового дослідження та практичної апробації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упровадження процесного підходу дозволяє системно поєднати між собою функціональні на-

прямки діяльності, побудувати прозорі та зрозумілі для працівників підприємства схеми реалізації управлінських завдань, оцінити та оптимізувати ресурси. Здатність менеджменту формувати та використовувати систему показників та критеріїв оцінки ефективності реалізації управлінських рішень у кожному здійснюваному процесі, на кожній стадії виробничого чи управлінського ланцюжка дає змогу оперативно виявляти небажані відхилення від заданих стандартів діяльності та усувати їх, ліквідовуючи слабкі ланки бізнес-процесів, які знижують загальну ефективність господарської діяльності. Специфіка процесно-орієнтованої технології забезпечення якості менеджменту визначається тим, що вона фактично дозволяє стерти грані між управлінням якістю продукції та управлінням самим підприємством

Фундаментальні засади систем управління якістю закладено у працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: Уільям Едвардс Деминг (William Edwards Deming), Джозеф М.Джуран (Joseph M. Juran), Филипп Кросби (Philip Crosby), Арманд В. Фейгенбаум (Armand W. Feigenbaum), Каору Исикава (Kaom Ishikawa), Генити Тагути (Genichi Taguchi), Джон ван Етtingер (Jan van Ettinger), Джон Ситтиг (John Sittig), С.Д. Бушуев, З.Д. Ільєнкова, І.О. Кузнецова, І.В. Поповиченко, В.В. Окрепілов, Г.М. Рижаківа, Є.І. Цвигун, І.М. Чмутова та ін. Питання вдосконалення систем управління на основі процесного підходу висвітлені у роботах таких дослідників як: К. Балтроп (C. Barltrop), К. Дітц (C. Dietz), Д. Карлсон (D. Carlson), Т. Кох (T. Koch), Д. Мак-Нотон (D. McNaughton), П. Роуз (P. Rose), Дж. Сінкі (J. Sinkey), М. Чоудрі (M. Chaudhry), В.Н. Тупка-

ло, В.Ф. Кравченко, Ю.П. Ліпунцов, В.Г. Еліферов, Е.А. Уткін, А.Д. Кисельов, В.В. Репін, С.А. Ушацький, В.Г. Федоренко та інші.

Не зважаючи на поширення ідеології забезпечення якості, домінування формалізовано-технократичного та інструментального підходів в напрацьованих концепціях та методиках ідентифікування якості менеджменту, залишаються практично невисвітленими і невирішеними в науковій літературі проблеми узгодження зазначених напрацювань з особливостями операційної діяльності будівельних підприємств (БПП), з властивою їм специфікою бізнес-процесів та стадій життєвого циклу інвестиційно-будівельних проектів, в середовищі реалізації яких функціонують БПП.

Мета статті полягає в тому, щоб розробити теоретико-методичний інструментарій формалізованої ідентифікації стану якості БПП як виконавця (стейкхолдера) будівельних проектів, який має інтегрувати різні за змістом, інтенсивністю перебігу та ресурсоемністю бізнес-процеси всередині внутрішнього середовища БПП, враховувати операційно-функціональні та виробничі умови діяльності БПП серед інших виконавців будівельного проекту та, в підсумку, в інтегральному показнику за лінгвістично-кількісною шкалою оцінювання однозначно кваліфікувати стан якості досліджуваного будівельного підприємства (в подальшому, шляхом трансформації одержаної оцінки виявити конкретні переваги досліджуваного БПП серед інших виконавців та виявити ступінь досягнення стратегічних та тактичних орієнтирів конкурентної позиції БПП на ринку підрядного будівництва).

Відповідно до поставленої мети визначено сукупність основних завдань дослідження теоретичного та прикладного характеру, спрямованих на її досягнення, а саме:

- узагальнити еволюцію менеджменту якості з врахуванням тенденцій технологізації, що дасть підстави визначити передумови запровадження процесно-орієнтовної технології забезпечення якості менеджменту;

- виявити напрями вдосконалення існуючих підходів та технологій ідентифікування стану підприємств щодо якості та, в подальшому, модернізувати класифікацію бізнес-індикаторів, критеріїв, функцій та методів ідентифікації стану якості БПП як стейкхолдера будівельного проекту та учасника мікро-середовища його впровадження.

Виклад основного матеріалу. Результати контент-аналізу існуючих визначень «якості менеджменту підприємства», виявили доцільність застосування сумісного, дуалістичного тлумачення цієї категорії: 1) як характеристику досягнення результатів діяльності підприємства в зовнішньому оточенні, 2) як інтегровану характеристику результативності внутрішнього середовища підприємства в оцінці приросту «результату» між «входами» та «виходами» операційної системи підприємства. На необхідність розгляду подвійного характеру даної категорії наголошує і стандарт ISO 9000:2005 «Системи менеджменту якості. Основні положення та словник», визначаючи менеджмент якості

- по-перше, як «частину менеджменту якості, спрямовану на створення впевненості в тому, що вимоги до якості будуть виконані»;

- по-друге, як один з аспектів загального управління якістю, коли акцент робиться саме на «оперативний рівень управління якістю», тобто визначаючи діяльність, «яка здійснюється в рамках операційної системи та яку спрямовано на запобігання виникненню дефектів за допомогою засобів та інструментів контролю».

Встановлено, що основу квантифікаційних параметрів «якість» складає сукупність властивостей та характеристик основних елементів системи управління, рівень яких формується сучасними вимогами до функціонування підприємства в зовнішньому середовищі з метою забезпечення його стійкого та динамічного розвитку.

Результатом проведеного узагальнення еволюції якості менеджменту підприємств щодо категорій, підходів та інструментів – є висновок про те, що оновлення системи оцінювання якості менеджменту для будівельних підприємств (БПП) слід здійснювати: по-перше, з врахуванням економічних та операційно-функціональних потреб БПП та особливостей середовища втілення будівельних проектів; а по друге – за умови раціонального додержання провідних онтологічних та методологічних принципів:

- ієрархічності групування факторно-критеріальної системи;

- зовнішньо-внутрішньої упорядкованості та системності охоплення факторною системою змісту бізнес-процесів;

- сполучення переваг ретроспективних та превентивних інструментів оцінювання, з метою успіш-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ного використання створюваної технології забезпечення якості менеджменту для своєчасного продукування коригуючих та упереджуючих впливів.

Зміст та етапи модернізації системи оцінювання якості менеджменту досліджуваних підприємств слід спрямувати в напрямі створення цілісної технології, яка б поєднала в собі кваліметричні, діагностичні та прогностичні властивості та, яка б дозволила на підставі проведеного оцінювання виявити пріоритети розвитку БПП. В той же час, вдосконалюваний інструментарій має бути спрямований і на успішне вирішення низки зворотніх задач – довести замовнику (на початку підготовчої фази інвестиційного циклу) будівельного проекту функціонально-технічну, економічну та організаційну надійність БПП як потенційного виконавця

будівельного проекту (див. таблицю). Отже, модернізований для таких потреб інструментарій потребуватиме відходу від виключно ресурсного підходу діагностики в напрямі комбінації зазначеного підходу з управлінсько-іміджевим, процесно- та об'єктно орієнтованими підходами.

Запропонований підхід базується на комплексному поєднанні двох підходів, а саме: експертного оцінювання – для формування системи управління якістю та її інструментів; та прикладних методик балансово-структурного моделювання, що узгоджують та регламентують систему якості менеджменту БПП і адаптують її із стадіями життєвого циклу будівельних проектів, в яких дане підприємство виступає стейкхолдером. Використовуючи метод експертного оцінювання

Термінологічні, процесуальні та формалістичні засади щодо формування інноваційної ТАQM* для БПП(**).

Інтегрований характер діагностики	Дана вимога обумовлена потребою системного охоплення факторів діяльності БПП, проявів внутрішнього середовища та зовнішнього мультипроектного оточення БПП. Вимога реалізується через складну (проте чітку) ієрархію оціночних параметрів, що трансформуються у просту і зрозумілу систему оцінок (індикаторів). Конструктивна та параметрична база мають створити належні наукові підстави для діагностування факту збереження (приросту ефективності чи спаду) ефективності функціонування досліджуваного підприємства на охопленому сегменті ринку підрядних робіт
Компромісного узгодження	Перелік первинних вхідних даних, на підставі яких буде формуватись масив значень первинних параметрів ТАQM, має бути зрозумілим для користувачів (зовнішнього та внутрішнього середовища), одночасно враховувати вимоги як діючої в Україні документального, обліково-аналітичного забезпечення так і вимог IFRS
Стратегічної та оперативної конкордації	Забезпечення підпорядкованості між метою, задачами, етапами та операціями запроваджені технології взаємозалежності, сполученості між цілями і задачами, представленнями і моделями, закладеними в управлінських рішеннях, і реально здобутими результатами управління
Ідентифікація потенційних переваг участі БПП як стейкхолдера проекту	Спроможність застосування запроваджені технології для одержання порівняльних прогнозів приросту інтегрального показника ТАQM БПП, що в сукупності забезпечує зручну та ефективну експрес-оцінку впливу очікуваних результатів майбутньої участі БПП як виконавця інвестиційного будівельного проекту
Спроможність порівняльної оцінки впливу умов реалізації проектів (в яких БПП виступатиме виконавцем) на рівень якості БПП	Можливість використання ТАQM для порівняння впливу окремих варіантів реалізації ІБП (окремих проектних альтернатив), які оцінюються шляхом зіставлення провідних фінансово-економічних та функціональних характеристик певної проектної альтернативи на очікувані зміни складових інтегрального (характеристичного, рейтингового) показника ТАQM
Комбінований інструментарій щодо призначення та побудови	Зазначена технологія за своїм призначенням, враховуючи вище зазначені вимоги, комбінує в собі окремі ознаки внутрішнього аудиту (для вияву траєкторії та вектору розвитку БПП за короткотермінові та довготермінові періоди), діагностики та інструменту рейтингової порівняльної оцінки (для визначення порівняльних переваг серед інших виконавців проектів) та начального експрес-засобу розробки стратегічних та тактичних рішень щодо участі БПП в певних будівельних проектах

Примітки до таблиці 1:

* – в назві запроваджені технології вжито аббревіатуру ТАQM (від англ. «Technology assessment of quality management» – технологія оцінки якості менеджменту);

** розроблено автором.

сформовано сукупність оціночних критеріїв, які всебічно відображають стан формування та розвиток кожного структурного елемента досліджуваного об'єкта, обґрунтовано основні загальні і специфічні концептуальні напрями діагностики елементів системи управління, виявлено основні характеристики забезпечення якості складових із виділенням етапів, об'єктів і параметрів функціонування, факторів, вимог, умов тощо. На основі отриманих результатів, визначено доцільним розраховувати інтегральний показник стану системи менеджменту якості БПП.

Висновки

Розроблена інноваційна процесно-орієнтована технологія оцінки якості менеджменту TAQM (аббревіатура від англ. «Technology assessment of quality management»), яку запроваджено в практику управління та економічної діагностики будівельних підрядних підприємств за своїм призначенням, комбінує в собі окремі ознаки внутрішнього аудиту (для вияву траєкторії та вектору розвитку БПП за короткотермінові та довготермінові періоди), діагностики та інструменту рейтингової порівняльної оцінки (для визначення порівняльних переваг серед інших виконавців проектів) та наочного експрес-засобу розробки стратегічних та тактичних рішень щодо участі БПП в певних будівельних проектах. Покладена в основу технології економічна модель створює належні підстави для трансформації підсумків формалізованого оцінювання управлінського, виробничого, ресурсно-майнового та фінансового потенціалу БПП в інтегровану оцінку якості менеджменту досліджуваного підприємства як стейкхолдера будівельного проекту. Перспективою подальших досліджень є зміст та ієрархія параметрів як розрахунково-аналітична основа створеної технології, що підпорядковані особливостями операційної системи БПП, вимогам середовища будівельного проекту та особливостям інвестиційного циклу.

Список використаних джерел

1. Бушуев С.Д. Креативные технологи управления проектами и программами / Бушуев С.Д., Бушуева Н.С., Бабаев И.А., Яковенко В.Б., Гриша Е.В., Дзюба

С.В., Войтенко А.С. : монография. – К. : Саммит–Книга, 2010. – 768 с.

2. Григорян Т.Г. Применение когнитивного моделирования в оценке портфелей проектов повышения безопасности АЭС / Т.Г. Григорян, Е.А. Квасневский, К. В. Кошкин // Управление проектами та розвиток виробництва. – 2012. – № 2. – С. 73–77.

3. Оберемок И.И. Гомеостатический подход в проектном управлении // Управление развитием складных систем. – 2014. – № 1. – С. 50–53.

4. Рижаква Г.М. Теоретичні основи розвитку моніторингових і діагностичних систем в управлінні підприємством / Г.М. Рижаква // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2013. – № 29/2. – С. 31–43.

5. Степанов А.М. Основы медицинской гомеостатики. (Лекции по теории и практике биоинформационных коррекций). – Иркутск : МОДЭК, 1994 – 272с.

6. Шахов А.В. Моделирование движения организации в проектной среде / Шахов А.В., Шамов А.В. // Управление развитием складных систем. – 2011. – № 7. – С. 68–72.

7. References.

8. Bushuev, S.D. (2010). Bushueva N.S., Babayev I.A., Yakovenko V.B., Grisha E.V., Dziuba S.V., Voitenko A.S. Creative Control technology projects and programs. Monohrafiya. «Summit–Book», 768. (in Rus.).

9. Gogunskyy, V.D. (2007). Safety management in territorial ecosystems / V.D. Gogunskyy, V.A. Kolesnikov, S.V. Rudenko // IRTC «Automation: problems, analysis, solutions». Sevastopol, Ukraine: Sevastopol SevNTU, 186–188.

10. Oberemok, I. I. (2014). Homeostatic approach in project management. Management of development of complex systems, 1, 50–53. (in Rus.).

11. Ryzhakova, G.M. «The theoretical basis of monitoring and diagnostic systems in business management» (2013), Shlyakhy pidvyschenya efektyvnosti budivnytstva v umovah formuvanya rynkovykh vidnosyn, vol. № 29/2, pp. 31–43.

12. Stepanov, A.M. (1994). Fundamentals medical homeostatic. MODEK, 272. (in Rus.).

13. Shakhov, A.V. Shamov, A.V. (2011). Modeling movement in the organization of design environment. Management of development of complex systems, 7, 68–72. (in Rus.).

Т.С. МАРЧУК,
к.е.н., доцент КНУБА
Я.Ф. ЛОКТИОНОВА,
аспірант КНУБА

Сучасні операційні технології діагностування економічної рівноваги будівельних підприємств

У статті розглянуто сутність організаційно-економічного механізму управління підприємством, охарактеризовано його системи. Визначені основні інструменти організаційно-економічного механізму, що забезпечують ефективне управління підприємством та запропоновані показники, що дозволяють виміряти їх вплив.

Ключові слова: управління, економічна рівновага, будівельне підприємство, операційна діагностика.

Т.С. МАРЧУК,
к.э.н., доцент КНУБА
Я.Ф. ЛОКТИОНОВА,
аспирант КНУСА

Современные операционные технологии диагностики экономического равновесия строительных компаний

В статье рассмотрена сущность организационно-экономического механизма управления предприятием, охарактеризованы его системы. Определены основные инструменты организационно-экономического механизма, которые обеспечивают эффективное управление предприятием и предложены показатели, которые позволяют измерять их влияние.

Ключевые слова: управление, экономическое равновесие, строительное предприятие, операционная диагностика.

T. MARCHUK,
Ph.D., Associate Professor, KNUBA
Ya. LOKTIONOVA,
postgraduate student of KNUBA

Modern operating technologies of diagnostication of the economic equilibrium construction enterprises

Instability of the environment and inadequate legal framework largely inhibit the formation of effective organizational and economic mechanism, which would promote the competitiveness of domestic enterprises.

Of particular importance in contemporary conditions is an organizational and economic aspect of management to ensure the direction of the enterprise to meet social and personal needs. These questions are quite relevant, especially in permanent complications economic environment and the background of globalization of world markets. This defines the objective need to improve existing and create new scientific and methodological approaches form the organizational and economic mechanism for the effective management and to identify tools and indicators to measure their impact and ensure good governance.

Features of functioning of enterprises in Ukraine put up new requirements for the formation of organizational and economic mechanism of management, operational efficiency which should be provided as influenced by the improvement of production, labour and management, and capacity of its adaptation to modern conditions of management.

Key words: management, economic equilibrium, construction enterprise, operational diagnostics

Постановка проблеми. Динамічні зміни зовнішнього середовища, його турбулентність вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, розробки нових

прогресивних методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники діяльності підприємства. В таких умовах виставляються нові вимоги до формування механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення сутності та структури механізму управління, структуризації та формування організаційно-економічного механізму управління підприємством вивчалися багатьма вітчизняними та закордонними авторами, серед яких: О. І. Волков, В. К. Склярєнко [1], М. Г. Грецак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба [2], О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк [4], А. А. Садеков, В. В. Цурик [10], М. П. Денисенко [3], С. А. Жданов [5].

Вивчення літературних джерел, узагальнення досвіду управління вітчизняними підприємствами в сучасних умовах свідчить про недосконалість існуючих механізмів ефективного управління підприємством в контексті динаміки його розвитку.

Метою статті є дослідження формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством в сучасних умовах.

Для досягнення даної цілі передбачається розв'язання наступних задач:

- аналіз існуючих тлумачень механізму управління підприємством, зокрема організаційно-економічного механізму;
- формування організаційно-економічного механізму, спрямованого на підвищення ефективності управління підприємством;
- визначення основних інструментів організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством та показників, що дозволяють виміряти їх вплив.

У роботі будуть використані наступні методи дослідження: експертного аналізу (для оцінки рівня ефективності існуючих систем управління виробничими підприємствами); аналітичного і логічного конструювання (для виявлення теоретико-методичних і прикладних проблем формування механізму управління)

Виклад основного матеріалу. Механізм управління є рушійною частиною системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори,

стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління, що складається з певних елементів.

Л. Г. Мельник визначає механізм управління як складову (найбільш активну частину) системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [8, с. 366]. Причому як елементи механізму управління розглядаються цілі, критерії, фактори, методи і результати управління.

На думку О. І. Волкова, саме механізм управління, що містить у собі принципи, завдання, організаційну структуру органів управління, персонал, економічні і юридичні методи і обмеження, інформацію і технічні засоби її обробки, спроможний забезпечити динамізм та узгодженість роботи підприємства [1, с. 234]. А.А. Садеков і В.В. Цурик розглядають механізм управління як систему впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату, як систему організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнюючими і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу [10, с. 27]

І.А. Бланк вважає, що механізм управління містить державно-правове та нормативне регулювання, ринковий механізм регулювання, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів, механізм інформаційного забезпечення, методи управління та методи контролю [2, с. 185–186].

Деякі автори висвітлюють це питання інакше, вважаючи, що механізм – це сукупність методів, принципів, форм управління або система елементів, що регулюють процес управління.

Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Організаційно-економічний механізм трактують як систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Організаційно-економічний механізм управління підприємствами розглядається як один з основних елементів системи адаптації суб'єктів господарювання до умов зовнішнього середовища, орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки.

Взагалі організаційно-економічний механізм управління є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності.

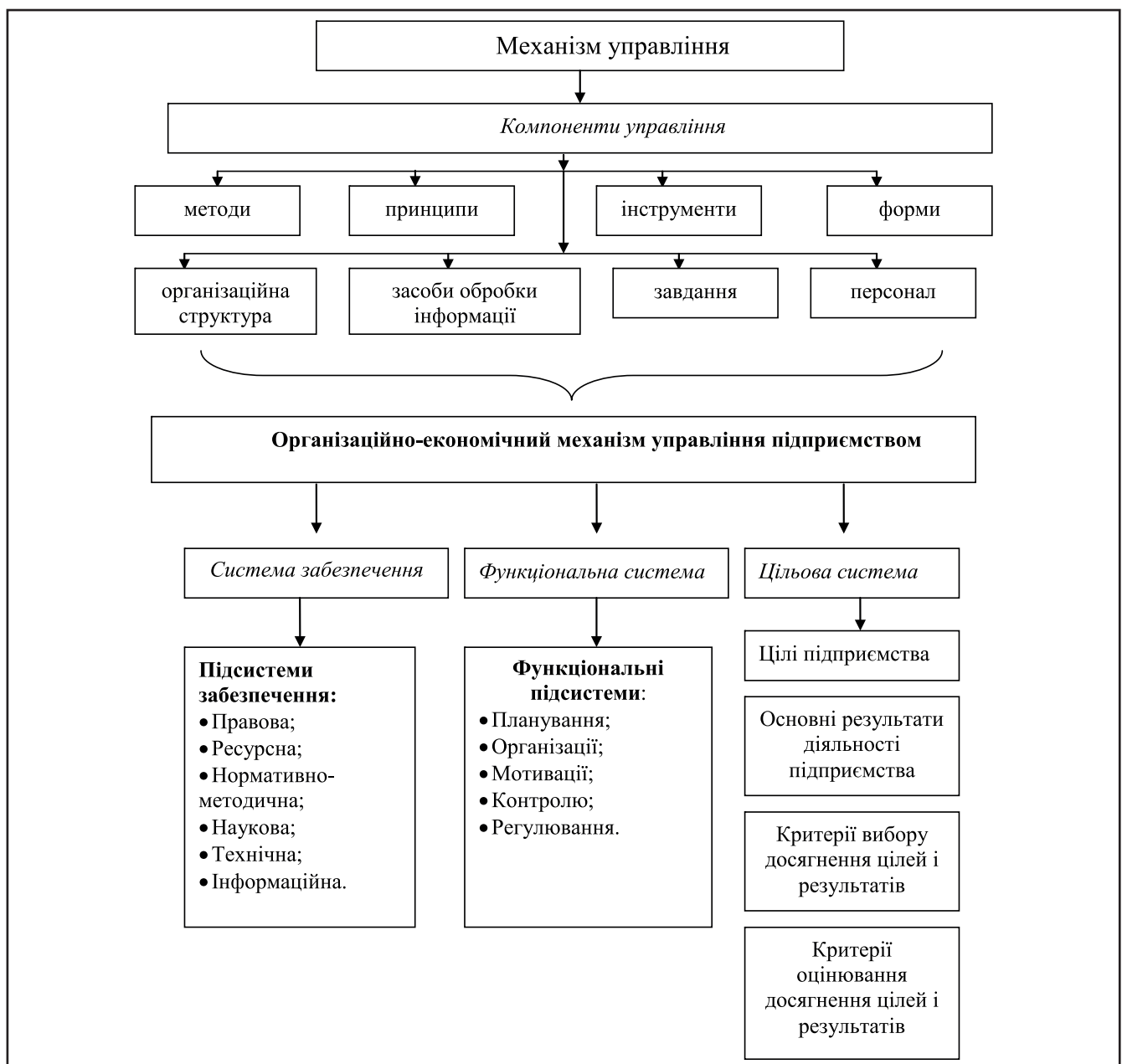
Організаційно-економічний механізм управління підприємством слід розглядати як сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які справляють вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потен-

ціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Підсумовуючи визначення організаційно-економічного механізму управління підприємством, усю інформацію можна узагальнити у вигляді схеми (див. рисунок).

У структурі організаційно-економічного механізму можна виділити три системи: систему забезпечення, функціональну систему та цільову [10].

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.



Організаційно-економічний механізм управління підприємством

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні інструменти ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємством

№	Інструменти	Характеристика	Показники
1	економічні	фінансова стабілізація підприємства; обміркований вибір джерел фінансування витрат на підготовку виробництва і випуск продукції; наявність матеріальної зацікавленості працівників в обсязі випуску продукції; підвищення рівня продуктивності праці, наявність резервних засобів на освоєння нових виробів; прогресивність економічних норм і нормативів, оптимізація витрат на виробництво продукції; зниження строку окупності капітальних вкладень;	Коефіцієнт ритмічності виробництва; Фондовіддача, грн./грн; Продуктивність праці; Рентабельність виробництва, %; Коефіцієнт автономії Запас фінансової стійкості;
2	організаційні	удосконалення організації виробничого процесу, робочих місць і умов праці, рівня гнучкості виробництва; розвиток резервних потужностей, підвищення рівня; організації ремонтних підрозділів, забезпеченості усіма видами ресурсів;	Рівень автоматизованої системи управління виробництвом; Ефективність прийнятих рішень;
3	екологічні	оздоровлення навколишнього середовища; дотримання виробничої санітарії, зниження виробничого шуму; оснащення виробничих підрозділів гігієнічними засобами;	Витрати на заходи охорони праці в розрахунку на одного працівника, тис. грн; Об'єм викидів шкідливих речовин в атмосферу на 1 тис. грн товарної продукції, т./тис. грн;
4	правові	дотримання прав споживачів продукції, регламентація взаємин продавців (виробників) і споживачів; установлення їхніх прав, обов'язків, відповідальності; документальне забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам, правове регулювання діяльності організації;	Державні стандарти; Нормативи та акти;
5	соціально-психологічні	підвищення кваліфікації працівників підприємства; професійна укомплектованість кадрами підрозділів; організація побутового обслуговування і суспільного харчування; суспільна активність працівників; мотивація персоналу; колективне прийняття рішень; вікова і статева структура виробничих колективів; налагодження психологічного клімату в колективі; удосконалення морального і матеріального заохочення працівників (мотивація праці); створення атмосфери творчого співробітництва;	Коефіцієнт плинності кадрів; Коефіцієнт стабільності кадрів; Темп зростання ефективних заохочувальних систем оплати, %; Рівень забезпечення працівників соціальним пакетом;
6	Техніко-технологічні	підвищення рівня прогресивності обладнання, яке використовується; механізація й автоматизація виробництва; підвищення рівня оснащеності виробництва інструментами і пристроями; підвищення рівня прогресивності технології; забезпечення високої технологічної оснащеності служби контролю якості продукції;	Прибутковість інвестицій, %; Питома частка прогресивного устаткування, %; Рівень інвестиційної активності, %; Коефіцієнт реального оновлення основного капіталу; Частка витрат підприємства на інновації та інформатизацію в інвестиціях;
7	Маркетингові (в тому числі збутові)	дослідження попиту на вироблену продукцію; організація пошуку нових ринків збуту, просування товару на обраному сегменті ринку; грамотна рекламна політика підприємства; раціональна організація цінової політики підприємства; налагодження контактів з покупцями продукції; забезпечення сервісних послуг;	Коефіцієнт реалізації товарної продукції; Коефіцієнт освоєння ринку; Темп росту коефіцієнту освоєння ринку, %; Темп росту обсягу реалізованої продукції, %; Темп росту обсягу товарної продукції, %; Рентабельність продажу, %; Прибуток від комерційної діяльності в розрахунку на 1 грн. прибутку до оподаткування, грн. /грн;

Організаційно–економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно–економічного механізму містить у собі цілі й основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору й оцінювання досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Зміст кожної системи організаційно–економічного механізму управління підприємством та кількість підсистем у кожній з них залежать від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, рівня впливу зовнішнього середовища та результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Для забезпечення конкурентоздатності і закріплення на ринку підприємству необхідно постійно працювати в напрямку забезпечення ефективного управління підприємством, яке повинно базуватися на забезпеченні діалектичного поєднання зовнішньої і внутрішньої ефективності управління. Зовнішня ефективність управління характеризується ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності підприємства. Внутрішня ефективність може бути охарактеризована за допомогою показників економічної, фінансової, ресурсної ефективності, а також показників, що характеризують соціальний, науково–технічний та екологічний ефект управління підприємством [7].

Отже, ефективність управління – це здатність організації забезпечувати прибутковість і тривалість успішної діяльності та розвитку підприємства на основі обрання й реалізації оптимальних стратегій, що мають забезпечити не лише певний ефект, результат, але й адаптивність і гнучкість системи управління, конкурентоспроможність діяльності підприємства в цілому [7].

Відповідно для формування механізму ефективного управління підприємством нами запропоновано виділяти такі основні інструменти: економічні, організаційні, соціально–психологічні, техніко–технологічні, маркетингові, екологічні правові, та використовувати показники, що дозволяють провести оцінювання кожного інструменту (табл. 1).

Організаційно–економічний механізм ефективного управління підприємства визначається не лише факторами зовнішнього середовища підприємства, в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності орга-

нізації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність управління залежить від адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Особливості функціонування підприємств в Україні виставляють нові вимоги до формування організаційно–економічного механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання. Було виявлено, що категорія «організаційно–економічний механізм» розглядається як один з основних елементів системи адаптації суб'єктів господарювання до умов зовнішнього середовища, орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки. Запропонована схема організаційно–економічного механізму управління, в якій знайшло відображення компоненти управління та системи (система забезпечення, функціональна система та цільова).

2. Для забезпечення конкурентоздатності і закріплення на ринку підприємству необхідно постійно працювати в напрямку організації ефективного управління. В процесі дослідження було виявлено, що для забезпечення ефективності управління підприємством доцільно враховувати зовнішню та внутрішню ефективність управління.

3. При формуванні механізму ефективного управління доцільно застосовувати такі основні інструменти: економічні, організаційні, соціально–психологічні, техніко–технологічні, маркетингові, екологічні правові, та використовувати показники, що дозволяють провести оцінювання кожного інструменту. Виокремлені інструменти є засадничим базисом забезпечення ефективного управління підприємством, і формування організаційно–економічного механізму повинно спрямовуватися на підвищення їхньої ефективності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у комплексній розробці науково-теоретичного обґрунтування та практичних підходів до формування організаційно-економічного механізму управління підприємствами у ринкових умовах.

Отримані результати можуть бути теоретичним підґрунтям для подальшої розробки методики оцінювання організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством з метою досягнення його стійкого розвитку.

Список використаних джерел

1. Волков О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
2. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
3. Денисенко М.П. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку : посіб. / М.П. Денисенко. – К. : МА-УП, 2002. – 80 с.

4. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.К. Добикіна [та ін.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 208 с.

5. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием : учеб. пособие / С.А. Жданов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.

6. Кульман А.А. Экономические механизмы: [Пер. с франц.] / А.А. Кульман – Под общ ред Н.И. Хрусталевой. – М. : Прогресс; Универс, 2009.

7. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А.А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: <http://intkonf.org>

8. Мельник Л. Г. Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 632 с.

9. Русинов Ф.М., Федоров В.А. Об одном подходе к определению эффективности управления производством / Ф.М. Русинов, В.А. Федоров. – М. : МИУ, 2008.

10. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса : моногр. / А.А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.

УДК 338.242

О.В. МЕЛЬНИКОВ,

к. т. н., докторант НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»

Функціональна модель виготовлення та поширення інформаційної продукції

Розроблена комплексна функціональна модель процесу виготовлення та поширення інформаційної продукції, що має допомогти підвищити ефективність цього процесу завдяки більш точному ніж раніше відображенню структури та функцій системи, а також потоків інформації та матеріальних об'єктів, що перетворюються цими функціями. Уточнено визначення інформаційної сфери. Отримана функціональна модель виготовлення та поширення інформаційної продукції.

Ключові слова: інформаційна продукція, інформаційна сфера, методологія функціонального моделювання.

А. В. МЕЛЬНИКОВ,

к. т. н., докторант НИФИ ГУНУ «Академія фінансового управління»

Функциональная модель производства и распространения информационной продукции

Разработана комплексная функциональная модель процесса изготовления и распространения информационной продукции, что должно помочь повысить эффективность этого процесса благодаря более точному чем раньше отражению структуры и функций системы, а также потоков информации и материальных объектов, которые преобразуются этими функциями. Уточнено определение информационной сферы. Получена функциональная модель производства и распространения информационной продукции.

Ключевые слова: информационная продукция, информационная сфера, методология функционального моделирования.

Functional model of production and distribution of information products

A complex functional model of the process of manufacturing and distribution of information products has been developed, which should help to increase the efficiency of this process due to a more accurate reflection of the structure and functions of the system, as well as information flows and material objects that are transformed by these functions. Clarified definition of information sphere. The obtained functional model of production and distribution of information products.

Keywords: *information products, information sphere, methodology of functional modeling.*

Постановка проблеми. Виготовлення та поширення інформаційної продукції — сукупність підпроцесів, що виконують у визначеному порядку для перетворення вхідних інформаційних, енергетичних і фінансових потоків у вихідні з іншими властивостями. Інформаційну сферу слід розглядати як економічну систему, що охоплює: створення твору (інформації); інформаційно-аналітична діяльність; виготовлення (надання інформаційних послуг) і поширення інформаційної продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням інформаційної сфери займалися такі вітчизняні та закордонні науковці як І. Арістова, О. Баранов, А. Бріггз і П. Коблі, Ю. Бурило, В. Горовий, М. Кастельс, В. Конах, Я. Котляревський, М. Маклюен, Ф. Махлуп, О. Онищенко, Е. Семенюк, А. Урсул, А. Штангрет, О. Чубукова та ін. Зазначені вчені не ставили перед собою завдання розроблення функціональної моделі процесу виготовлення та поширення інформаційної продукції, що мало би спростити процес регулювання інформаційної сфери. Детальніше бібліографію з цього питання можна побачити в статті автора цього матеріалу [1, С. 42–44].

Метою даної статті є розроблення функціональної моделі процесу виготовлення та поширення інформаційної продукції для вдосконалення функціонування і підвищення ефективності такої системи.

Виклад основного матеріалу. Телекомунікаційні й інформаційні технології є основою сучасної інформаційної сфери. Їх активне використання в усіх сферах суспільного життя сприяє економічному зростанню не лише в процесі формування та використання великих масивів інформації та знань, але й перетворюються на обов'язковий елемент будь-яких сучасних технологій, у т. ч. в аграрному чи промисловому виробництві, чим сприяють істотним соціально-економічним перетворенням.

Інформаційна продукція — матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення потреб суб'єктів інформаційних відносин [2].

З урахуванням вищенаведеного означення нами розроблено класифікацію інформаційної продукції (табл. 1).

Говорячи про виробництво і поширення інформаційної продукції автором вже давалося визначення інформаційної сфери [1, С. 41]. Виходячи з потреб управління національним господарством автором із застосуванням методології функціонального моделювання IDEFO [4] побудовано функціональну модель виготовлення та поширення інформаційної продукції, що дозволило уточнити, що охоплює інформаційна сфера, як організаційно-економічна система.

Кожен блок на діаграмах IDEFO (рис. 1 і 2) перетворює входи у виходи під дією керування за допомогою механізмів. У даному випадку блоки можуть перетворювати лише матеріальні об'єкти та потоки, що вони утворюють. Інформацію, що використовується в процесі виготовлення та поширення інформаційної продукції поділяють на три групи: обмежувальну, описову та керівну. Систему, модель якої розробляється, позначено блоком А–О (рис. 1), а входи, виходи, керування та механізми — приєднаними до блока стрілками й кодами ICOM, де I (Input) — Вхід, C (Control) — Контроль, O (Output) — Вихід, M (Mechanism) — Механізм.

Розроблена комплексна функціональна модель процесу виготовлення та поширення інформаційної продукції (рис. 2) має допомогти підвищити ефективність цього процесу завдяки більш точному ніж раніше [1] відображенню структури та функцій системи, а також потоків інформації та матеріальних об'єктів, що перетворюються цими

Таблиця 1. Класифікація інформаційної продукції

Класифікаційна ознака продукції	Вид інформаційної продукції
M ₁ — класифікаційні ознаки, що відносяться до інформаційно-комунікаційних технологій	
C ₁₁ — технічний засіб (пристрій для) взаємодії	T ₁₁₁ — створена для конкретної апаратно-програмної платформи (англ; mobile ecosystem); T ₁₁₂ — створена для використання на декількох апаратно-програмних платформах, зокрема, інших персональних пристроях (крос-платформне, англ; cross-platform)
C ₁₂ — спосіб взаємодії користувача	T ₁₂₁ — детермінована (крім переходу за активними гіпертекстовими зв'язками (посилання, англ; hypertext links) до інших інформаційних ресурсів); T ₁₂₂ — недетерміноване (інтерактивне, діалогова система)
C ₁₃ — формат	T ₁₃₁ — PDF (Portable Document Format); T ₁₃₂ — EPUB (Electronic PUBlication) або FB2 (Fiction Book 2) — лише для текстових інформаційних ресурсів з малою кількістю образотворчого матеріалу; T ₁₃₃ — інформаційний ресурс у комп'ютерній мережі (веб-сайт, англ; web site), прикладна програма, що виконують на сервері (веб прикладна програма, англ; web app); T ₁₃₄ — власна прикладна програма (англ; native app); T ₁₃₅ — гібридна прикладна програма (англ; hybrid app)
C ₁₄ — необхідність у підключенні до комп'ютерної мережі для функціонування	T ₁₄₁ — потрібне постійне підключення (онлайн-версія, англ; online); T ₁₄₂ — не потрібне постійне підключення (офлайн-версія, англ; offline); T ₁₄₃ — комбіноване (підключення потрібне для поновлення)
C ₁₅ — наявність захисту від копіювання	T ₁₅₁ — захищене; T ₁₅₂ — незахищене
C ₁₆ — пристрої введення даних	T ₁₆₁ — відеокамера, мікрофон; T ₁₆₂ — пристрій відображення інформації, що реагує на тактильну взаємодію (сенсорний дисплей, англ; touch display), а саме: дотик до нього пальцем (ями) і (або) пером; T ₁₆₃ — механічні і (або) сенсорні кнопки
C ₁₇ — носій інформації	T ₁₇₁ — магазин прикладних програм розробника мобільної апаратно-програмної платформи, розміщений на сервері (вузол обслуговування комп'ютерної мережі, англ; server); T ₁₇₂ — магазин прикладних програм третіх сторін, розміщений на сервері; T ₁₇₃ — довідково-інформаційний фонд інформаційних продуктів виробника, розміщений на сервері
C ₁₈ — доступ користувачів з фізичними обмеженнями	T ₁₈₁ — доступ забезпечують на рівні апаратно-програмного забезпечення персональних пристроїв; T ₁₈₂ — доступ забезпечують у результаті проектування інформаційної продукції
M ₂ — класифікаційні ознаки, що відносяться до засобів масової інформації	
C ₂₁ — наявність фізичного еквівалента	T ₂₁₁ — повний інформаційний аналог аудіовізуального (друкованого) видання; T ₂₁₂ — частковий інформаційний аналог аудіовізуального (друкованого) видання; T ₂₁₃ — самостійне
C ₂₂ — природа основної інформації	T ₂₂₁ — текстова; T ₂₂₂ — образотворча; T ₂₂₃ — образотворча (зокрема, відео, звук і (або) анімація); T ₂₂₄ — звукова; T ₂₂₅ — програмний продукт; T ₂₂₆ — мультимедійне
C ₂₃ — цільове призначення	T ₂₃₁ — ігрове кіно; T ₂₃₂ — документальне (неігрове) кіно; T ₂₃₃ — класична музика; T ₂₃₄ — сучасна музика; T ₂₃₅ — книжкове; T ₂₃₆ — журнальне, газетне; T ₂₃₇ — рекламне; T ₂₃₈ — з віковими обмеженнями
C ₂₄ — структура (періодичність)	T ₂₄₁ — з однієї частини (неперіодичне); T ₂₄₂ — багаточастинне (продовжуване, періодичне); T ₂₄₃ — поновлюване (серійне)
C ₂₅ — обмеження поширення	T ₂₅₁ — для місцевого поширення (локалізація, англ; localization); T ₂₅₂ — актуальне, зокрема, для іноземних читачів
C ₂₆ — кількість переглядів (прослуховувань) — наявність однакових примірників	T ₂₆₁ — кількість копій, обмежена даними розрізнення (ідентифікації, англ; identification), розпізнавання (автентифікації, англ; authentication) і визначення повноважень (авторизації, англ; authorization) користувачів інформаційного продукту; T ₂₆₂ — кількість копій не обмежена
C ₂₇ — просування на ринок	T ₂₇₁ — соціальні мережі (англ; social networks); T ₂₇₂ — пошук за ключовими словами; T ₂₇₃ — безкоштовні демонстраційні версії (англ; demo version); T ₂₇₄ — професійні рекламні сервіси
C ₂₈ — модель отримання доходу видавцем	T ₂₈₁ — гонорар за кожен попередньо завантажену на персональний пристрій копію; T ₂₈₂ — розповсюдження виключно через магазин прикладних програм, розміщений на сервері; T ₂₈₃ — купівля користувачем додаткового інформаційного наповнення або функціоналу інформаційного продукту; T ₂₈₄ — оновлення до преміальної версії інформаційного продукту; T ₂₈₅ — оплата за завантаження інформаційного продукту; T ₂₈₆ — підписка на інформаційний продукт; T ₂₈₇ — реклама в інформаційному продукті

Джерело: Складено автором на основі [3].

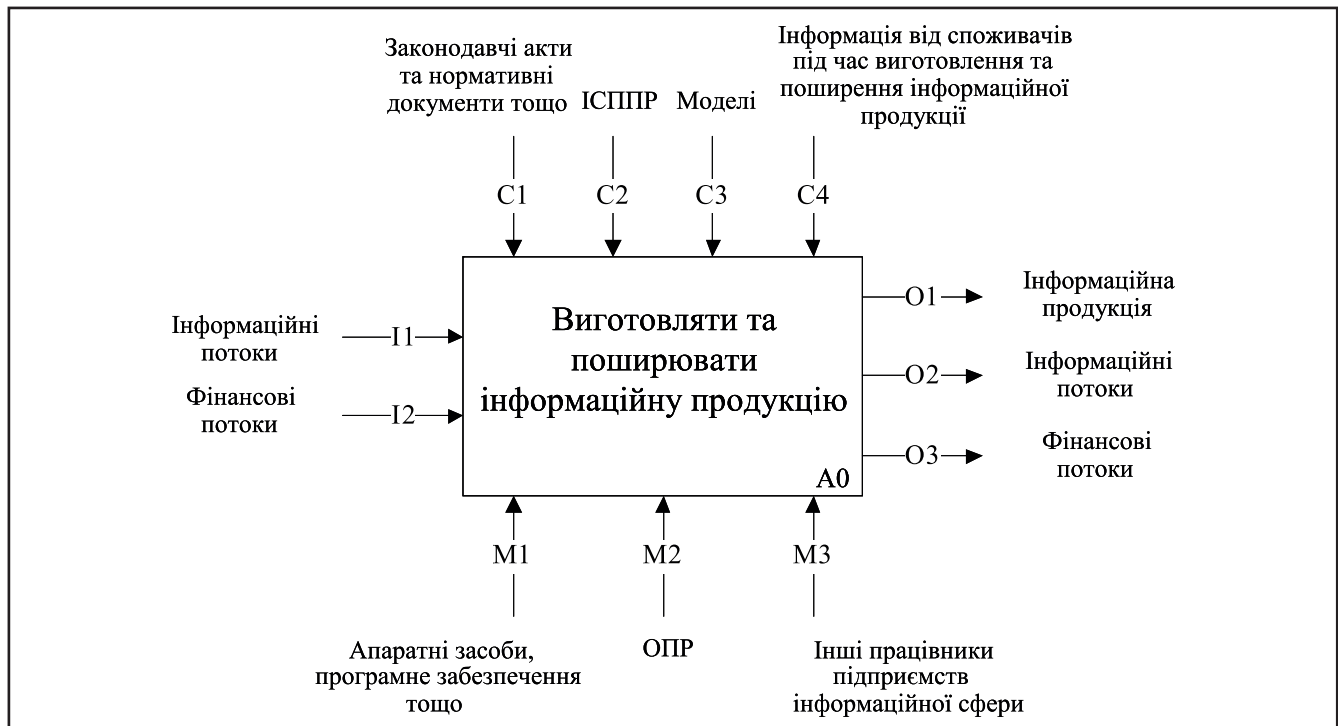


Рисунок 1. Контекстна діаграма моделі виготовлення та поширення інформаційної продукції

Джерело: Складено автором

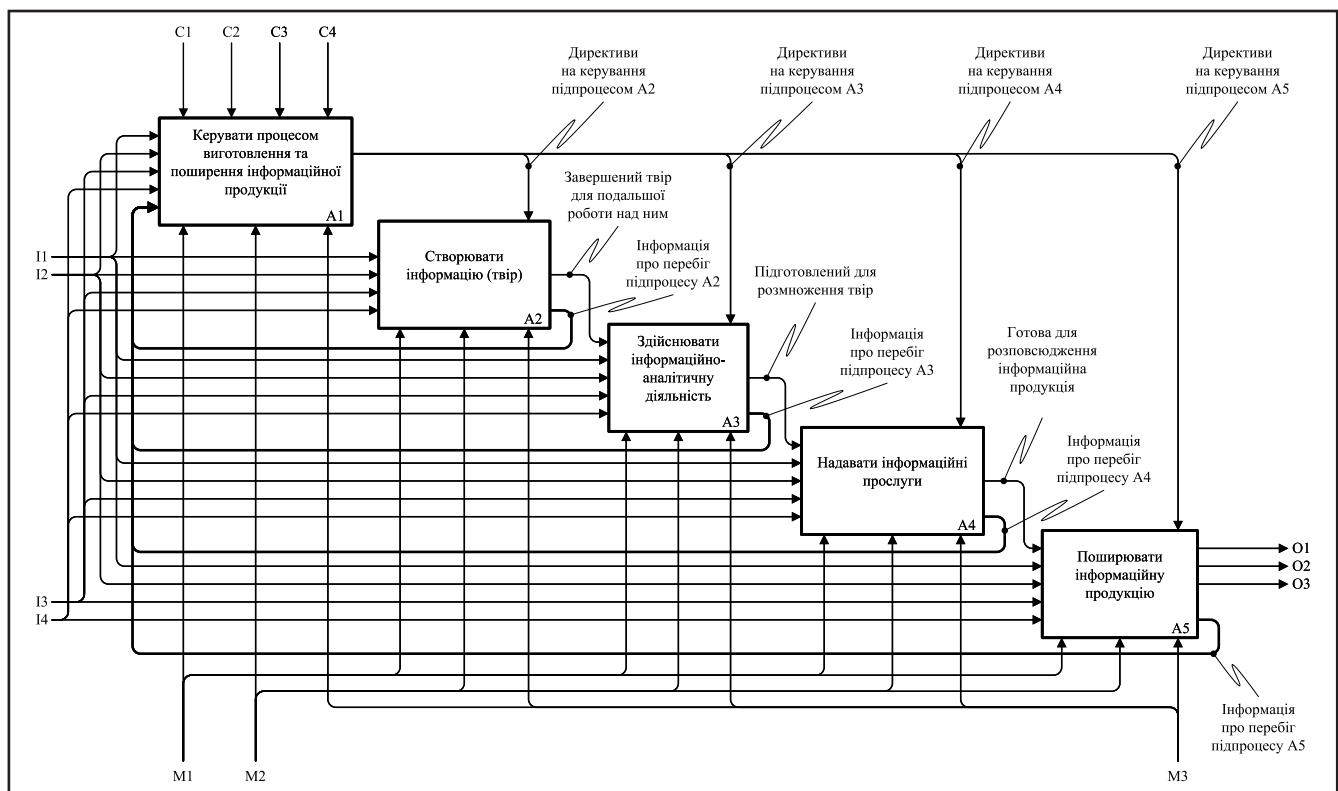


Рисунок 2. Функціональна модель виготовлення та поширення інформаційної продукції

Джерело: Складено автором

функціями [4]. Бачимо, що інформаційна сфера — створення твору (інформації); інформаційно-аналітична діяльність; виготовлення (надання інформаційних послуг) і поширення інформаційної

продукції. Це галузь національного виробництва, в якій на приблизно 15 тис. підприємствах працює порядку 200 тис. працівників (динаміку зміни цих показників бачимо в (табл. 2).

Таблиця 2. Показники, які характеризують тенденції розвитку інформаційної сфери України

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
к-ть підприємств, од.	12935	14003	15324	16862	17205	18257	17456
к-ть зайнятих працівників, тис. осіб	297,9	309,8	307,0	333,3	325,8	329,9	313,4
Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
к-ть підприємств, од.	18458	15081	16142	15119	16863	15129	14270
к-ть зайнятих працівників, тис. осіб	282,0	254,5	253,8	243,0	243,8	216,1	185,4

Джерело: [5]

Висновки

У результаті проведеного дослідження на основі методології IDEFO, розроблено комплексну функціональну модель процесу виготовлення та поширення інформаційної продукції. Засоби IDEFO дозволяють запобігти прив'язці функцій досліджуваної системи до існуючої організаційної структури модельованого об'єкту. Це допомагає запобігти суб'єктивному погляду, що обумовлений існуючою системою регулювання національним господарством, тобто розроблена модель має допомогти підвищити ефективність цього процесу.

Список використаних джерел

1. Мельников О. В. Сутність та ключові параметри формування інформаційної сфери України / О. В. Мельников // Формування ринкових відносин в Україні. — 2016. — № 10 (185). — С. 39–44.

2. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. № 2657–XII (ост. зміни 01.01.2017 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення 23.08.2017 р.)

3. Ратушняк Ю. В. Класифікація електронних видань для планшетних комп'ютерів / Ю. В. Ратушняк // Наукові зап. [Укр. акад. друкарства]. — 2012. — № 4 (41). — С. 165–177.

4. Integration Definition for Function Modeling (IDEFO) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.idef.com/wp-content/uploads/2016/02/idefO.pdf (дата звернення 23.08.2017 р.)

5. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку інформаційної сфери України / [Я. В. Котляревський, О. В. Мельников, А. М. Штангрет та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2016. — С. 148–149.

УДК 658 +69.003

Д.А. РИЖАКОВ,

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту ВСП «Інститут інноваційної освіти» Київського національного університету будівництва і архітектури

Модернізація розрахунково-аналітичного підґрунтя функціонально-економічної діагностики діяльності будівельних підприємств

В статті вирішено актуальну науково-прикладну задачу започаткування, створення та впровадження інструментарію функціонально-економічної діагностики інвестиційного будівельного проекту, який презентується і досліджується як мобільна організація (підприємство) специфічного типу. В якості першої складової запровадженої автором методико-аналітичної системи функціонально-економічної діагностики інвестиційно-будівельного проекту (ІБП) розроблено модель «Будівельний проект – мобільне підприємство» (БП-МП). На основі модернізації змісту операційної системи ІБП модель пропонує формування організаційних структур управління (ОСУ) ІБП у форматі мобільного підприємства здійснювати на базі інтеграції «конструктивів ОСУ ІБП» – фрагментів ОСУ мобільного підприємства на різних рівнях. Основу керуючого ядра створюваної ОСУ МП ІБП складає проектний офіс, що координує діяльність аналітичних груп на середньому рівні ОСУ та матрично-упорядкованими підрозділами на нижньому рівні реалізації ІБП.

Ключові слова: інвестиційно-будівельний проект (ІБП), мобільна будівельна організація (МБО), функціонально-економічна діагностика (ФЕД), операційна система, «конструктив» організаційної структури управління ІБП.

Д.А. РЫЖАКОВ,

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ОСП «Институт инновационного образования»
Киевского национального университета строительства и архитектуры

Модернизация расчетно–аналитической основы функционально–экономической диагностики деятельности строительных предприятий

В статье решено актуальную научно–прикладную задачу начала, создания и внедрения инструментария функционально–экономической диагностики инвестиционного строительного проекта, презентуется и исследуется как мобильная организация (предприятие) специфического типа. В качестве первой составляющей проводимой автором методико–аналитической системы функционально–экономической диагностики инвестиционно–строительного проекта (ИБП) разработана модель «Строительный проект – мобильное предприятие» (БП–МП). На основе модернизации содержания операционной системы ИБП модель предлагает формирование организационных структур управления (ОСУ) ИБП в формате мобильного предприятия осуществлять на базе интеграции «конструктивов ОСУ ИБП» – фрагментов ОСУ мобильного предприятия на разных уровнях. Основу управляющего ядра создаваемой ОСУ МП ИБП составляет проектный офис, координирующий деятельность аналитических групп на среднем уровне ОСУ и матрично–упорядоченными подразделениями на нижнем уровне реализации ИБП.

Ключевые слова: инвестиционно–строительный проект (ИБП), мобильная строительная организация (МБО), функционально–экономическая диагностика (ФЭД), операционная система, «конструктив» организационной структуры управления ИБП.

D. RYZHAKOV,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Management of the GSP «Institute of Innovation Education» Kiev National University of Civil Engineering and Architecture

Modernization of the calculation and analytical basis of functional and economic diagnostics of activity of construction enterprises

This paper deals with important scientific and applied task of opening, creation and implementation of instrumentation functional–economic diagnostic of the investment construction project, which is submitted to and investigated how mobile the organization (enterprise) the specific type. As the first component introduced by the author of the methodical–analytical system of functional economic diagnostics of the ICP developed a model of the “Construction project of mobile business”. On the basis of modernization of the content of the operating investment construction project (ICP) system model proposes the formation of organizational structures of management of the ICP in the mobile enterprise to carry out on the basis of integration “constructs OSU ICP” – fragments of WASP mobile enterprise at various levels. The basis of the control cores created OSU MP ICP is a project office that coordinates the work of analytical groICP the average level of WASP and matrix–equipped units on the lower level of implementation of the ICP.

Keywords: investment–construction project for mobile construction organizations (MCO), functional–economic diagnosis (the FED), the operating system, “constructive” organizational structure of the ICP management.

Постановка проблеми. Системні перетворення в будівельній сфері сформували нове господарське середовище, що детермінує умови функціонування будівельних організацій, пов'язані з необхідністю вирішення ряду складних завдань: від зміни філософії бізнесу до пошуку нових моделей економічної поведінки. Сьогодні будівельні підприємства функціонують у

вкрай динамічних, висококонкурентних та малопрогнозованих умовах, що спричиняє необхідність у застосуванні дієвих та ефективних підходів до управління, які б сприяли максимальному симбіозу ситуаційного, системного, динамічного, структурного, процесного, функціонального управління. Йдеться про становлення новітньої інструментарію менеджменту – функціонально–

економічної діагностики (ФЕД), що ґрунтується на концепції, відповідно до якої ФЕД розглядається як процес, який є послідовністю певних завершених етапів оцінювання та ідентифікації ретроспективного, поточного та перспективного стану підприємства з метою формування інформаційної бази для розроблення превентивних, санаційних та реактивних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні аспекти діагностики різних видів діяльності, сфер, станів, параметрів функціонування підприємств розкрито у працях вітчизняних та іноземних науковців, зокрема таких вчених, як Файоль А. [1], Соловьев В.П. [2], Науменко Е.О. [3], Споткай Д.В. [4] та інші.

Відзначаючи наукову й практичну значущість внеску названих учених, необхідно зазначити, що аналіз наявних наукових праць показав глибину і складність проблем функціонально-економічної діагностики підприємств підрядного будівництва, пов'язаних з необхідністю урахування багатьох чинників у процесі формування управлінських рішень, а саме: макроекономічних чинників, техніко-економічних показників ІБП, реалістичності виконання проекту компанією-забудовником, виробничих потужностей підприємств-виконавців, попиту на готову будівельну продукцію, впливу стейкхолдерів на проект, наявних ризиків та ін.

Для вітчизняних будівельних підприємств ці проблеми набувають особливої актуальності, оскільки спостерігається погіршення фінансового стану багатьох з них, що призводить до зниження обсягів виробництва, а отже, економічна діагностика повинна проводитися систематично. Це необхідно робити насамперед, для уникнення «загрози їхнього банкрутства» і завчасного опрацювання системи антикризового управління на підприємствах, які опинилися у скрутному становищі. В даному випадку проблематика економічної діагностики полягає в тому, що негативний вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ повинен діагностуватись ще на ранніх стадіях їх виникнення, що дозволяє будівельним підприємствам заздалегідь задіяти спеціальні механізми захисту та зберегти свою стабільність з урахуванням обраної стратегії соціально-економічного розвитку.

Метою статті є створення методико-аналітичного інструментарію функціонально-економічної діагностики інвестиційного будівельного проекту

(ІБП), який в організаційно-структурному та управлінському контексті презентується і досліджується як мобільне підприємство (МП) специфічного типу, що за змістом та етапами функціональної та адміністративної діяльності підпорядковане життєвому циклу будівельного проекту.

Виклад основного матеріалу. Економічна діагностика розпізнає характер порушень в одній із областей суб'єкта підприємницької діяльності, що господарюють, – економічній. У даному випадку суб'єкт господарства розглядається як складна система, що складається із взаємопов'язаних між собою елементів, які не функціонують автономно.

При здійсненні економічної діагностики діяльності підприємства необхідно провести діагностику конкурентних позицій галузі, у якій функціонує дане підприємство, діагностику його потенціалу, оцінку вартості підприємства як цілісного майнового комплексу, управлінську та фінансову діагностику, діагностику економічної безпеки та економічної культури.

Така послідовність робіт дасть змогу оцінити діяльність підприємства, дати точну та достовірну узагальнену оцінку його стану, а також можливість прийняття ефективних рішень щодо подальшого його функціонування. Саме тому базова економічна діагностика, на основі якої повинен бути розроблений портфель стратегій подальшого розвитку підприємства, формує його економічну безпеку, підвищує конкурентоспроможність й адаптивність, робить більш гнучкою виробничу систему, формує умови для підвищення його результативності та ефективності.

Діагностика відіграє важливу роль у розробці та коригуванні основних планових показників діяльності підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища, коли для фахівців необхідним є систематичне оцінювання зміни кожної ситуації, оперативне внесення корективів в плани підприємства.

Важлива роль діагностики належить в підготовці інформації для розробки і обґрунтування управлінських рішень. Рішення, які приймаються з урахуванням результатів економічної діагностики сприяють раціональному використанню ресурсів.

Від якості діагностики суттєво залежить правильний вибір та обґрунтування стратегії розвитку підприємства, яка повинна відображати не тільки спрямованість у вирішенні проблем суб'єкта господарювання, але і його реальні можливості (фі-

нансові, виробничі, організаційні), а також враховувати можливі зміни зовнішнього середовища.

Діагностика може бути проведена за такими напрямками дослідження: маркетинг; фінанси; виробнича діяльність; кадри та система управління; загальна ефективність підприємства. Таким чином, структурними складовими економічної діагностики стану підприємства є (рис. 8):

1. Оцінка ринкових позицій підприємства, яка включає:

- діагностику конкурентного середовища підприємства;
- діагностику конкурентоспроможності підприємства;
- діагностику конкурентоспроможності продукції підприємства.

2. Оцінка внутрішнього стану підприємства, яка включає:

- діагностику виробничого потенціалу підприємства;
- фінансову діагностику підприємства;
- управлінську діагностику;
- діагностику корпоративної культури.

3. Діагностика економічної безпеки підприємства та оцінка його вартості.

Отже, діагностика є важливим елементом у системі управління підприємством, дійовим засобом виявлення резервів в умовах обмеженості коштів і часу, основою розробки і коригування планів та управлінських рішень, контролю за їх виконанням.

Діагностика, яка поки що найчастіше вживається в контексті технічної і медичної лексики, набуває все більшого поширення в управлінні економічними процесами і явищами. А оскільки діагностування економічних параметрів об'єкта в умовах ринкових відносин, які пов'язані як з високим ризиком, так і з нестабільністю середовища, набуває регулярності, то з'являється необхідність виділення економічної діагностики в самостійну специфічну функцію управління.

Узагальнення базових положень сучасних управлінських концепцій, які прямо або опосередковано досліджують проблематику діагностики на мікрорівні, дозволяє нам відштовхнутися від тези, яка є беззаперечною в усіх наукових працях: діагностика (з грец. *Diagnosis* = *dia*+*gnosis* = «роз+пізнання») — це визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і

завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій. Існуючі концептуальні, теоретико-методологічні та прикладні напрацювання у сфері діагностики характеризуються значною різноманітністю методичного, нормативно-критеріального та ідентифікаційного забезпечення, відсутністю уніфікованості та універсальності у діагностиці ідентичних об'єктів, неврахуванням усіх істотних складових під час реалізації цільової діагностики підприємств як відкритих економічних систем. З урахуванням цього виокремлено відмінності за класифікаційними ознаками (внаслідок різних цілей, об'єктів та інструментарію управлінського впливу) між діагностикою, моніторингом, економічним аналізом та системою інформаційного забезпечення. Якщо ж йдеться про типологію поняття «діагностика» на рівні діяльності підприємств, то у літературі розглядається: економічна, інформаційна, аналітична, управлінська, антикризова, консультаційно-дорадча, фундаментальна, регульовальна, симптоматична, дослідницька, експрес-діагностика та інші визначення, що свідчить про відсутність єдності та комплексності трактування даної категорії.

Необхідність проведення управлінського аналізу визначається декількома факторами: показники діяльності підприємства не відповідають очікуванням акціонерів (власників); необхідно виявити проблеми управління, що є причинами зниження ефективності діяльності; потрібно стимулювати зростання ефективності діяльності підприємства; існують труднощі у визначенні проблемних областей підприємства; відсутні ресурси, необхідні для вивчення системи управління підприємства; потрібно визначити внутрішні ресурси й можливості, які можуть розглядатися як сильні і слабкі сторони підприємства, оцінити їх важливість і встановити, які з них можуть стати основою конкурентних переваг. Управлінський аналіз — це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства, спрямований на оцінку їх наявності та відповідності поставленим цілям і завданням (зокрема, стратегічним завданням забезпечення та підтримки конкурентних переваг підприємства), на оцінку поточного стану підприємства, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем.

Конкретний перелік показників, ресурсів і сфер діяльності підприємства, які необхідно проаналізувати, змінюється з урахуванням зміни умов функціонування підприємства.

Можна виокремити чотири напрямки, за якими може проводитися управлінський аналіз:

1. Процесний аналіз управління — аналіз ефективності й результативності діяльності менеджменту (процесів планування, організації, координації та контролю).

2. Функціональний аналіз управління — аналіз ефективності та результативності управління за окремими функціями (функція маркетингу, виробнича функція, функція постачання, функція управління фінансами, функція загального управління, функція управління персоналом), тобто відповідними функціональними підрозділами підприємства,

3. Ситуаційний аналіз або аналіз відповідності й взаємозв'язків у межах існуючої системи управління з різними факторами та компонентами зовнішнього середовища (SWOT-аналіз, аналіз стратегічної позиції, займаної підприємством, аналіз сегментів ринку, аналіз конкуренції та позиційний аналіз).

4. Внутрішній аналіз відповідності й взаємозв'язків у межах комплексної системи управління підприємством (комплексний аналіз ступеню інтеграції, автоматизації функціональних підсистем, аналіз інформаційних систем підтримки прийняття управлінських рішень).

Комплексний аналіз складається з аналізу за всіма напрямками, під час експрес-діагностики можна обмежитися будь-яким одним з підходів, що виявиться найбільш придатним, виходячи з мети аналізу. Робота з проведення організаційної діагностики дозволяє: виявити ключові проблеми; причини й джерела їхнього виникнення; варіанти вирішення цих проблем з прогнозом можливих результатів.

Сучасна ситуація у вітчизняній інвестиційно-будівельній сфері характеризується зниженням інвестиційної активності, зростанням взаємозаборгованості, спадом попиту, зростанням незавершеного будівництва і таке ін. Успішність інвестиційно-будівельних проектів багато в чому залежить від вибору варіантів побудови самої системи менеджменту, вибору найбільш оптимальних (ефективних) управлінських технологій і методів. В умовах обмежених ресурсів актуальним постає питання активного використання ФЕД мобільних будівельних організацій, що спе-

цифічним чином акумулює матеріальні, фінансові, людські ресурси для досягнення цілей інвестиційно-будівельного проекту/програми.

Логіка взаємозв'язку ресурсів та досягнення цільових орієнтирів проекту стала основою сучасної парадигми ФЕД, зміст якої розкривається на основі наступних складових: ідентифікація стану МБО-ресурси-поведінка-результат. В якості змістовних змінних величин виступають ресурси, які об'єднуються у нові комбінації та забезпечують конкурентні переваги ІБП, а концептуальним механізмом, що відображає системну сутність взаємодії визначених величин є бізнес-моделі ФЕД. Виходячи із змістовно-сутнісної класифікації методів та моделей економічної діагностики підприємств, даний інструментарій слід класифікувати як: інтегрований щодо підходів діагностики, оскільки він сполучає ресурсний та проектно-орієнтований (цільовий підхід).

В якості зазначеної концептуально-формалістичної основи ФЕД ІБП модель спрямована і спеціальна налаштована на вирішення наступних задач:

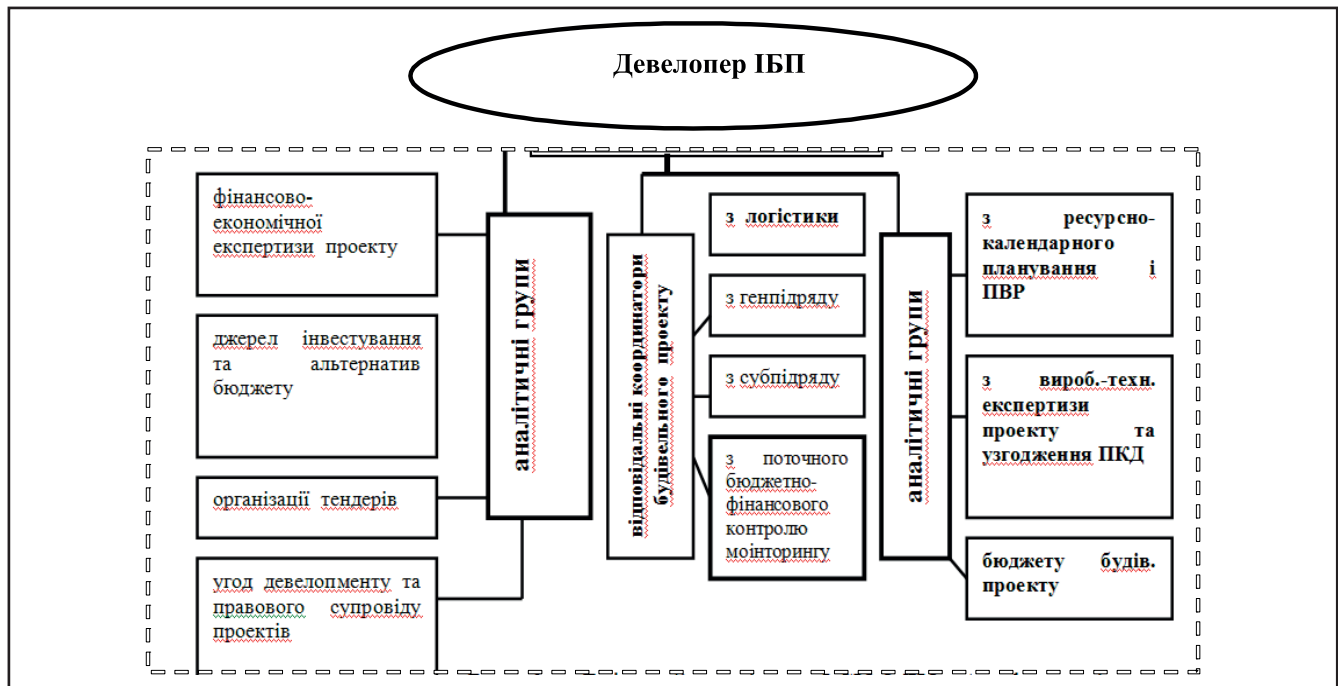
- сформулювати нову модель операційної системи функціонування ІБП як мобільного організації з оновленою класифікацією підсистем та новою дистрибуцією завдань всередині підсистем;

- запропонувати складові «конструктиву» ОСУ мобільного підприємства, що створюється для успішного адміністрування ІБП;

- запропонувати успішні для вітчизняних реалій варіанти інтеграції фрагментів ОСУ в єдину інтегровану, тимчасову структуру у форматі мобільного підприємства;

- запропонувати інноваційний за змістом та легко формалізуємий алгоритм порівняльної оцінки варіантів ОСУ, один з яких має бути рекомендований до впровадження в передбачуваних умовах зовнішнього оточення та внутрішнього середовища ІБП.

На підставі вищезазначеної модернізації уявлень щодо операційної системи ІБП у форматі МП модель визначає, що для досягнення успішної синергії ресурсного потенціалу, зусиль та управлінського досвіду провідних (інституційних) учасників ІБП, для його впровадження у відповідності з накресленими параметрами проекту доцільно створити тимчасову організаційну структуру управління (ОСУ) ІБП. Модель пропонує формувати варіанти ОСУ на основі розробки альтернатив – т.зв. «конструктивів» ОСУ-стратифікованих за рівнями та підрозділами фраг-



Варіант конструктиву середнього рівня ОСУ ІБП МБО

ментів оргструктури управління ІБП (приклад одного з конструктивів ОСУ ІБП МП продано на рисунку) – та наступною інтеграцією розрізаних фрагментів в єдину структуру, очолювану адміністративно–регуляційним центром МБО.

Структура формується у лаконічному комбінованому форматі проектного офісу (в складі аналітичних груп) на середньому рівні та матрично–упорядкованих елементів управління процесами ІБП на низовому рівні. Тривалість та зміст функціонування такої структури мають відповідати стадіям життєвого циклу проекту від його започаткування (інвестиційного задуму замовника) – до виходу на розрахункову проектну потужність. За характером поєднання ознак різних типів структур дану ОСУ МП слід означити як адаптивну (гнучку, органічну) оргструктуру, спрямовану на вирішення задач управління ІБП, перелік і зміст яких регламентовано замовником як ініціуючим суб’єктом інвестиційного процесу.

Висновки

На підставі аналізу основних парадигм економічного дослідження з використанням методології міжпарадигмального синтезу встановлено, що позиції науковців щодо трактування категорії «діагностика» засвідчили неоднозначність та різноманітну спрямованість її розуміння на мікрорівні. Визначено, що категорія етимологічно має медичне походження в сенсі розпізнавання, іденти-

фікації стану речей, тобто встановлення діагнозу. Дискусійним залишається визначення ролі і місця діагностики в системі менеджменту підприємства, оскільки: а) діагностика одночасно розглядається як інструмент, функція, метод управління, як система інформаційного забезпечення тощо; б) відсутня визначеність стосовно того, на якому етапі процесу управління реалізовується діагностика; в) розуміння призначення діагностики в системі менеджменту підприємства ускладнюється внаслідок поширеного її ототожнення з моніторингом, економічним аналізом, системою інформаційного забезпечення; г) практично не розглядається трансформація вимог до діагностики в межах ускладнення систем менеджменту підприємств.

Модель діагностики рівня потенціалу МБО, яка вирізняється урахуванням провідних потенціалотворюючих чинників (конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та здатності до розвитку підприємства) і дає змогу оцінити перспективу підприємства за допомогою компонентів ФЕД для здійснення розширеного функціонального впливу як усередині системи МБО, так і в межах інших предметно–орієнтованих систем управління ІБП.

Список використаних джерел

1. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль // Управление – это наука и искусство. – М. : Республика, 1992. – 352 с.

2. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / Вячеслав Павлович Соловьев. – Киев: Феникс, 2006. – 560 с. – (Синергетические эффекты инноваций).

3. Науменко Е.О. К вопросу о моделях управления инновационным процессом на предприятии в современных условиях [Электронный ресурс] / Е.О. Науменко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 20(04). – С. 1–17. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/03.pdf>

4. Споткай Д.В. Управление инновационным процессом на предприятии [Электронный ресурс] / Д.В. Споткай // ФЭН–Наука. – 2012. – № 6. – С. 1–2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsionnym-protsessom-na-predpriyatii>

5. Твис Б. Управление научно–техническими нововведениями : пер. с англ. / Твис Б. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Йозеф Алоиз. – М. : Прогресс, 1982. – 174 с.

7. Niek D du Preez. An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability [Электронный ресурс] / Niek D du Preez, Louis Louw, Heinz Essmann // Journal of High Technology Management Research. – 2014. – No. 26. – P. 1–24. // Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/266444507_An_Innovation_Process_Model_for_Improving_Innovation_Capability

References

1. Fayol, A. (1992), *Obshcheye i promyshlennoye upravleniye* [General and industrial management],

Upravleniye – eto nauka i iskusstvo, Respublika, Moscow, Russia, 352 p.

2. Solovyev, V.P. (2006), *Innovatsionnaya deyatelnost kak sistemnyy protsess v konkurentnoy ekonomike* [The innovation activity as a system process in a competitive economy], Fenik, Kyiv, Ukraine, 560 p. (Synergistic effects of innovation).

3. Naumenko, Ye.O. (2006), – To the issue of the model of innovative process management in the enterprise in modern conditions, *Politematicheskii setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 20(04), pp. 1–17, available at: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/03.pdf> (access date July 06, 2016).

4. Spotkay, D.V. (2012), – The management of innovative processes at the enterprise, *FEN–Nauka*, no. 6, pp. 1–2, available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsionnym-protsessom-na-predpriyatii> (access date July 06, 2016).

5. Tvis, B. (1989), *Upravlenie nauchno–tehnicheskimi novovvedeniyami* [The management of scientific and technical innovations], translation from English, *Ekonomika*, Moscow, Russia, 271 p.

6. Shumpeter, Y. (1982), *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The theory of economic development], Progress, Moscow, Russia, 174 p.

7. Niek D du Preez, Louis Louw, Heinz Essmann (2014), – An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability, *Journal of High Technology Management Research*, no. 26, pp. 1–24, available at: https://researchgate.net/publication/266444507_An_Innovation_Process_Model_for_Improving_Innovation_Capability (access date August 01, 2016).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК339.138(045)

А.В. ШЕВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет
І.В. РУБАН,
студентка, Національний авіаційний університет

Маркетинг територій – інструмент формування іміджу регіону

У статті висвітлено питання іміджу територій та проблема розширення можливостей регіону в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розглянуто функції, які виконує імідж територіальної одиниці, визначено основні комунікаційні елементи та найбільш ефективні з них для формування іміджу певної території.

Ключові слова: імідж територій, територіальний маркетинг, економічний розвиток, комунікаційні елементи.

А.В. ШЕВЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет
И.В. РУБАН,
студентка, Национальный авиационный университет

Маркетинг територій – інструмент формування іміджа регіона

В статье освещены вопросы имиджа территорий и проблема расширения возможностей региона в сфере внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены функции, которые выполняет имидж территориальной единицы, определены основные коммуникационные элементы и наиболее эффективные из них для формирования имиджа определенной территории.

Ключевые слова: имидж территорий, территориальный маркетинг, экономическое развитие, коммуникационные элементы.

A. SHEVCHENKO,
PhD , Associate Professor, National Aviation University
I. RUBAN,
Student, National Aviation University

Territorial marketing – image registration formation tool

The article deals with the issue of the image of territories and the problem of expanding the region's capabilities in the field of foreign economic activity. The functions that perform the image of the

territorial unit are considered, the main communication elements and the most effective ones are defined for forming the image of a certain territory.

Keywords: *image of territories, territorial marketing, economic development, communication elements.*

Постановка проблеми. Маркетинг території являє собою ідею та філософію розвитку території, яка може задовольнити потреби та очікування цільових ринків. Тобто маркетинг територій визначає, які ресурси є в розпорядженні регіонів-конкурентів, і пошук способів розподілу та позиціонування свого регіону таким чином, щоб виділятися у свідомості цільової аудиторії. Наразі маркетинг територій стає реальним і надзвичайно важливим елементом для формування іміджу. Відбувається це у зв'язку з швидкими темпами розвитку значення інформації для забезпечення конкурентних переваг. Імідж території, її репутація у вітчизняних і зарубіжних суспільно-політичних і ділових колах стають ключовими чинниками в просуванні загальнодержавних, регіональних, зовнішньоекономічних і політичних проектів. Тому підтримка і розвиток маркетингу територій є актуальним питанням сьогодення, для формування позитивного ставлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування іміджу територій присвячені праці багатьох дослідників: Даулінг Г., Котлер Ф., Саймон Г., Бланк І., Важеніна І., Панкрухін А., Горін С., Грязнова А.

Наразі теоретичні положення маркетингу територій як невід'ємного елемента формування позитивного іміджу регіону, попри велику кількість публікацій з цієї проблематики, залишаються не достатньо дослідженими. У першу чергу, не повністю розкриті питання щодо інструментів, які допоможуть формувати позитивний імідж. Тому виникає потреба в детальному аналізі та дослідженні маркетингових інструментів в контексті формування іміджу регіону.

Мета статті полягає у визначенні основних маркетингових інструментів для формування ефективного іміджу територій.

Виклад основного матеріалу. В західній літературі такі поняття як «міський маркетинг» і «маркетинг територій» існують дуже близько і не мають значних відмінностей. Відомий дослідник в сфері маркетингу А. Панкрухін розглядає наступний комплекс заходів, які використовує територіальний маркетинг для реалізації своєї цільової орієнтації.

- створення та покращення іміджу території, її престижу, ділової і соціальної конкурентної позиції;
- активна участь території та її суб'єктів в реалізації міжнародних, державних та регіональних програмах;
- залучення на територію державних та зовнішніх замовлень;
- підвищення привабливості інвестицій, реалізації на території зовнішніх ресурсів;
- стимулювання придбання та використання власних ресурсів території за її межами [1].

На нашу думку, поняття «маркетинг території» представляє собою взаємозв'язок двох незалежних компонентів – маркетингу й території. У свою чергу, «маркетинг» виступає як система методів і засобів з просування товарів або послуг від виробника до споживача, що включає аналіз ринку, систему збуту та комплекс просування. «Територія» – це частина земної суші з її ресурсами, а також космічний простір і небесні тіла, що перебувають у ньому. Відповідно, маркетинг території – це діяльність, що дозволяє в упорядкованому вигляді, за допомогою основних маркетингових технологій, інструментів і стратегій розробити комплекс заходів, спрямованих на найбільш ефективно й вигідно для території використання наявних ресурсів з метою підвищення її конкурентоспроможності й іміджу.

Більшість визначень поняття «регіональний маркетинг» зводяться до певної діяльності чи інструментів діяльності для досягнення цілей конкретного регіону. Цілі регіону – поняття досить масштабне і потребує всебічного і стратегічного підходу. Стратегічним повинен бути план розвитку регіону, оцінка його потенціалу та маркетингові рішення. Стратегічні маркетингові рішення для території, на думку Котлера, передбачають вдосконалення чотирьох груп важливих маркетингових факторів:

1. Зосередження основних послуг та інфраструктури на задоволення потреб трьох важливих цільових аудиторій споживачів – жителів, бізнесу та відвідувачів.

2. Формування нових позитивних рис території відносно якості життя, здійснення підприємницької діяльності за громадської підтримки для приваблення нових інвесторів, фірм і окремих людей.

3. Комунікації і просування нових позитивних рис території та іміджу спільноти території в цілому.

4. Забезпечення підтримки населенням та лідерами спільноти залучення нових компаній, інвестицій, гостьових програм [2].

На нашу думку, найважливішим з даного переліку факторів є комунікації, що, в свою чергу, приводить до формування іміджу регіону. Імідж можна умовно поділити на об'єктивні і суб'єктивні складові. Найважливішою об'єктивною складовою іміджу території є сукупність конкурентних переваг і недоліків. У першу чергу, конкурентні переваги сприяють посиленню конкурентоспроможності території, а конкурентні недоліки ускладнюють процес її включення в ринковий простір.

При формуванні іміджу певної території завжди потрібно пам'ятати, що цей процес є не таким і простим і складається з наступних етапів:

1. Аналіз початкового стану або вивчення наявного іміджу. На старті істотним є визначення, чи є і який він – образ території у свідомості адресатів, в якій мірі власний імідж території відрізняється від загального іміджу, які її позитивні і негативні риси регіону може помічати оточення.

2. Визначення цілей, що відносяться до бажаного, ідеального іміджу. На цьому етапі ключовим є визначення ідентичності території і ідентифікація показників ідентичності.

3. Сегментація адресатів іміджу. На цьому етапі органи влади місцевого рівня повинні поділити адресатів іміджу на однорідні групи згідно точно певних критеріїв.

4. Позиціонування іміджу – на цьому етапі слід створити у свідомості потенційних споживачів територіальної пропозиції такий образ території, який, завдяки певним особливостям, дозволить відрізнити їх пропозицію від пропозицій конкурентів.

5. Вибір маркетингових інструментів формування іміджу – просування образу. Потрібний відбір інструментарію територіального маркетингового комплексу, в першу чергу, засобів комунікацій.

6. Порівняння стану фактичного і запланованого – вимір іміджу [3].

Виходячи з вищенаведеного переліку етапів, детальніше розглянемо 5 етап, а саме – вибір маркетингових інструментів формування іміджу.

Маркетингові інструменти є дуже важливим елементом під час формування іміджу, оскільки це сприяє створенню стійкої конкурентної позиції певної території. Конкурентоспроможність

та стратегічний розвиток регіону, визначення та успішна реалізація його цілей, розробка регіональних програм та адекватний підбір тактичних засобів значною мірою залежать від систематичних маркетингових досліджень, розробки комплексу засобів, інструментів, характеристик, керованих параметрів маркетингу, «які забезпечать зв'язок зі споживачами (населенням, бізнесом, відвідувачами), постачальниками, контактними аудиторіями та внутрішнім середовищем».

Більшість вчених, особливо тих, які детально досліджують ситуативні концепції маркетингу, відзначають роль маркетингових інструментів та технологій у підвищенні конкурентоспроможності регіону та регіональних ринків по-різному (див. таблицю).

Отже, першим інструментом при формуванні іміджу регіону буде територіальний продукт, що складається з трьох елементів:

- наявні ресурси території і конкретні характеристики;
- місце, де людина зможе отримати і витратити свої кошти;
- система організації і менеджмент регіону [4].

Наступним інструментом територіального маркетингу є певне місце в просторі. З однієї сторони, це визначена стала, що не підлягає зміні місця розташування, з іншого боку, це мобільна характеристика, оскільки територіальний продукт може розглядатися як сходинка в комунікаційних потоках [5].

Третій інструмент регіонального маркетингу – це просування територіального продукту. Даний інструмент безпосередньо пов'язаний з першим, тобто для різних цільових груп використовуються різні підходи у просуванні. Змістовне наповнення реклами може переслідувати цілі інформування про регіональний продукт, переконання осіб, що приймають рішення про придбання, у перевагах пропонованого продукту, а також нагадувати покупцям про необхідність «придбати» відповідний продукт.

Значного позитивного ефекту можна досягти при проведенні публічних заходів, стимулюючих попит (виставки, ярмарки, фестивалі). Організація громадської думки (PR) дозволяє створити позитивне ставлення суспільства.

Ще однією формою просування є використання прямого маркетингу у вигляді прямих безперервних взаємовідносин між суб'єктом територіального маркетингу і споживачами за допомогою спеціальних засобів комунікації (інтерактивна система маркетингу) [6].

Роль маркетингових інструментів у підвищенні конкурентоспроможності регіону

Автор	Визначення	Механізми впливу на конкурентоспроможність регіону
І. Буднікевич [9]	Муніципальний маркетинг – це сукупність муніципальних інституцій та процесів, які забезпечують створення, інформування, доставку та обмін муніципального продукту	Визначення, створення та просування довготривалих конкурентних переваг і формування пріоритетних напрямків розвитку території на основі дослідження потреб
Н. М. Буняк [10]	Регіональний маркетинг – це система управління розвитком регіону, спрямована на задоволення потреб цільових ринків регіону і підвищення конкурентоспроможності регіону з метою залучення економічних агентів, які здатні підвищити рівень добробуту місцевого населення	Формування та реалізація комплексу заходів, спрямованих на залучення економічних агентів
В. І. Бутов, В. Г. Ігнатов, Н. П. Кетова [11]	Регіональний маркетинг – це окремий спосіб мислення і дій керівників регіонального рівня, її ділова філософія активної підприємницької діяльності на визначеній території, в основу якої закладено прагнення задовольнити виявлені потреби споживачів	Формування нових підходів, спрямованих на зміну способів мислення, дій керівників, філософії діяльності всіх суб'єктів регіонального рівня в бік дослідження та задоволення потреб цільових аудиторій
А. В. Кир'янок [12]	Маркетинг території – це діяльність, що дозволяє в систематизованому вигляді за допомогою основних маркетингових технологій, інструментів і стратегій розробити комплекс заходів	Реалізація комплексу заходів, направлених на ефективне використання ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності регіону
Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайдер [13]	Маркетинг місць – діяльність, що здійснюється з метою створення, підтримки чи зміни відносин і/чи поведінки щодо конкретних місць	Проектування місця, яке задовольнятиме потреби цільових ринків. Успіх досягається, коли жителям і бізнесу подобаються їхні місця, а очікування туристів та інвесторів виправдовуються, і вже тільки потім – як просування території
А. Старостіна, С. Мартов [14]	Регіональний маркетинг – це інтегральна діяльність всередині та поза межами Регіону у напрямку наявних у його межах ресурсів і можливостей їх реалізації та відтворення	Маркетингові зусилля регіонів спрямовані на ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку і господарювання; покращення управління та інфраструктури; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств
А. Шромник [15]	Територіальний маркетинг – це сукупність скоординованих дій місцевих, регіональних або загальнодержавних суб'єктів, що прагнуть прискорити процеси обміну і впливу шляхом розпізнавання, формування й задоволення потреб мешканців	Координація та співробітництво місцевих, регіональних або загальнодержавних суб'єктів

Однією з найбільш ефективних маркетингових стратегій регіону, що поєднує в собі різні інструменти є стратегія ключових факторів успіху регіону, запропонована Г. Хемелом і К. Прахаладом [7].

Відповідно до цієї стратегії для успіху в умовах глобалізованої ринкової економіки вирішальне значення має формування набору саме ключових компетенцій, що впливають на придбання територією конкурентних переваг. Такими перевагами можуть бути: компетенція майстерності (виробництво унікальних або дуже якісних

товарів і послуг), компетенція знань (нові технології, знання, наукомісткі продукти), компетенція зв'язків (комунікація матеріальних, фінансових, інформаційних потоків), компетенція ефективного управління територією як єдиною системою, компетенція співробітництва (погодження цілей), компетенція якості життя [8].

Даний набір компетенцій фактично відображає різні аспекти стратегічного розвитку території, що дозволить сформуванню позитивний імідж регіону.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Отже, інструменти територіального маркетингу можуть дозволити:

- сформуванню повну характеристику регіональних ресурсів, умов життєдіяльності та якості менеджменту території;
- оцінити вартість ведення діяльності на території;
- дати просторову оцінку локалізації території та організувати просування інформації і створювати позитивний образ ресурсів території, умов життєдіяльності та ділової активності.

Висновки

При формуванні іміджу території необхідним є застосування комунікаційних інструментів, які дозволять створити єдину систему розвитку території і взаємозв'язок стратегії формування іміджу території у відповідності до загальної стратегії її розвитку та алгоритму її реалізації. Позитивний і відповідно побудований імідж може виступати як один з інструментів залучення інвестицій, спрямованих на розвиток території.

Список використаних джерел

1. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин // Новый маркетинг. – 2009. – №22. – С. 46–49.
2. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер. – СПб.: Стокгольм. шк. экономики, 2010. – 377 с.
3. Важенина И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И.С. Важенина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №6 (56). – С. 82–98.
4. Сачук Т. В. Поведение потребителей в территориальном маркетинге / Карел. науч. центр РАН, Ин-т экономики. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2011. – 157 с.

5. Щелкунов В., Бондаренко В., Каракай Ю., Грамотнев В., Матвеев В. Маркетинг регионів: інвестиційні аспекти. – Київ: Наукова Думка, 2005. – 176 с.

6. Котова Н. О. Маркетингова концепція стратегічного планування розвитку регіону // Публічне управління: теорія та практика: Збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Харків: Вид-во «ДокНаукаДержУпр», 2011. – №2. – С. 127 – 131.

7. Prahalad C. K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79 – 91.

8. Трегубов О. С. Теоретичні аспекти маркетингу території // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 128 – 131.

9. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.

10. Буняк Н. М. Формування маркетингової стратегії розвитку регіону та механізм її реалізації: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.10.01. – Луцьк, 2006. – 212 с.

11. Бутов В. И. Основы региональной экономики / В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова. – М.: Университет; Ростов-на-Дону: МарТ, 2010. – 448 с.

12. Кирьянко А. В. Теоретические подходы к понятию маркетинга территории / А. В. Кирьянко // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 26 (164). – С. 98– 103.

13. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер; [пер. с англ.]. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2008. – 376 с.

14. Старостіна А. О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А. О. Старостіна, С. Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 3. – С. 55–57.

15. Szromnik A. Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku / A. Szromnik. – Krakow: Oficyna, 2008. – 184 p.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ВАСИЛЬЧАК С.В., ЖИДЯК О.Р., ГРИНІВ Ю.О. Непряме оподаткування в країнах ЄС: особливості розвитку та можливості застосування в Україні	3
КОВАЛЬ О.В. Моделювання обсягів податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції	7
ЛЕБЕДА Т.Б. Реформування охорони здоров'я як ендогенний фактор економічного розвитку України	15
ПОПОВИЧ О.В., НОСОВСЬКИЙ А.А. Аналіз фінансового стану діяльності ТОВ «Українські вертольоти» за період з 2014 по 2016 рік	22
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Кризова гібридизація як тіньовий засіб гальмування суспільного розвитку	30

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧУБУКОВА О.Ю. Методологічні основи розбудови ринку інформаційних технологій	37
ШАБРАНСЬКА Н.І. Організаційні форми господарювання в контексті забезпечення інноваційного розвитку: оцінка тенденцій в Україні	41

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ОСТРОВСЬКА О.А., ВУ ЗІЄУ НГАН Управління оборотними активами в умовах кризи	50
ЛЕВЧЕНКО Ю.Г., ГРИЦЕНКО А.О. Управління фінансовим потенціалом підприємства	56
БЛУДОВА Т.В., ГАЛАХОВ Є.М. Моделювання пропозиції фріланс-заявок ІТ-підприємства	60
ГАВРИЛКО П.П., КОЛОДІЙЧУК А.В. Методика оцінки конкурентоспроможності суб'єктів готельного підприємства	66
КУБІЦЬКИЙ Ю.С. До проблеми розвитку соціального капіталу	71
КУДРИЦЬКА Н.В. Основні засади стратегії фінансування транспортної інфраструктури України	76
МАРИНІНА С.В. Вплив ефективності функціонування транспортної системи України та її транзитного потенціалу на економічний розвиток країни	80
КРИЖАНОВСЬКИЙ В.І., ЗАЛІСКО С.А. Методологічно-прикладний інструментарій сполучення аналітичних інструментів ТАQM з системою «управління за відхиленнями» будівельних проектів	85
МАРЧУК Т.С. Сучасні операційні технології діагностування економічної рівноваги будівельних підприємств	91
МЕЛЬНИКОВ О.В. Функціональна модель виготовлення та поширення інформаційної продукції	96
РИЖАКОВ Д.А. Модернізація розрахунково-аналітичного підґрунтя функціонально-економічної діагностики діяльності будівельних підприємств	100

Розвиток регіональної економіки

ШЕВЧЕНКО А.В., РУБАН І.В. Маркетинг територій – інструмент формування іміджу регіону	107
--	-----

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– **формування цілей статті** (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№10 (197) 2017 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Захарін С.В
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 24.10.2017 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 13,25.
Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.

Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38

<http://dndiime.org>, e-mail: zbornik@ukr.net