



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№4(38)2018



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
пр. Зоряний, 1/5
(044) 430 15 77, 432 75 55
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена Вячеславівна
— доктор філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ
Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АЕ № 458744
від 5.08.2014 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Зулінського, 31/46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. Тихий, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

РІВНІ ПІДГОТОВКИ:

- МОЛОДШИЙ СПЕЦІАЛІСТ
- БАКАЛАВР
- МАГІСТР
- МВА
- ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

СПЕЦІАЛЬНОСТІ:

- 073 МЕНЕДЖМЕНТ
- 123 КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ
- 072 ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА СТРАХУВАННЯ
- 071 ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ
- 053 ПСИХОЛОГІЯ
- 231 СОЦІАЛЬНА РОБОТА

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюється стажування студентів за кордоном. На запрошення інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 4 (38)

Київ
Видавництво КІБіТ
2018

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статті, присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України

“Вісник” розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки України

ГОЛОВА РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ – ЯКОВЛЕВА О.В., д-р. філос.наук

СЕКЦІЯ “ЕКОНОМІКА”

ПШЕНИНА Т.І., д-р екон. наук – головний редактор

НІКІФОРУК О.І., д-р екон. наук – заступник головного редактора

ЯЗИНІНА Р.О., канд. екон. наук., д-р. географ. наук – відповідальний секретар

ВЕТЧИНОВ І.А., д-р екон. наук

ЗАХАРЧУК О.В. д-р екон. наук

ТКАЧУК В.І., д-р екон. наук

УДОВІЧЕНКО В.П., д-р екон. наук

ШИНКАРУК Л.В., д-р екон. наук

ЄСМАХАНОВА А.У., канд. екон. наук

КЛИМЕНКО В.В., канд. екон. наук

КУЛАНХІН О.С., канд. екон. наук

ПОЛОНЕЦЬ В.М., канд. екон. наук

ПІКУШ Т.А., канд. екон. наук

САУХ І.В., канд. екон. наук

СТАВИЦЬКИЙ О.В., канд. екон. наук

*Збірник включено до переліку фахових видань, згідно з наказом МОН України
від 22.12.2016р. № 1604.*

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р.О., канд. екон. наук, д-р географ. наук**

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 4 (38) 2018 р.

Видається з 2004 р.

Свідцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 8801 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБіТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту бізнесу та технологій

Протокол № 3 від 29. 11. 2018 року

Тираж 500

Адреса редакції:

04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5

Телефон для довідок: 8-044-430-15-77

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ

04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5

Телефон для довідок: 8-044-430-15-77

e-mail: bibliot@kibit.edu.ua

I. ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ (КАФЕДРАЛЬНІ ДОСЛІДЖЕННЯ)

УДК: 339.137

М.В. ДРАТОВАНІЙ

В.В. ІВАНЦОВ

м. Вінниця

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА РІЗНИХ РІВНЯХ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Найбільш цікавим питанням для всієї ринкової системи господарювання є питання про конкуренцію. Навіть саме походження маркетингу доцільно шукати саме в конкуренції, адже маркетинг – це знаряддя саме конкурентної боротьби, головний приз якої – гроші споживача. Створений конкуренцією, маркетинг як наука і мистецтво постійно адаптується до всіх труднощів розвитку цього складного процесу суперництва. Тому сутність і динаміку маркетингу можна глибоко зрозуміти лише через дослідження суті і динаміки конкурентної боротьби.

Ключові слова. Конкурентоспроможність, види конкурентних відносин, конкурентні характеристики і фактори, ознаки конкурентоспроможності, конкурентний ринок.

Аннотация. Наиболее интересным вопросом для всей рыночной системы хозяйствования вопрос о конкуренции. Даже само происхождение маркетинга целесообразно искать именно в конкуренции, ведь маркетинг – это орудие именно конкурентной борьбы, главный приз которой – деньги потребителя. Созданный конкуренцией, маркетинг как наука и искусство постоянно адаптируется ко всем трудностям развития этого сложного процесса соперничества. Поэтому сущность и динамику маркетинга можно глубоко понять только через исследование сути и динамики конкурентной борьбы.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, виды конкурентных отношений, конкурентные характеристики и факторы, признаки конкурентоспособности, конкурентный рынок.

Abstract. The most interesting question for the whole market system of management is the question of competition. Even the very origin of marketing should be sought in competition, because marketing is the work of competition, the main prize of which is the money of the consumer. Created by competition, marketing as a science and art is constantly adapting to all the difficulties of the development of this complex process of competition. Therefore, the essence and dynamics of marketing can be deeply understood only through the study of the essence and dynamics of competition.

Key words. Competitiveness, types of competitive relations, competitive characteristics and factors, signs of competitiveness, competitive market.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик ринкової економіки, яку застосовують як критерій оцінки економічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Конкурентоспроможність – це складне багаторівневе поняття, аналіз і оцінку якого необхідно ув'язувати з конкретним конкурентним полем і, особливо, з його рівнем. Необхідно ясно бачити вигоди, які можна пред'явити до суб'єктів конкуренції на кожному з таких рівнів.

Постановка проблеми полягає в дослідженні конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі, країни на різних рівнях конкурентних відносин в економічній сфері. Тому підняття рівня конкурентоспроможності є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній економічній літературі широко представлені методики оцінювання конкурентоспроможності, розроблені вітчизняними та зарубіжними дослідниками [1, 2, 6]. Вітчизняні джерела аналізу окремих складових конкурентоспроможності, досліджень експортного потенціалу, економічної ефективності. Методики західних дослідників характеризуються різноманітністю підходів до оцінювання конкурентоспроможності, застосуванням всебічного аналізу економічної ситуації всередині регіону і в його оточенні.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність (термін, запроваджений М. Портером) означає внутрішню спроможність країни успішно конкурувати на світовому ринку. Конкурентоспро-

можність починається з конкурентоспроможності товару, підприємств та організацій, які утворюють галузеві або конгломератні об'єднання і є суб'єктами конкурентної боротьби.

Різноманітність конкурентних відносин, які виникають у сфері економіки, підрозділяють на три види:

- мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства);
- мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломератного типу);
- макрорівень (народногосподарські комплекси).

Мікро- і мезорівень конкуренції можуть бути як національні, так і міжнародні. Конкурентоспроможність уявляє складну для оцінки категорію, яка залежить від багатьох факторів класифікації.

Конкурентні характеристики і фактори, які їх визначають, умовно підрозділяються на: макрорівневі (віддзеркалюють якість і ціну продукції); мезорівневі (забезпечують стій кісне покращення показників ефективності використання використання виробничих ресурсів галузей) і макрорівневі (втілюють загальний стан господарських систем, їх збалансованість, інвестиційний клімат, податковий режим, тарифно-митну політику та ін.)

Найбільш досконало досліджені проблеми конкурентоспроможності товару, як основного елементу ринкового механізму. Менш досліджені спеціальні питання конкурентоспроможності підприємства, яке частіше всього розглядається лише як виробника товару, хоча дане поняття більш ємне. Це пояснюється тим, що конкурентоспроможність нерозривно пов'язана з умовами конкуренції на конкурентному ринку, а підприємство з широкою номенклатурою своєї продукції є суб'єктом декількох товарних ринків.

Важливою складовою частиною конкурентоспроможності товару є не тільки його якісні, технічні, економічні, естетичні характеристики, але й рівень витрат споживача за час його експлуатації. Таким чином, під конкурентоспроможністю розуміється комплекс споживчих і цінових характеристик товару, який має порівняльні переваги конкуруючих товарів-аналогів.

Конкурентоспроможність товару на конкурентному ринку можна визначити тільки в порівнянні товарів-конкурентів між собою. Тому, конкурентоспроможність – поняття відносне, чітко прив'язане до конкретного ринку і часу продажу. Крім того це поняття має суб'єктивний характер, індивідуальний відтінок, тому що порівняння товарів між собою здійснюється конкретними покупцями, які мають свої індивідуальні критерії оцінки задоволення власних потреб. Окрім витрат на придбання товару покупець враховує ще й експлуатаційні витрати.

Конкурентоспроможність визначається тільки тими властивостями товару, завдяки яким він задовольняє конкретну потребу. Якісні показники поділяються на класифікаційні та оціночні.

Класифікаційні – такі показники, які характеризують належність виробів до певної групи і визначають сферу застосування і умови використання.

Оціночні – показники, які кількісно характеризують властивості якості товарів, порівняння з аналогічними товарами тощо.

В групу технічних параметрів, які використовують для оцінки конкурентоспроможності, входять:

- параметри призначення продукції і функції, які вона повинна виконувати; вони характеризують ефект використання продукції в конкретних умовах використання;
- ергономічні параметри характеризують продукцію з точки зору відповідності її властивостям людського організму при використанні;
- естетичні – характеризують інформаційну виразність, раціональну форму, досконалість виробничого виконання та стабільність товарного вигляду. Ці параметри моделюють зовнішнє сприймання продукції і віддзеркалюють привабливість товару в очах споживача;
- нормативні – регламентуються обов'язковими нормами, стандартами і законодавством на ринку, де цю продукцію планується продавати.

Економічні параметри конкурентоспроможності характеризують загальні витрати покупців та споживачів на задоволення їхніх потреб даним товаром або послугою. Ці витрати складаються з витрат на купівлю і витрат, які пов'язані з затратами при встановленні та експлуатації в строках його використання (ремонт, нагляд, технічне обслуговування, закупівля запчастин, енергоспоживання та ін.). Усі ці витрати становлять ціну споживання. Вона є складовою конкурентоспроможності товарів та послуг. Економічні показники у ціні споживання пов'язані з соціально-економічним становищем споживачів, наявністю послуг, їх вартістю, віддаленістю від місць сервісного обслуговування.

Конкурентоспроможність товару тісно пов'язана зі стадіями життєвого циклу. Будь-який товар після виходу на ринок поступово втрачає свій потенціал конкурентоспроможності і потребує модернізації або зняття з виробництва. Практично будь-яке підприємство випускає не один вид продукції, а більшість підприємств є диверсифікованими. Його виробнича програма включає як нові, перспективні товари, так і вироби на стадії виходу з ринку. Тому конкурентоспроможність підприємства – більш широке поняття, ніж конкурентоспроможність товару. Важливим фактором її забезпечення є оптимальна, збалансована номенклатура продукції.

На відміну від товару підприємство є суб'єктом декількох ринків, в тому числі ринків збуту товарів, ринку праці та ринку капіталу. Як показує аналіз сучасної господарської діяльності, більшість підприємств є диверсифікованими.

У загальному вигляді конкурентоспроможність підприємства передбачає його здатність впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та спроможність виготовляти продукцію, яка задовольняє вимоги споживача при відносно невисокому рівні витрат [7].

Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємств, можна поділити на дві групи: макроекономічні та мікроекономічні. До макроекономічних факторів відносяться:

- роль держави (мається на увазі сутність і характер державного регулювання економіки);
- умови конкуренції – контроль участі на ринках, наявність взаємопов’язаних корпоративних груп та існування бар’єрів на шляху виходу на ринок; розподіл праці та капіталу;
- обмінний курс валют, відсоткова ставка і стан розподілу фондів через державні установи;
- залучення у ринкову ситуацію суспільного сектору – за допомогою податкової системи та промислової політики;
- рівень соціальної стабільності.
- продукції та її відтворення;
- об’єм технологічних наробітків для реалізації наукових та проектно-конструкторських розробок;
- ступінь експортної орієнтації або імпоротної залежності галузі;
- ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства;
- динаміка цін на продукцію;
- експансія галузі (ступінь використання її продукції у різноманітних галузях господарства).

Ці показники можуть бути змінені або доповнені з врахуванням специфікації галузевих об’єднань, фінансово-промислових груп або окремих сфер господарювання. Зокрема, слід прийняти до уваги особливості мезо- та макrorівневих показників конкурентоспроможності, які пов’язані з зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та галузевих об’єднань.

Такі особливості зумовлюються ступенем міжнародних коопераційних зв’язків підприємств та галузей, їх експортної диверсифікації по країнам, наявності зарубіжних філій або галузевого об’єднання з іншими факторами господарсько-фінансових зв’язків.

Визначення рівнів та характер конкуренції у світовій економіці завжди викликало дискусію серед фахівців. Не менш проблемним залишається питання конкурентоспроможності національної економіки, її регіонів.

М. Портером була розроблена парадигма регіональної конкуренції [4]. Він досить чітко сформулював ідею внутрішнього добробуту регіону, який значною мірою залежить від продуктивності праці у галузях спеціалізації, притаманних для цього ре-

гіону [5]. Важливими передумовами підвищення регіональної конкуренції М. Портер вважає наявність високих технологій, якість сфери послуг, діяльність уряду (національного та місцевого), спрямовану на підтримку соціально-економічного зростання регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності.

Головними ознаками (індикаторами) конкурентоспроможності національної економіки є економічний зріст та підвищення реальних прибутків населення. Оцінку конкурентоспроможності країни пропонується здійснювати за допомогою основних економічних показників, в тому числі рівень розвитку національної індустрії.

Основним рушієм конкурентоспроможності країни є:

- розвиток ефективної приватної економіки;
- мобілізація капіталу – як з внутрішніх джерел (заощадження населення), так і з зовнішніх (іноземні інвестиції);
- наявність людського та інтелектуального капіталу, його якість.

Особливу увагу слід звернути на такий чинник, як інфраструктура (дороги, мости, аеропорти, тощо). Сьогодні у світі виникає абсолютно новий тип інфраструктури. Це інформаційна інфраструктура знань, інфраструктура охорони здоров’я, освіти, соціальна.

Серед значущих чинників підвищення конкурентоспроможності країни особливе місце належить якості політичних та суспільних інститутів. Останній важливий чинник відображений у суспільно-економічній моделі – використання ресурсів, забруднення навколишнього середовища.

Безумовно, що категорії конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі та нації взаємопов’язані. Так, підприємство, з одного боку, є виробником товарів, а з іншого – формують національні галузі і є представниками країни на світових ринках. На відміну від товару і галузі підприємство є головним ринковим суб’єктом, який має право і можливості свідомого вибору, реалізації конкурентних стратегій. Відповідно конкурентоспроможність національної економіки визначає конкурентоспроможність окремих галузей і підприємств, є макроекономічним фактором їх конкурентоспроможності.

Висновок. На основі вложеного вище слід відзначити наступне:

По-перше, відповідність вимогам світових ринків передбачає властивість виробляти та розподіляти товари та послуги за цінами, які забезпечують конкурентоспроможність на світових ринках. Центральним фактором тут є величина вартості та використання новітніх технологій. Якщо вартість висока або зростає, вирішальними моментом для збереження або підвищення конкурентоспроможності є застосування новітніх технологій. При зас-

тосуванні таких технологій підвищиться конкурентоспроможність, і тоді, вартість товару відносно нижча.

По-друге, країна конкурентоспроможна тоді, коли її внутрішні ринки закриті або національні підприємства отримують субсидії від держави. Будь-яка країна може стимулювати конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень і протекціонізму.

По-третє, важливо враховувати регіональні прибутки населення. Якщо в країні зростає експорт, реальні прибутки населення падають. Будь-яка країна може проводити політику скорочення заробітної плати на внутрішньому ринку праці з метою покращення своїх позицій на світових ринках, але подібна практика не має нічого спільного зі справжньою конкурентоспроможністю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер / Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 519с.
2. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов -М.: ТАНДЕМ, 1996.-272с.
3. Семів С.Р. Теоретико-методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіонів і галузей економіки / С.Р. Семів / Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. пр.-Донецьк.: ДонДУ, 2001.- С. 467-469.
4. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер [пер. з англ.. А. Олійник, Р. Сільський]. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Портер М. Конкуренция М. Портер [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
6. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство / Рада конкурентоспроможності України; За ред. Полунєєва Ю.В. – К.: ЛАТ & К, 2006.- 176 с.
7. Павлова А.А. Матричні методи моделювання конкурентоспроможності підприємства // Академічний огляд. -2005. – №2. – С. 48.

УДК: 330.31:339.137:351

С.І. ЗАВОРОТНІЙ

м. Полтава

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. В статті розглянуто та проаналізовано основні тенденції сучасного інноваційного розвитку світової економіки. Розкрито суть та значення державної інноваційної стратегії як основного фактору забезпечення національної безпеки в подальшому соціально-економічному розвитку України. Досліджено різноманітні підходи щодо визначення інноваційних стратегій підприємства, розкрито їхню сутність, надано класифікацію та характеристику основних видів, наведено приклади реалізації різних типів стратегій на всесвітньо відомих підприємствах.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна стратегія держави, інноваційні стратегії підприємства, інноваційно-інвестиційний розвиток економіки.

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы тенденции современного развития мировой экономики. Раскрыта сущность и значение государственной инновационной стратегии как основного фактора обеспечения национальной безопасности в дальнейшем социально-экономическом развитии Украины. Исследованы различные подходы к определению инновационных стратегий предприятий, раскрыта их сущность, дана классификация и характеристика основных видов, приведены примеры реализации разных типов стратегий на всемирно известных предприятиях.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная стратегия государства, инновационные стратегии предприятия, инновационно-инвестиционное развитие.

Abstract. The study reviewed and analyzed the trends for the modern development of the world economy. There were revealed the essence and significance of the state innovative strategy as the main factor of national security ensuring in the future socio-economic development of Ukraine. There were studied various approaches to the definition of innovative strategies of enterprises with their essence revealed. There were shown a classification and description for the main types of these strategies. There were given the examples for implementation of different types of strategies in the world-renowned enterprises.

Key words: innovative development, innovative strategy of the state, innovative strategies of an enterprise, innovative and investment development.

Постановка проблеми. У сучасному світі співвідношення сил між державами, їх міжнародна вага визначаються порівнянням інноваційних мож-

ливостей, умінням ефективно використовувати національний та світовий науково-технічний потенціал. Рівень розвитку науки багато в чому визначає

ефективність економічної діяльності, духовну і політичну культуру населення країни, захищеність особистості і суспільства від впливу несприятливих природних і антропогенних чинників. Науково-технічний прогрес має стратегічне значення для економіки, зайнятості та якості життя у будь-якій країні світу.

Сучасний етап розвитку науки, техніки, економіки і всього суспільства характеризується наявністю величезних обсягів накопичених знань. Тому на початку XXI сторіччя стало очевидним, що спроможність суспільства використовувати ці знання, нові технології є основним чинником виживання, розвитку і добробуту країни. Науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід’ємною складовою задоволення широкого комплексу національних інтересів держави [1;3]. Реальну незалежність і безпеку мають лише країни, які здатні забезпечувати оволодіння новими знаннями та ефективне їх використання. Країни, які своєчасно розуміють, що саме інноваційна стратегія є одним з головних чинників сталого розвитку, неодмінно досягають “економічного дива”. Яскравими прикладами є Японія, США, Південна Корея, Китай та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання залучення інноваційного потенціалу до вирішення завдань економічного і соціального розвитку знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних науковців: Ю. Бажала, З. Варналія, В. Вергуна, В. Гейця, В. Дубовика, А. Землянкін, Б. Кваснюка, О. Комеліної, Б. Люндвала, М. Новицького, І. Підоричевої, М. Портера, О. Саліхової, В. Семиноженка, К. Січкаренка, Н. Смородинської, О. Струпицького, Л. Федулової, Х. Фрімана, З. Янченко та ін.

Однак, попри зростаючу актуальність і практичну значущість стратегічного інноваційного підходу до розвитку національної економіки, проблема реалізації інноваційних стратегій на макро- та макrorівнях економічної системи залишається недостатньо розробленою. Тож існує потреба в поглибленні досліджень понятійно-категорійного апарату з проблематики інноваційно-інвестиційного розвитку, визначенні особливостей реалізації інновацій у практиці підприємницької діяльності, встановленні зв’язку між станом інноваційно-інвестиційного розвитку та конкурентоспроможністю економічної системи, обґрунтуванні стратегічних напрямів реалізації інновацій у перспективних галузях сучасної ринкової економіки. Таким чином, дослідження інноваційних чинників економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності економічних систем на макро – і макrorівнях є важливим як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Економічні, соціальні, екологічні, оборонні та інші національні інтереси України вимагають здійснення комплексу негайних та ефективних

заходів, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку [2;4]. Формування нової структури економіки постіндустріального суспільства знаходиться в площині інноваційно-інвестиційної моделі розвитку країни.

Мета статті. Сучасний етап розвитку в Україні ринкової моделі господарювання висуває перед економічною наукою і практикою проблеми принципово нового характеру. Однією з таких проблем є розробка інноваційної стратегії держави (макроекономічний рівень) і реалізація сучасних інноваційних технологій у підприємницькій діяльності (мікрорівень економічної діяльності). Отже, метою даної статті є розгляд можливих шляхів вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні стає все більш очевидним, що в сучасних умовах посилення зовнішніх і внутрішніх загроз, збереження цілісності держави, забезпечення її національної безпеки, гідного рівня життя громадян, достойне позиціонування України у глобальному світовому просторі знаходиться в прямій залежності від спроможності суспільства й економіки здійснювати інноваційно-інвестиційний прорив. Загальний тренд сучасної глобальної економічної системи полягає у здійсненні стратегічного структурно-інвестиційного маневру на основі нагромадженого світового науково-технологічного потенціалу і переходу до нових технологічних укладів (шостого і сьомого рівнів).

Провідні країни світу прагнуть сконцентрувати високотехнологічний потенціал на інтелектуальних видах діяльності, розширенні інноваційного відтворення засобів праці, створенні нанотехнологій і біотехнологій у взаємозв’язку з інформаційними й енергетичними проривними технологіями [10]. Розробка фундаментальних і дієвих підходів до розв’язання цього важливого й надскладного завдання та органічне умонтування їх у систему стратегічного інноваційного реформування визначається інноваційними механізмами структурування національної економіки.

В умовах швидкого розвитку “економіки знань”, поширення соціальної орієнтації нових технологій, посилення технологічної й організаційної конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, досягнення цілей інноваційно-інвестиційного оновлення, розв’язання проблем структурного характеру національної економічної системи може бути ефективним за умови якомога повнішого використання інновацій як на рівні держави, так і на рівні підприємницької діяльності. При цьому важливим моментом

є те, що проблема обмеженості пропозиції капіталу і праці може бути вирішена лише через спрямування інвестицій в інновації, і насамперед ті, що стосуються розвитку знань й технологій.

Сучасна стратегія розвитку науки і техніки передбачає корінну перебудову всієї системи організаційних, економічних та інституційних відносин, що забезпечують розширення фундаментальних досліджень, створення прогресивних технологій і нової техніки, які йдуть в авангарді технологічного прогресу. Її реалізація включає матеріально-фінансове забезпечення на державному рівні довгострокових програм розвитку науково-технічної інфраструктури, здійснення значних науково-технічних проектів, що потребують міжгалузевої кооперації або спільної роботи науки з промисловістю, задоволення економічних і соціальних суспільних потреб та ін. Стратегічні рішення в області інноваційної політики багато в чому визначають науково-технічний розвиток суспільства на довгі роки [12].

Проте, хоча реалізація інноваційної стратегії на макрорівні відкриває нові можливості і досягає відчутних результатів, вона не може забезпечити сталий інноваційно-інвестиційний розвиток держави. Макро- і мікроекономічний рівні національної економіки є тісно взаємопов'язаними, тому необхідне чітке усвідомлення необхідності інноваційних перетворень усіма суб'єктами ринку. Іншими словами, поки виробники продукції та послуг не будуть поставлені перед суворою необхідністю постійно займатися інноваціями, покращувати споживчі властивості товарів та підвищувати ефективність виробництва, шукати нові перспективні сфери поповнення капіталу й інтелектуального потенціалу, отримуючи від цього гідні прибутки, науково-технічний прогрес не стане органічним для вітчизняної економіки [13;14].

У сучасних умовах життєздатність підприємства величезною мірою визначається масштабами та якістю наукових досліджень і застосовуваних інноваційних стратегій. Тому інноваційна стратегія підприємства має стати складовою частиною системи управління, необхідним елементом механізму прийняття рішень, розробки та реалізації стратегії підприємництва. Вона визначає, на яку товарно-ринкову комбінацію підприємству треба орієнтувати інноваційні дії, чи варто їх взагалі починати, в якому обсязі та в якій формі. Інноваційна стратегія доповнює функціональні стратегії, зокрема, стратегії збуту, виробничу, кадрову та фінансову.

Дослідження існуючих у теорії та на практиці стратегій підприємницької діяльності, що орієнтовані на підтримку конкурентоспроможності та впровадження інновацій підтверджує даремність спроб створити єдину, універсальну інноваційну стратегію. На сьогодні відомо декілька варіантів такого роду стратегій, кожна з яких може бути ефек-

тивною. Залежно від визначеної мети фірма вибирає свій тип стратегії. У сучасній літературі є кілька підходів до класифікації інноваційних стратегій. Так, на думку відомого американського вченого М. Портера [7,8,11], існує два її різновиди: наступальна (агресивна) та оборонна (захисна).

Наступальна (агресивна) інноваційна стратегія пов'язана з прагненням фірми досягти технічного та ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. Це яскраво виражена інноваційно-інвестиційна стратегія. Вона передбачає щільний зв'язок фірми зі світовими досягненнями науки й технології, пряму залежність від наукових розробок, що фінансуються та здійснюються самою фірмою, можливість останньої швидко реагувати та пристосовуватися до нових технологічних можливостей. Цей підхід вимагає від фірми бути постійно включеною до інформаційної тканини країни та світу, співпраці з провідними консультантами та вченими, контактів з інституціями світу, які мають відношення до галузі, де реалізує свою місію дана фірма. В результаті формується інноваційний тип підприємництва та інноваційне підприємство, так би мовити, в чистому вигляді.

Інноваційне підприємство з притаманною йому наступальною стратегією пов'язане з інтенсивними власними розробками. Це передбачає здійснення значних наукових та технічних досліджень, активної інноваційної та маркетингової діяльності. Інколи її називають стратегією активних науководослідних та досвідно-конструкторських робіт (НДДКР) та наступального маркетингу. У випадку успіху нововведення інвестиції обертаються багатократною вигодою. У вісімдесяті роки така стратегія приносила успіх багатьом корпораціям: ІБМ – у виробництві комп'ютерів, “Тексас інструментс” – у виробництві інтегральних схем та інших електронних компонентів, “Ксерокс” – у виробництві множильного і копіювального устаткування і т.д [5]. Прикладами успішної наступальної інноваційної стратегії були виробництво телевізорів, нейлону, напівпровідників, каталізу, окремих видів ядерних реакторів.

Оборонна (захисна) стратегія застосовується частіше усього для протидії конкурентам, що впроваджуються на даний ринок з аналогічною або новою продукцією. Часто випадковість, значний ризик стають на заваді агресивної технологічної поведінки. Тому більшість фірм, які можна віднести до високоінноваційних, дотримуються захисної стратегії, яка визначається позицією, що знаходиться поруч і трохи позаду піонерних агресивних технологічних змін. Ця стратегія пов'язана з опануванням новітньої технології, і, завдяки їй – виходом на нові ринки, які були утворені іншими піонерами. Як правило, така стратегія потребує істотних поліпшуючих інновацій, що створюють по суті нову

продукцію, з новими споживчими властивостями порівняно з базовою інновацією [7].

Є багато прикладів, коли захисна стратегія виводила з часом фірму в лідери галузі. Наприклад, такий гігант, як ІБМ, досяг успіху саме застосовуючи захисну стратегію, перевершивши при цьому піонерну фірму Сперрі Ренд у витратах на дослідження та розробки [5]. Цей тип стратегії також вимагає високої наукомісткості та значних зусиль дослідників і аналітиків, які вивчають досягнення й помилки фірм-піонерів. До таких фірм частіше вживають означення високотехнологічних, ніж наукових.

Багато корпорацій застосовують змішану стратегію: для однієї продукції – наступальну (агресивну), для іншої – захисну (оборонну). Проте фірми, що належать невеликим індустріальним країнам, більше пов’язують свою долю саме з захисною стратегією технологічних змін, бо вони не мають потрібного “запасу” ризику і сприятливого для цієї стратегії науково-технічного середовища та ринку збуту дорогих інноваційних товарів першого покоління. Тому більшість наступальних інновацій реалізується в країнах, що є світовими лідерами на певний час. Так, сьогодні більшість фірм-агресорів – це американські фірми. Взагалі тип інноваційної стратегії досить щільно пов’язаний зі ступенем розвитку країни. Наприклад, Японія поступово опановувала кожний тип інноваційної стратегії у відповідності з етапом індустріального розвитку, а сьогодні ми бачимо японські фірми серед “форвардів”.

Х. Фріман, окрім вищезгаданих типів інноваційних стратегій, розрізняє ще чотири типи інноваційної стратегії фірми: імітаційну, залежну, традиційну і за нагодою [9].

Імітаційна стратегія пов’язана з копіюванням технології виробництва продукції фірм-піонерів. Вона використовується фірмами, що мають сильні ринкові і технологічні позиції, але які не є піонерами при випуску на ринок тих чи інших нововведень. Для успіху на ринку фірма-імітатор повинна мати певні переваги у виробництві аналогічної продукції порівняно з фірмами-піонерами. Такими перевагами можуть бути: зниження вартості продукції завдяки залученню дешевої робочої сили чи місцевих природних ресурсів, використання вже існуючих виробничих потужностей у новому призначенні та ін. Має суттєве значення також традиційний стан науково-технічної сфери країни.

Імітаційна стратегія є вдалою тільки за умови додавання технічних, економічних та споживчих якостей до оригіналу. Тому для цього типу стратегії залишаються вимоги мати кваліфікований науково-технічний персонал, знати кон’юнктуру відповідних ринків, виявляти успіхи та невдачі фірм-піонерів, мати вихід у світовий інформаційний простір.

Залежна стратегія полягає в тому, що характер технологічних змін у даному випадку залежить від

політики інших фірм, які виступають як “батьківські” фірми в коопераційних технологічних зв’язках. “Залежні” фірми не роблять самостійних спроб змінити свою продукцію, бо вони тісно пов’язані з вимогами до неї від головної фірми. Звичайно в цьому випадку мова йде про субпідрядні роботи. Малі фірми такого типу поширені в капіталомістких галузях, їх ринковий успіх прямо пов’язаний з успіхом у споживачів основного продукту і головної фірми. Проте вимоги щодо розвитку науково-технічних рис у таких фірмах мінімальні. Це спрощує процес освоєння нової продукції чи послуги, але залишає високими критерії якості роботи та гнучкості пристосування до вимог нових технологій та ринків збуту. Значна питома вага таких фірм зайнята в сервісному бізнесі та у просуванні продукції на нові ринки.

Суть традиційної стратегії полягає в відсутності технологічних змін. Але традиційна стратегія може також вважатися інноваційною як свідома відмова від оновлення продукції на підставі ретельного аналізу ринкової ситуації та становища конкурентів. Традиційна стратегія не обминає і власне інноваційної поведінки, бо вона пов’язана з удосконаленнями форми і сервісу щодо традиційної продукції. Прикладом тут може бути ресторанний та готельний сервіс. При всій традиційності задоволення попиту форма і якість пропонованої продукції постійно удосконалюються, а технологія її “виготовлення” інколи навіть може бути віднесена до наступальної інновації.

Стратегія “за нагодою” пов’язана із швидким опануванням екзогенних чинників розвитку, тобто використанням інформації і можливостей, що виникають у зовнішньому середовищі фірми. Тому характерною ознакою даної стратегії є відсутність власної науково-технічної діяльності. Такий тип поведінки фірми ще називають “стратегією ніші”, бо перевага полягає в знаходженні особливої ніші на існуючих ринках товарів та послуг, яка має свого споживача з нетиповим, але значущим різномодом потреб.

Саме з указанного типу стратегії починають фірми і країни, які намагаються швидко увійти на світові ринки, використовуючи свій традиційний потенціал. З цього типу починали всі ті країни, які прийняли програми включення у світове змагання в конкурентоспроможності на глобальних ринках. Але ця стратегія має сенс тільки тоді, коли вона є першим кроком до інших стратегій. Без цієї умови такий тип стратегічної поведінки є безперспективним.

Приймаючи ту або іншу стратегію, керівництво фірми повинно враховувати чотири чинники:

- *ризик (фірмі необхідно визначити такий рівень ризику, який є допустимим для кожного з прийнятих рішень);*

- знання минулих стратегій і результатів їхнього застосування (для успішної розробки нових стратегій);
- чинник часу (врахування цього чинника необхідно для запобігання випадків, коли гарні ідеї зазнавали невдачі тому, що були запропоновані до здійснення в неналежний момент);
- реакція власників (компанії варто мати на увазі цей чинник тому, що, хоча стратегічний план й розробляється менеджерами компанії, часто власники можуть наполягати на його зміні).

Відмінність інноваційної стратегії малих фірм і великих корпорацій полягає в тому, що для малих підприємств характерні наступальні і лідируючі стратегії, тоді як корпораціям більш властиві оборонна й імітаційна стратегії, які спрямовані на те, щоб утримати конкурентні позиції на наявних ринках і забезпечити своєчасний перехід на випуск нової продукції, аналогічної випущеному на ринок малими інноваційними фірмами.

Реалізація інноваційної стратегії не тільки дає фірмі конкурентну перевагу, а й вводить її в поле державної підтримки інноваційної діяльності в країні. Підприємці, що взагалі зневажають інноваційну політику, в кінцевому рахунку втрачають споживачів і терплять фіаско.

Висновок і перспективи подальших досліджень. Інноваційна стратегія відіграє першорядну роль у сучасних досягненнях індустріально розвинутих країн світу. Активні інноваційні процеси на мікрорівні економічної системи забезпечують прогрес та необхідний рівень конкурентоспроможності будь-якої країни світу. Разом з тим, реалізація науково обгрунтованої інноваційної стратегії на рівні держави суттєво прискорює ці процеси. Таким чином, за відсутності державної інноваційної стратегії, яка є основною силою, що створює вирішальні фактори підвищення конкурентоздатності виробництва, неможливо зупинити негативні тенденції в економіці України в цілому. Тому необхідна ціле-

спрямована політика формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” (8.09.2011 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show3715-17>.
2. Закон України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” від 06. 09. 2012 № 5205-VI. Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
3. Стратегія сталого розвитку “Україна-2020” (12 січня 2015 року № 5/2015) [Електронний ресурс] Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 257 с.
6. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В.Я. Кардаш. – К.: КНЕУ, 1999. – 326 с.
7. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издат. дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
8. Портер П. Международная конкуренция: конкурентное преимущество стран/ М. Портер: Пер. с англ. /Под общ. ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 563 с.
9. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation. The MIT Press, 1982. – 312 p.
10. Lundvall B.-A. Introduction. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / ed. by B.-A. Lundvall. London: Printer, 1992. P. 1–20.
11. Porter Michael E. The competitive advantage of nations / Michael E. Porter. – N. Y.: The Free Press A division of Macmillan, 1990. – 855 p.
12. Стратегічні виклики XXI століття у суспільстві та економіці України: В 3 т. / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. – 556 с.
13. Drivers of competitiveness. The Institute for Strategy and Competitiveness (ISC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isc.hbs.edu/competitiveness-economic-development/frameworks-and-key-concepts /pages/drivers-of-competitiveness.aspx>.
14. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монограф. / З.С. Варналій, О.П. Гармашова – Київ: Знання, 2013. – 387 с.

УДК: 338.24:622.33(477)

В.М. КОВАЛЬ, к. е. н.

м. Київ

АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНО-ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ, ЯК БАЗИ ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена проблемам вугільної галузі в світлі фінансового забезпечення енергонебезпечності України. Автор сподівається, що з часом альтернативна енергетика буде займати провідне місце в енергобалансі країни. Але, на разі, ключові енергетичні галузі: атомна та вугільна – відіграють головне значення в енергетичній системі країни. Важливо з'ясувати які потужності і які фінансові ресурси необхідні для ефективного функціонування цих енергетичних кластерів.

Ключові слова: енергоефективність, енергонебезпечність, добуток вугілля, антрацит, фінансове забезпечення, українська енергетика.

Аннотация. Статья посвящена проблемам угольной отрасли в контексте финансового обеспечения энергонебезопасности Украины. Автор надеется, что со временем альтернативная энергетика будет занимать лидирующее место в энергобалансе страны. Но, на сегодняшний момент, ключевые энергетические отрасли имеют главное значение в энергетической системе страны. Важно выяснить какие мощности и какие финансовые ресурсы необходимы для эффективного функционирования этих энергетических кластеров.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергонебезопасность, добыча угля, антрацит, финансовое обеспечение, украинская энергетика.

Abstract. The article is dedicated of problems energy efficiency, energy independence, coal mining, anthracite, financial security, ukrainian energy.

Key words: energy efficiency, energy independence, coal mining, anthracite, financial security, ukrainian energy.

Постановка проблеми. Питання енергонебезпечності України стало актуальним як ніколи. Енергетика з галузі виробництва перетворилася на важель впливу і навіть на елемент зброї. В Україні, фактично до 2014 р. не існувало бунтованих програм розвитку енергонебезпечності. Державна політика в галузі енергонебезпечності зводилася до альтернативних джерел енергетики та покрокового розвитку енергоефективності. Водночас основи сучасної енергетики України – вугілля не надавала належного значення. Альтернативна енергетика (сонячна, вітрова, тощо) це питання середньо та довго строкової перспективи. Водночас, час поставив перед Україною новий виклик – виживати в умовах російської агресії. Тому питання функціонування традиційних енергетичних галузей вугільної і атомної стають дедалі актуальними. Для розробки комплексних програм розвитку традиційних галузей перш за все необхідно мати уяву про фінансово-технічний їх стан. Однієї з таких галузей – вугільній і присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу.

Запаси сировини. Загальні ресурси вугілля в Україні із заляганням до глибини 1 500 м за різними оцінками складають від 100 до 117,5 млрд. тон, близько половини з яких – підтверджені (45–56 млрд тон.). Переважає кам'яне вугілля та антрацити

різних видів – 92-94% (з якого близько 2/3 – енергетичне, а близько 1/3 – коксівне), буре вугілля – 6–8 %. На частку української вугільної промисловості припадає близько 4% світових підтверджених запасів вугілля, що дозволяє їй входити в першу десятку світових лідерів за обсягом запасів [1].

Основна частка загальних ресурсів вугілля (близько 92,4 %) знаходиться в Донецькому вугільному басейні. На Львівсько-Волинський басейн припадає близько 2,5 % загальних ресурсів. Майже 2/3 необробленого вугілля використовувалася в енергетиці (при цьому, близько 1/3 енергетичного вугілля складав антрацит). На перетворення вугілля (брикетування, коксохімія) використовувалося близько 17%, у чорній металургії – близько 16 % від загального видобутку. Україна за рахунок власного добутку покриває більше 70% потреби у вугіллі. [2]

Структура власності вугільної промисловості. В Україні нараховується 102 державні шахти, але переважна більшість – в зоні проведення операції Об'єднаних сил. Діючими поза зоною операції вважаються 33 шахти. З них – лише 4 шахти працюють прибутково.

За 5 місяців 2018 р. обсяг видобутку склав 1 852,9 тис.т. Це на 3,6 % менше запланованого і на 7,6% менше відповідного періоду 2017 р. Разом з

тим, вартість продукції зросла на 30,5%, порівняно з минулим роком. [3]

Переважає більшість державних підприємств галузі є збитковими. Переважно це викликано двома причинами: по-перше, вичерпанням природних запасів, по-друге, зношенням обладнання. Вирішення цих проблем дало б змогу знизити собівартість і підвищити безпечність праці.

Обсяг бюджетної підтримки шахт щороку перевищує 1 млрд грн. В середині липня ВРУ схвалила зміни до Державного бюджету і дозволила додатково виділити ще 1,4 млрд грн.

Державні підприємства (біля 60% підприємств галузі) виробляють до 30 % рядового вугілля. Приватні виробники та підприємства передані у концесію (біля 40% всіх підприємств) виробляють близько 70 % вугілля.

Більшість вугледобувних підприємств **приватного сектору** входять до складу вертикально інтегрованих структур металургії або електроенергетики.

Видобуток вугілля. В Україні починаючи з 2014 р. спостерігається чітка негативна тенденція

на скорочення видобутку вугілля і виробництва коксу. Зокрема, добуток вугілля у 2017 р. порівняно з 2014 р. скоротився майже у двічі. Такий самі тренд спостерігається при виробництві коксу. Падіння у 2017 р. проти 2014 майже 4 млн тон. Фактично це пояснюється втратою виробничих потужностей внаслідок агресії РФ на Донбасі.

Тенденція на падіння виробництва в цілому продовжується і у 2018 р. Зокрема, за півроку добуток рядового вугілля скоротився проти відповідного періоду минулого року майже на 5%, а вугілля для коксування на 18%.

В Україні є тренд на падіння споживання вугілля. Якщо в 2014 р. економіка країни споживала більше 31 млн.т, то в 2017 р. вже менше 25млн.т. За попередніми прогнозами обсяги споживання вугілля у 2018 р. будуть співставними з обсягами 2017 р. Зокрема, за перше півріччя 2018 р. Українська економіка спожила 13 млн. т ресурсу або 104,7% до аналогічного періоду минулого року.

Українські вугільні ТЕС і ТЕЦ. Життєдіяльність вітчизняної теплової енергетики залежить від безперебійного постачання на ТЕС та ТЕЦ

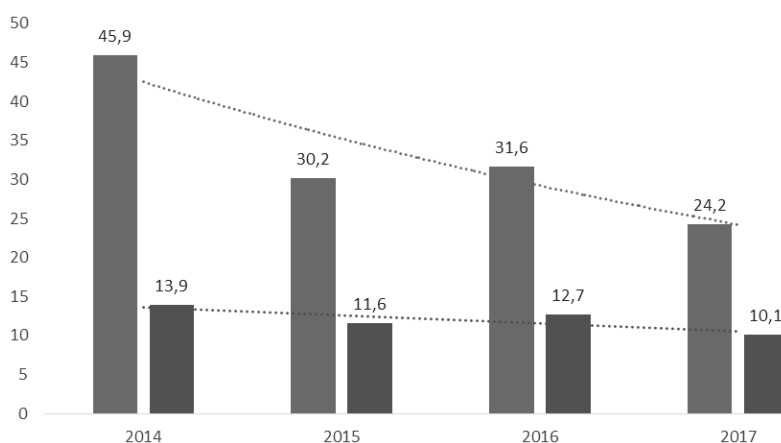


Рис. 1. Динаміка видобутку вугілля у 2014–2017 рр. (млн. т) [4]



Рис. 2. Структура внутрішнього споживання енергетичного вугілля [6]

вугілля антрацитових марок. Якщо влітку 2016 р. головне навантаження по виробництву електроенергії припало на теплову генерацію, то в 2017 р. ця ситуація змінилась, оскільки наразі через вугільну блокаду на складах ТЕС можна спостерігати дефіцит антрацитових марок вугілля, що відповідно відображається й на зниженні рівня генерації електроенергії.

На антрациті працюють: Трипільська, Зміївська, Придніпровська, Луганська, Слов'янська, Криворізька і Старобешівська ТЕС, загальною потужністю понад 9560 МВт.

Із січня по липень 2018 р. Укрзалізниця перевезла на вітчизняні електростанції 12,3 млн т. енергетичного вугілля. Це майже на рівні аналогічного періоду 2017 р., коли було перевезено 12,4 млн т. Відвантаження вугілля з ОРДЛО не відбувалося.

Ситуація в ОРДЛО. Російські найманці з так званих “ДНР” і “ЛНР” контролюють близько тре-

тини Донецької та Луганської областей. На цій території видобувалося майже 50% всього українського вугілля, у т.ч. – майже 100 % антрациту.

В Україні видобуток вугілля здійснюють біля 150 шахт, з яких 69 не працюють через бойові дії. З 90 шахт, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, лише 35 знаходяться на контрольованій Україною території, тоді як інші 55 (у т.ч. шахти, що видобувають вугілля антрацитової групи) перебувають на не-підконтрольній території.

Із 35 контрольованих Україною шахт працюють 24 шахти (видобувають близько 21 тис. т на добу), 2 шахти працюють в режимі підтримання життєдіяльності (у режимі водовідливу).

Загалом, за даними Міненергівугілля, на не-підконтрольній території Донецької та Луганської областей знаходиться 85 шахт всіх форм власності, що становить майже 60% від їх загальної кількості

Таблиця 1.

Добуток вугілля в розрізі областей [5]

Назва	3 початку 2018 року			
	План (т.)	Факт (т.)	+,- тон	%
Україна, всього:	18 614 350	19 142 138	527 788	102,8
коксівного	2 160 500	3 621 545	1 461 045	167,6
енергетичного	16 453 850	15 520 593	-933 257	94,3
Міненергівугілля України:	2 779 200	2 471 046	-308 154	88,9
у т.р.коксівного	219 500	263 609	44 109	120,1
енергетичного	2 559 700	2 207 437	-352 263	86,2
Донецька область:	5 867 700	6 602 546	734 846	112,5
коксівного	2 160 500	3 571 094	1 410 594	165,3
енергетичного	3 707 200	3 031 452	-675 748	81,8
Луганська область	485 000	316 977	-168 023	65,4
Дніпропетровська область	11 330 950	11 213 244	-117 706	99,0
Львівська область	805 900	943 534	137 634	117,1
Волинська область	124 800	65 837	-58 963	52,8



Рис. 3. Споживання вугілля в Україні 2014–2017 рр. (млн. тон) [7]

по Україні. З них на 60 шахтах видобувалося енергетичне вугілля, у т.ч. майже 100 % антрациту.

7 шахт було зруйновано в ході бойових дій, останні ж функціонують в режимі підтримки життєдіяльності. На шахти, які зараз не функціонують, у 2013 р. припадало 40% видобутку вугілля в цілому по Україні.

На території Донбасу розташовані 6 з 14 ТЕС України, які забезпечують 15% загальноукраїнського виробництва електроенергії. На окупованій території знаходиться дві теплоелектростанції – Зуївська ТЕС (“ДТЕК Східенерго”) та Старобешівська ТЕС (ПАТ “Донбасенерго”). За даними Мінерговугілля середньорічна потреба вітчизняних ТЕС складає близько 1,2 млн. тонн на місяць вугілля антрацитової групи та приблизно стільки ж вугілля газової групи. [8]

Світовий тренд. Вугільна промисловість знаходиться у періоді повільного зростання, оскільки розвинені країни продовжуватимуть відмовлятися від даного джерела енергії як неекологічного. За допомогою вугілля генерується майже 30% світової електроенергії, але планується, що його частка зменшиться до 27% у 2021 році, адже із вугіллям пов’язано 45% усіх викидів вуглецю у енергетиці, крім того, воно є джерелом інших видів забруднення. Але зменшення попиту на вугілля в розвинувтих країнах буде компенсувати зростаючий попит серед країн, що розвиваються, зокрема зі сторони Індії та Південно-Східної Азії.

Міжнародне Енергетичне Агентство (ІЕА) прогнозує, що світове зростання споживання вугілля становитиме лише 0,6% за період з 2017 по 2021 рр. За даними ІЕА на світовому ринку вугілля з 2000х років спостерігається зміщення попиту на вугілля у сторону країн Азії, які наразі і формують ключовий попит. Через свою доступність, вугілля залишається ключовою сировиною у світі для виробництва електроенергії, виробництва сталі та цементу [9].

Висновки:

- Україна за рахунок власного добутку покриває більше 70% потреби у вугіллі. Основна частка загальних ресурсів вугілля знаходиться в Донецькому вугільному басейні. На Львівсько-Волинський басейн припадає близько 2,5 % загальних ресурсів.
- Майже 2/3 необробленого вугілля використовувалася в електро- та теплоенергетиці

(при цьому, близько 1/3 енергетичного вугілля складає антрацит). На перетворення вугілля (брикетування, коксохімія) використовувалося близько 17 %, у чорній металургії – близько 16,0 %.

- В Україні починаючи з 2014 р. спостерігається чітка негативна тенденція на скорочення видобутку вугіллі і виробництва коксу.
- З 90 шахт, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, лише 35 знаходяться на контрольованій Україною території. Із 35 контрольованих Україною шахт працюють 24 (видобувають близько 21 тис. т на добу), 2 шахти працюють в режимі підтримання життєдіяльності.
- За 5 місяців 2018 р. обсяг видобутку склав 1 852,9 тис. тон. Це на 3,6 % менше запланованого і на 7,6 % менше відповідного періоду 2017 року. Разом з тим, вартість продукції зросла на 30,5 %, порівняно з минулим роком.
- Обсяг бюджетної підтримки шахт щороку перевищує 1 млрд грн.
- Російські найманці з так званих “ДНР” і “ЛНР” контролюють близько третини Донецької та Луганської областей. На цій території видобувалося майже 50% всього українського вугілля, у т.ч. майже 100 % антрациту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://geoinf.kiev.ua/>.
2. Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1890/>.
3. Електронний ресурс.- Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/vugilna-galuz-maye-pracyuvati-ritmichno-glavyadyadu>.
4. Електронний ресурс. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vppv_u.html.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=245171240>.
6. Електронний ресурс. -Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2518294-v-ukrzaliznici-povidomili-skilki-vugilla-cogoric-perevezli-na-tes.html>.
7. Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Електронний ресурс.-Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1890/>.
9. Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.iea.org/>.

УДК 657.22

Т. В. МОМОНТ, к.е.н.

м. Житомир

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ПРОЦЕСІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Анотація. В статті досліджено зміст аутсорсингу, визначено механізм застосування аутсорсингу на підприємствах туристичної індустрії в залежності від виду діяльності. Визначено переваги та недоліки використання бухгалтерського аутсорсингу туристичними підприємствами. Проаналізовано склад аутсорсингових послуг для туристичного бізнесу, готельного бізнесу, підприємств екскурсійного обслуговування. Описано механізм впровадження бухгалтерського аутсорсингу на підприємствах. Обґрунтовано визначення аутсорсингу як виду диверсифікаційного процесу.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсер, туристичний продукт, бухгалтерський аутсорсинг, звітність.

Аннотация. В статье исследовано содержание аутсорсинга, определен механизм применения аутсорсинга на предприятиях туристической индустрии в зависимости от вида деятельности. Определены преимущества и недостатки использования бухгалтерского аутсорсинга туристическими предприятиями. Проанализирован состав аутсорсинговых услуг для туристического бизнеса, гостиничного бизнеса, предприятий экскурсионного обслуживания. Описан механизм внедрения бухгалтерского аутсорсинга на предприятиях. Обосновано определение аутсорсинга как вида диверсификационного процесса.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, туристический продукт, бухгалтерский аутсорсинг, отчетность.

Abstract. In the article the content of outsourcing is explored, the mechanism of outsourcing application on the enterprises of the tourism industry is determined, depending on the type of activity. The advantage and disadvantages of the use of accounting outsourcing by tourist enterprises are determined. The complex of outsourcing services for tourism business, hotel business, enterprises of excursion service is analyzed. The mechanism of implementation of accounting outsourcing at enterprises is described. The definition of outsourcing as a type of diversification process is substantiated.

Key words: outsourcing, outsourcer, tourism product, accounting outsourcing, reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В ході здійснення диверсифікації серед можливих заходів організації обліку стратегічного характеру слід виділити зміну форми ведення бухгалтерського обліку завдяки розширенню асортименту товарів, робіт та послуг, або об'єднанню видів діяльності суб'єктів господарювання. В результаті виникає необхідність у вирішенні ряду проблем, що стосуються вибору суб'єктів ведення обліку, тобто зміна форми організації обліку. Вивчена практика діяльності туристичних підприємств Житомирської області показує, що в умовах здійснення диверсифікації діяльності, окремі з них вдавалися до застосування аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженням теоретичних і практичних проблем впровадження та застосування бухгалтерського аутсорсингу присвячено наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, аналіз яких свідчить про недостатність розроблених загальних теоретичних підходів щодо спрощен-

ня процесу переходу на віддалений режим роботи. Кожен дослідник вносить пропозиції, враховуючи специфіку сектору економіки, проблемами якого займається. Різносторонніми є праці таких науковців як С.А. Александро́ва [1], А.Г. Загородній [2], О.В. Осадчук, М.А. Йохна [3], Л.С. Скакун [4], В.В. Смірнов, О.О. Клименко [5] та інших. Однак, проблеми використання застосування існуючих форм аутсорсинг на підприємствах туристичної індустрії залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання мети статті – дослідження бухгалтерського аутсорсингу як форми прояву процесів диверсифікації на підприємствах туристичної індустрії.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аутсорсинг є перспективним засобом управління бізнесом в Україні, однією з ознак сучасного підходу до здійснення керівництва, можливості якого можна застосовувати в будь-яких сферах, зокрема він досить перспективний для підприємств туристичної індустрії в усіх сферах їх діяльності.

Аутсорсинг – це залучення ресурсів спеціалізованих організацій в конкретних видах і напрямках діяльності підприємства на середньостроковій і довготривалій основі, замість їх розвитку власними силами, і з метою підвищення економічної ефективності проекту, а також як засіб оптимізації діяльності підприємства за рахунок зосередження зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій і корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям.

Застосування аутсорсингу на підприємствах туристичної індустрії доцільно розглядати з точки зору виду діяльності підприємства:

1. Туроператорський бізнес (співробітництво з безпосереднім постачальником туристичних послуг; реалізація турів через туристичні агенції; обслуговування офісів; юридичні, транспортні, бухгалтерські, інформаційно-технічні послуги; проведення аудиту, маркетингових досліджень; аутсорсинг персоналу тощо).

2. Готельний бізнес (передача на аутсорсинг окремих напрямів діяльності; обслуговування території готелю; охорона готелю та його території; функції туроператора; екскурсійні функції; організація будь-яких заходів (акційних, розважальних тощо), бронювання місць; юридичні, транспортні, бухгалтерські, інформаційно-технічні послуги; проведення аудиту, маркетингових досліджень).

3. Екскурсійне обслуговування (організація відпочинку; екскурсійне обслуговування на місцях; юридичні, транспортні, бухгалтерські, інформаційно-технічні послуги; проведення аудиту, маркетингових досліджень; аутсорсинг персоналу тощо).

Проте найчастіше аутсорсингу підлягають ведення бухгалтерії, аудит, маркетинг, адміністративна і комп'ютерна підтримка, транспортні послуги, організація харчування та прибирання офісу, служба безпеки.

Особливість аутсорсингу бухгалтерського обліку туристичних підприємств полягає в тому, що об'єктом обліку виступає туристичний продукт. Відповідно до статті 1 Закону України "Про туризм" [6] під туристичним продуктом розуміють попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо, тобто послуги, спрямовані на задоволення потреб туриста під час його подорожі. Тобто при формуванні туристичного продукту виникають довгострокові зв'язки між різними підприємствами матеріального виробництва та невиробничої сфери [7].

Бухгалтерський облік на туристичному підприємстві може вестися власником бізнесу за умови складання мінімального списку первинних документів і на їх основі формування бухгалтерської звітності. Така форма організації бухгалтерського обліку є можливою тільки в тому випадку, якщо здійснення податкових розрахунків не є складним процесом.

Коли ж кількість господарських операцій, які підприємство здійснює за місяць, є значною, ведення бухгалтерського та податкового обліку силами керівника підприємства є не кращим рішенням з точки зору правильності ведення обліку та визначення суми податків і зборів, які підприємство зобов'язане сплатити до бюджету за підсумками звітного періоду. Виникає необхідність вибору між аутсорсингом бухгалтерських послуг та наймом штатного бухгалтера.

Бухгалтерський аутсорсинг є формою взаємодії, при якій зовнішня компанія (аутсорсер) включається в робочі бізнес-процеси компанії-замовника як цілісний функціональний підрозділ, залишаючись при цьому організаційно і юридично самостійним. Аутсорсинг бухгалтерії є одним із способів бухгалтерського забезпечення діяльності підприємства, що передбачає винесення функцій, пов'язаних з організацією, веденням бухгалтерського обліку і складанням звітності на підприємстві за його межі, та передачу їх для виконання аутсорсеру.

На відміну від бухгалтерських послуг, які частіше мають епізодичний характер, аутсорсинг бухгалтерії – це стратегія на перспективу, яка тягне за собою серйозну перебудову бізнес-процесів всередині компанії. Бухгалтерський аутсорсинг може стати вигідним для підприємств, які потребують професійного бухгалтерського обслуговування та організації оптимальних бізнес-процесів.

Аутсорсинг бухгалтерського обліку туристичних підприємств включає в себе:

- аналіз установчих документів та консультування з питань бухгалтерського та податкового обліку;
- розробка та впровадження бухгалтерської облікової політики;
- створення та підтримка повної бази даних в програмах бухгалтерського обліку;
- відновлення бухгалтерського обліку;
- складання первинної документації;
- ведення реєстрів бухгалтерського обліку;
- діловодство і кадровий облік;
- нарахування та виплата заробітної плати, складання звітності по зарплаті;
- складання податкової, фінансової та управлінської звітності відповідно до чинного законодавства та організація її подання до відповідних інспекцій;

- представлення інтересів і захист клієнта-туристичної організації в контролюючих органах;
- комунікація та проведення звірок з контрагентами, збір вхідної первинної документації;
- оформлення внутрішньої первинної документації (оформлення відряджень, подорожніх листів, списання та переміщення ТМЦ та інше);
- казначейські послуги (адміністрування банківських рахунків – підготовка банківських платіжних доручень та / або заявок для проведення необхідних виплат, а також налагодження комунікаційних зв’язків з обслуговуючими банками);
- надання консультацій з питань бухгалтерського обліку, оподаткування, а також трудового законодавства;
- проведення діагностики бухгалтерського та податкового обліку за минулі періоди з метою виявлення помилок і потенційних податкових ризиків;
- проведення тестування та співбесід персоналу для бухгалтерії;
- перевірка рівня кваліфікації співробітників бухгалтерії.

Наведений вище перелік послуг не є обов’язковим і узгоджується аутсорсером з туристичним підприємством індивідуально відповідно до його потреб.

Переваги використання бухгалтерського аутсорсингу туристичними підприємствами:

1. Низька вартість аутсорсингу бухгалтерського обліку порівняно із заробітною платою штату кваліфікованих бухгалтерів (за умови, що облік буде вестися на підприємстві тільки одним бухгалтером, витрати на оплату його праці можуть бути нижчими, ніж витрати на аутсорсинг);
2. Відсутність витрат на утримання робочого місця бухгалтера (стіл, комп’ютер, офісне приладдя, бухгалтерське програмне забезпечення);
3. Гарантія якості бухгалтерського аутсорсингу (відповідальність виконавця за помилки, допущені з його вини, прописані в договорі на надання бухгалтерських послуг);
4. Економія часу (використання послуг зовнішньої бухгалтерської служби дозволяє вирішувати бізнес-завдання, не відволікаючись на непрофільні функції);
5. Економія грошових ресурсів (оплата за консультаційну та практичну допомогу ведеться, виходячи з конкретних результатів і якості бухгалтерського обслуговування підприємств);
6. Отримання послуг високої якості з бухгалтерського обліку, з аудиту та ведення документообігу (для фірми, що спеціалізується на аутсорсин-

гу, надання аудиторських бухгалтерських послуг є основним видом діяльності; за роки роботи співробітники таких організацій накопичують серйозний досвід з ведення обліку, надання послуг за всіма напрямками складання звітності, кадрового і документального обслуговування).

До недоліків аутсорсингу бухгалтерського обліку можна віднести те, що за такої форми ведення бухгалтерського та податкового обліку, на фахівця зовнішньої фірми неможливо вивантажити чорнову, непрофільну роботу, яку зазвичай виконують співробітники підприємства.

Враховуючи наведені переваги та недоліки, можна прийти до висновку, що підприємства та організації України, зокрема і туристичної сфери, в майбутньому будуть все частіше користуватися послугами фірм, які займаються аутсорсингом бухгалтерського обліку.

Висновок. Застосування аутсорсингу на підприємствах туристичної індустрії є перспективним та необхідним засобом для забезпечення ефективної діяльності, що пояснюється взаємодією багатьох підприємств різних сфер, географічно віддалених одне від одного при створенні та реалізації туристичного продукту.

В разі, якщо підприємство приймає рішення про формування власної бухгалтерської служби в умовах диверсифікації, йому потрібно підібрати кваліфіковані кадри для її розширення. На сучасному етапі розвитку національної економіки України однією з основних проблем постає забезпеченість підприємств туристичної індустрії кваліфікованими кадрами. Оскільки туристичний сектор є відносно молодого сферою національної економіки, то кадрова забезпеченість та наповнюваність підприємств, що здійснюють свою господарську діяльність на ринку туристичних послуг, прямопропорційно залежить від якості підготовки навчальними закладами спеціалістів. Особливу увагу слід приділити працівникам облікового апарату, оскільки їх професійна підготовка для туристичних підприємств має досить опосередкований характер.

Таким чином, в сучасних складних умовах розвитку туристичної сфери необхідно використовувати всі механізми управління диверсифікацією суб’єктів даної сфери. Тільки за умов належного вибору необхідних заходів, зокрема і щодо організації обліку, буде забезпечено стабільний розвиток туристичних підприємств.

Подальші дослідження направлені на упорядкування, оптимізацію і досягнення стандартизованої хронологічності бухгалтерських операцій та обґрунтування правильності їх здійснення методичними та законодавчими матеріалами, що неможливе без розробки положень облікової політики туристичного підприємства та робочого плану рахунків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Александрова С.А. Аутсорсинг: перспективы застосування на підприємствах туристської індустрії / С.А. Александрова // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Выпуск 98. Серия: Экономические науки. – К.: “Техніка”, 2011. – С. 408-413.
2. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
3. Осадчук О.В. Аутсорсинг як технологія підвищення ефективності діяльності сучасних організацій [Електронний ресурс] / О.В. Осадчук, М.А. Йохна. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
4. Скакун Л.С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів / Л.С. Скакун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2005. – №3(15). – 616 с. – С. 267-277.
5. Смірнов В.В. Аутсорсинг як ефективний метод набуття та посилення конкурентних переваг [Текст] / В.В. Смірнов, О.О. Клименко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – Вип. 225: [В 3 т.], Т. 2. – 2007. – С. 288-569.
6. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95–ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
7. Про туристичну діяльність: Модельний Закон від 16.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g17/print13967156376163.

УДК 336:316.61

І.В. МОСІЙЧУК, к.е.н.

І.О. ПОЙТА, к.е.н.

м. Житомир

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МОЛОДІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено формування фінансових компетенцій молоді, розкрито основні проблеми відсутності фінансово-економічних знань та наслідки їх не вирішення. Обґрунтовано стратегічні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення

Ключові слова: фінансова грамотність, фінансова поведінка, фінансова освіта, компетенції, економічна соціалізація

Аннотация. В статье исследовано формирование финансовых компетенций молодежи, раскрыты основные проблемы отсутствия финансово-экономических знаний и последствия их не решения. Обоснованы стратегические направления повышения уровня финансовой грамотности населения

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовое поведение, финансовое образование, компетенции, экономическая социализация

Abstract. The article investigates the formation of financial competences of youth, reveals the main problems of lack of financial and economic knowledge and the consequences of their failure. The strategic directions of raising the level of financial literacy of the population are substantiated

Key words: financial literacy, financial behavior, financial education, competences, economic socialization

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема відсутності фінансово-економічних знань у більшості населення нашої країни актуальна не лише для тих, хто пропонує різні види фінансових послуг, а й для пересічних громадян, що не можуть користуватися тими можливостями, які пропонує ринок. Актуальність та доцільність дослідження зумовлюється:

- недосконалою законодавчою базою щодо захисту прав споживачів фінансових послуг;
- відсутністю ефективних механізмів захисту прав споживачів у поєднанні з низьким рівнем фінансової грамотності населення України;
- невмінням управляти своїми власними і сімейними фінансами та розпізнавати ша-

райські схеми “швидкого збагачення” або інші фінансові піраміди;

- необхідністю впровадження прогресивного досвіду. В Європі діє більше 180 програм підвищення фінансової грамотності населення. Успішні програми реалізуються як і в США, Великобританії, Німеччині й Австрії, так і серед країн, де формування ринкових відносин відбулося не так давно, – у Болгарії, Словенії та Польщі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова система сьогодні є предметом дискусій і обговорень багатьох науковців. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення рівня фінансової грамотності в Україні

досліджували такі науковці як: Д. Антонюк, С. Юрій, А. Шпак, С. Булаченко, Н. Примаченко, Б. Приходько, О. Блискавка, Р. Бонд, А. Зеленцова, О. Куценко, Н. Лозицька, Л. Птащенко, А. Шабардіна також досліджують стан фінансової грамотності в Україні й визначають необхідність її підвищення.

Фінансова грамотність стала об’єктом активних наукових досліджень зарубіжних учених А. Лусарді, Т. Люсея, О. Мітчелла, які приділяють увагу формуванню фінансової грамотності у розвинених країнах; в працях М. Кузнецова, М. Овчинникова, Л. Стаховича, А. Столярової, Г. Шахназаряна висвітлюється взаємозв’язок між рівнем фінансової грамотності й активністю інвестиційної діяльності, визначається необхідність формування навичок фінансового планування та розглядаються шляхи підвищення фінансової грамотності населення.

Мета статті – дослідження особливостей формування фінансових компетенцій молоді в умовах економічної соціалізації.

Виклад основного матеріалу. Фінансова освіта і фінансова грамотність відіграють важливу роль в економічному зростанні країни й підвищенні рівня доходів населення. Адже суспільство досягає найбільших економічних успіхів, коли громадяни країни мають розвинуті навички прийняття відповідальних і свідомих рішень у фінансовій сфері. Фінансова грамотність сприяє подоланню бідності, зниженню економічних ризиків суб’єктів підприємництва та фізичних осіб [3].

Завдання підвищення рівня фінансової грамотності в Україні – це сфера відповідальності держави, бізнесу і сім’ї. Для того, щоб досягти належного рівня фінансових компетенцій, люди мають, передусім, здолати пасивне ставлення до створення власного добробуту. Крім того, необхідно активізувати реалізацію заходів на загальнодержавному рівні. Адже в Україні, на жаль, такі заходи лише задекларовані у Стратегії державної політики у сфері реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг та сприяння підвищенню рівня фінансової грамотності населення України, яка вже другий рік перебуває на стадії проекту.

Саме впровадження шкільної фінансової освіти дозволяє формувати фінансові компетенції, необхідні у повсякденному економічному житті при виконанні будь-яких економічних ролей. Адже відсутність компетенцій в сфері особистих фінансів призводить до того, що чисельність неграмотних споживачів та інвесторів, а також ненадійних кредиторів поповнюється представниками молодого покоління [2].

Формальний шлях здійснюється через систему економічної освіти, в якій особливими методами закладаються основи знань про будову економіки і принципах ведення господарства різноманітними

суб’єктами, формується особливий економічний спосіб мислення, освоюються моделі економічної поведінки, тобто весь арсенал засобів, які можуть стати гідною базою для вироблення власних норм поведінки і взаємодії з іншими людьми. Це цілеспрямований шлях, який здійснюється “під контролем фахівців: педагогів, вчених”. Хоча він, на жаль, часто не враховує індивідуальних “стартових умов”, інтересів і мотивів того, хто навчається, сьогодні він є одним із найефективніших.

Економічна соціалізація, яка визначається в широкому сенсі як соціально-психологічний процес входження індивіда в економічну систему, є надзвичайно важливою як для окремої особистості, так і для суспільства в цілому. Викривлення у цьому процесі створюють проблеми не тільки для самої людини, а й в цілому впливають на стан економічної системи суспільства [2]. Економічну соціалізацію визначають як процес перетворення людини у повноправного члена економічної спільноти, у ході якого відбувається освоєння індивідом соціального простору, обмеженого господарською діяльністю, формування уявлень про економічні процеси та явища, їх втілення в конкретних формах соціально-економічної діяльності особистості, а також формування її економічної поведінки [2].

При цьому нестача економічних знань, так само як і сформованих норм поведінки, робить проблему фінансового виховання молодого покоління дуже актуальною. Наслідками невирішеності цієї проблеми для молодшої людини є:

- невміння ставити, а потім досягати цілей своєї діяльності;
- нерозуміння (або обмежене, спотворене розуміння) економічної дійсності, відсутність інтересу до економічних подій і явищ;
- ігнорування економічних законів;
- несформованість особистих економічних (фінансових) інтересів;
- нерозуміння істинних потреб людини для успішного життя і підміна їх уявними потребами;
- відсутність звички діяти відповідно до моральних та етичних нормам і цінностей, їх заміна на спотворені зразки “успіху”, культивовані ЗМІ;
- пасивність в складних економічних ситуаціях;
- відсутність самостійного мислення, невіра у власні сили, слабкі креативні навички;
- нерозуміння ролі економічної свободи як основи самореалізації людини в професійній діяльності і повсякденному житті [5].

Окремим напрямом діяльності є підвищення фінансової грамотності категорії громадян з низьким доходом або без вищої освіти. Акцент для вказаної цільової групи зроблений на щоденному

управлінні особистим бюджетом і фінансовому плануванні (наприклад, Stay positive в Нідерландах і MoneyHelp у Великобританії). У міжнародній практиці існують програми, орієнтовані на різні категорії населення та цільові аудиторії. Значна частина з них орієнтована на систему шкільної та вищої освіти, інші – на економічно активне населення, початківців підприємців і представників малого бізнесу [3].

Також, на наш погляд, у рамках обґрунтованих нами стратегічних напрямів підвищення рівня фінансових компетенцій молоді мають бути реалізовані такі заходи:

- публічні інформаційно-консультативні заходи для різних категорій слухачів (майстер-класи, конференції, семінари, лекції, круглі столи тощо);
- видання та розповсюдження інформаційно-просвітницьких матеріалів (брошури, книги, довідники тощо);
- створення спеціалізованого освітньо-пізнавального веб-сайту з фінансових питань для населення, який міститиме матеріали освітнього характеру (ігри для дітей, курси для школярів, студентів, просвітницькі програми для дорослого населення тощо);
- проведення спеціалізованих заходів із фінансової грамотності;
- проведення кампанії соціальної реклами (просвітницька ініціатива) на телебаченні “Фінансова грамотність – переваги для кожного”;
- розроблення навчальних програм; – створення постійно діючих і пересувних експозицій, наприклад, Національного банку України з історії грошей у регіональних музеях;
- видання та розповсюдження щомісячного інформаційно-пізнавального журналу для споживачів фінансових послуг;
- створення регіональних інформаційно-консультативних центрів (пунктів) [4].

Фінансова поведінка – це поведінка щодо прийняття фінансових рішень, тобто це вибір того чи іншого варіанту розв’язання фінансової проблеми. Здійснюючи вибір, учень виступає в певній економічній (соціальній) ролі, тобто демонструє здатність реалізувати отримані економічні (фінансові) знання та виявляти економічне мислення, тобто фінансову компетенцію. Фінансова освіта допомагає молоді зрозуміти ключові фінансові поняття та використовувати їх для прийняття рішень у фінансових питаннях, для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, нагромадження коштів на майбутні цілі тощо [2].

Основною метою фінансової грамотності є зміна поведінки людини через надання їй інформації та вироблення практичних навичок стосовно використання фінансових продуктів, про фінансові ризики та шляхи їх мінімізації. Отже, фінансова грамотність – це поєднання розуміння фінансових продуктів і понять споживачами (інвесторами) з їхньою здатністю впевнено оцінювати фінансові ризики і можливості, здійснювати свідомий вибір, знаходити джерела, до яких можна звернутися по допомогу, і вживати інші ефективні заходи з метою покращення свого фінансового добробуту.

Фінансова грамотність та обізнаність споживачів у власних правах є передумовою для створення ефективних і прозорих ринків капіталу та економіки в цілому. Навчання фінансової грамотності та адекватне нормативне забезпечення захисту прав споживачів є ключовими елементами посилення спроможностей споживачів фінансових послуг [5].

Висновок. Сьогодні в Україні рівень фінансової грамотності молоді ще залишається низьким, про що свідчить відсутність у більшості громадян елементарних знань щодо фінансово-економічних понять. Це вказує на актуальність розроблення окремого стратегічного документа щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення України, реалізація якого сприятиме формуванню необхідних знань і навичок раціональної та зваженої поведінки споживачів фінансових послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антонюк Д.С. Підходи до формування економічної компетентності особистості у науковій літературі. / Д.С. Антонюк // Вісник Житомирського державного університету ім. Івана Франка. – 2017. – № 1 (85). – С. 32-37. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/24893/1/8.pdf>
2. Філончук З.В. Проблеми впровадження фінансової грамотності в сучасній школі / З.В. Філончук // Таврійський вісник освіти. – 2015. – № 2 (2). – С. 112-117.
3. Птащенко Л.О. Підвищення рівня фінансової грамотності населення: міжнародний досвід / Л.О. Птащенко, А.М. Шабардіна // Економіка і регіон. – 2014. – № 1. – С. 8-14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_1_4.
4. Приходько Б. Стратегічні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення України / Б. Приходько // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 2 (216). – С. 11-16.
5. Шпак А. Теоретичні аспекти фінансового виховання, як основи формування соціально та економічно активної особистості / А. Шпак, С. Булаченко, Н. Примаченко // Молодь і ринок. – 2016. – № 9 (140). – С. 6-11.

УДК:332.14:338.26

С.С. НІКОЛЕНКО, д. е. н.

О.В. ЛОЗОВА, к. е. н.

м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Анотація. В статті розглядаються теоретичні основи визначення шляхів розбудови соціально орієнтованої економіки в сучасному глобалізованому середовищі. Обґрунтовано значення стабільного економічного зростання, соціально-економічного розвитку та неухильного зростання добробуту населення для успішного формування соціально орієнтованої економіки. Розглянуті основні моделі соціальної економіки, що реалізовані у різних країнах світу, та визначені методологічні підходи до вибору оптимального варіанту для конкретної національної економіки.

Ключові слова: розвиток, економічне зростання, соціально-економічний розвиток, соціальна економіка, соціально орієнтована економіка.

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы определения путей построения социально ориентированной экономики в современной глобализованной среде. Обосновано значение стабильного экономического роста, социально-экономического развития и неуклонного повышения благосостояния населения для успешного формирования социально ориентированной экономики. Рассмотрены основные модели социальной экономики, реализованные в разных странах мира, и определены методологические подходы к выбору оптимального варианта для конкретной национальной экономики.

Ключевые слова: развитие, экономический рост, социально-экономическое развитие, социальная экономика, социально-ориентированная экономика.

Abstract. The study considers theoretical foundations for determining the ways of building a socially oriented economy in a modern globalized environment. The was substantiated the importance of stable economic growth, socio-economic development and steady improvement of population well-being for a successful formation of a socially oriented economy. There were considered the main models of the social economy implemented in different countries of the world. The study defined the methodological selection approaches for the optimal choice of a certain national economy.

Key words: development, economic growth, socio-economic development, social economy, socially-oriented economy.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Відповідно до закону розвитку – кожна матеріальна система прагне досягти максимального сумарного потенціалу при проходженні всіх етапів свого життєвого циклу. Підпорядковується цьому закону і держава, як соціально-економічна система, яка складається з багатьох елементів, кожен з якого прагне до свого розвитку, даючи при цьому максимально ефективний сумарний потенціал розвитку будь якого країни в цілому. В результаті цих природних процесів відбувається зміна ролі факторів, які впливають на потенціал країни. Якщо класичною політичною економією розглядалось три фактора виробництва: праця, капітал та земля, то сьогоденні наукові школи однастайні в тому, що розвиток держави, як системи створив нові фактори виробництва – підприємницькі здібності (інтелектуальний ресурс) та інформація (ресурси інформаційних технологій). Отже, навіть з розвитку факторів виробництва, можна стверджувати, що держава, як система постійно прагне до свого об-

’єктивного розвитку. А тому актуальним постає питання розгляду соціально-економічного розвитку держави як важливої умови розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань соціально-економічного розвитку присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: В.І. Бестужева-Лади, Дж. Бокса, В.П. Боровикова, В.М. Геєця, Г. Дженкінса, А.М. Дуброва, О.Г. Івахненка, К. Карлберга, М. Кендела, Г.С. Кільдишева, Т.С. Клебанової, І.М. Лященко, В.С. Момота, О.Г. Янкового та ін.

У вітчизняній науці досить вагомий внесок щодо питань формування та розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні займається різні наукові школи, зокрема, такі дослідники, як О. Амоша, І. Булаєєва, В. Геєць, В. Гришкін, Ю. Зайцев, Н. Деєва, М. Єременко, Б. Кваснюк, В. Лагутін, О. Новікова, Л. Тимошенко та ін. Вище зазначені автори у своїх публікаціях обґрунтовують шляхи розвитку національної соціально орієнтова-

ної економіки, а також механізм державного регулювання в умовах нової економічної системи, що забезпечила б ефективний соціально-економічний розвиток. За думкою науковців, через систему державного регулювання повинно прискорюватись чисельність, рівень освіти та кваліфікації населення, від діяльності якого залежать перспективи економічного розвитку в цілому. Соціально орієнтована економіка повинна бути спрямованою на розвиток людини, на задоволення її потреб, ця економіка функціонує для людини, а не навпаки, при цьому вдосконалення соціального середовища є пріоритетом державної політики. Значну увагу вони приділяють і такому питанню, як створення та зміцнення позиції середнього класу як основному внутрішньому інвестору в розвиток економічної і соціальної сфери національної економіки.

Тобто, всі вітчизняні наукові школи і дослідники визнають необхідність соціальної орієнтації економіки, а також єдині у тому, що соціально-економічний розвиток можливий лише за умови стабільного економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, не дивлячись на значний об'єм досліджень в галузі соціально-економічного розвитку та державного регулювання, не всі аспекти цієї проблеми достатньо розроблені. Крім того, посилення турбулентності світового соціально-економічного розвитку потребує нових підходів до розгляду питання визначення шляхів соціально-економічної динаміки держави та факторів, які на неї впливають.

Метою статті є обґрунтування і розробка теоретико-методологічних засад щодо обрання напрямків сучасного соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. Досить тривалий час у більшості країн світу головною передумовою підвищення суспільного добробуту науковці визначали економічне зростання. На сьогоднішній день акценти змінилися і замість економічного розвитку все частіше використовується термін “соціально-економічний розвиток”, який поглиблює розуміння соціально-економічної динаміки і діалектичного зв'язку між якістю та кількістю.

У загальному значенні “розвиток” – це незворотна, спрямована, закономірна якісна зміна об'єктів матеріального і нематеріального світу, яка торкається їхньої внутрішньої будови, поведінкових (адаптаційних) реакцій на трансформацію зовнішнього середовища, механізмів функціонування, цілей і критеріїв прийняття рішень за наявності складової свідомого цілеполягання [1, с.136]. За своїм напрямком розвиток буває двох видів: прогрес (виникнення нового, удосконалення вже існуючого, ускладнення, підвищення рівня організації системи тощо) і рег-

рес (занепад, спрощення, зниження рівня організації і т.п.). У свою чергу, кількісні зміни можуть бути як позитивними (зростання, розширення), так і від'ємними (зменшення, скорочення).

Однак у глобальних масштабах відбувається безупинний позитивний світовий розвиток економіки. У його основі – науково – технічний прогрес та досягнення науки, що дозволяють створювати новий та оновлювати вже існуючий асортимент продукції і послуг, усе це впливає на обсяги і структуру ВВП, а отже, на рівень сукупної пропозиції.

З іншого боку, змінюються соціальні стандарти рівня та якості життя населення. Формуються нові і розвиваються традиційні потреби суспільства. У результаті поряд із ростом сукупної пропозиції, сукупний попит також стає більш динамічним. Отже, соціально-економічний розвиток у довгостроковій перспективі та в глобальних масштабах, що перевершують одну національну економіку, є прогресивним і поступальним процесом.

Однією з найважливіших характеристик соціально-економічного розвитку країни є економічне зростання. Це поняття пов'язане з кількісною зміною обсягів виробництва і споживання ВВП. Поняття “розвиток” і “зростання” знаходяться між собою, як правило, у співвідношенні: зростання валового продукту супроводжується змінами в технології виробництва, пов'язане з появою нових видів продукції і цілих галузей. Іншими словами, зростання викликає якісні зміни в економіці, сприяє її загальному розвитку. Зі своєї сторони, позитивні якісні зміни у відносинах власності, розподілу і перерозподілу доходів, фінансової стабілізації активно впливають на економічний ріст.

Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь якої країни, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу в порівнянні із зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу валового національного продукту за певний період, а з іншого – як ситуація, за якої разом із зростанням населення відбувається аналогічне за темпами зростання національного доходу. Інші економісти отождествлюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі (зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо). Однак більшість вчених під економічним зростанням розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває в постійному русі, в динаміці.

Отже, економічне зростання створює можливість забезпечувати постійно зростаючі потреби

населення в товарах і послугах, вирішувати фундаментальні проблеми соціально-економічного розвитку національної економіки та проблеми обмеженості виробничих ресурсів.

Визначення соціально-економічних цілей розвитку національної економіки здійснюється через узагальнення та поєднання особистих, колективних та державних інтересів відповідно до політики пріоритетів. Пріоритети – це найбільш важливі соціально-економічні процеси, на стимулювання яких спрямовується у визначений період переважна частина ресурсів за допомогою регуляторів і методів управління [2, с.14]. Тому, соціально-економічний розвиток національної економіки відбувається за пріоритетними напрямками, тобто пріоритет задає вектор розвитку, таким чином, є його стимулом, рушійною силою.

Що ж стосується вітчизняної національної економіки, то метою її соціально-економічного розвитку є трансформація національної системи, спрямована на становлення ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки постіндустріального типу і стабільне зростання добробуту населення в довгостроковій перспективі.

Отже, соціально-економічний розвиток – це складний процес зміни матеріального базису виробництва, а також усієї сукупності різноманітних відносин між економічними суб'єктами національної економіки, а також соціальними групами населення, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, що потребують постійного державного прогнозування та регулювання. Підкреслюючи тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем населення і використовуються термін “соціально-економічний розвиток”.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що прогресивні зміни в українському суспільстві можливі саме на засадах соціально орієнтованої ринкової економіки з одночасним врахуванням світових досягнень та національної специфіки господарювання. Тому об'єктивно існує необхідність дослідження становлення соціально орієнтованої ринкової економіки як однієї з головних умов соціально-економічного розвитку національної економіки.

Проблемам формування та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені роботи видатних іноземних вчених К. Аденауера, Ф. Бема, А. Мюллер-Армака, В. Ойкена. Сучасним проблемам функціонування даної економічної системи присвячені публікації економістів Т. Гесса, Ш. Граділа, Р. Кенінга, Р. Клапхана, Х. Ламберта, К. Херрманн-Піллата.

Представники німецької соціально-економічної школи політичної економії В. Рошер, Б. Гильдербранд, К. Книс, Г. Шмоллер, К. Бюхер і В. Зомбарт присвятили свої дослідження взаємозв'язку еконо-

міки, релігії, етики і політики, а також заклали методологічну базу, на основі якої згодом М. Вебер створив теорію соціальної економіки, а також ввів в економічний лексикон термін “соціальна економіка”.

Обравши соціальні орієнтири ринкової економіки, Україна пішла шляхом багатьох країн, що вже сформували або формують господарські системи подібного напрямку. Головною метою такого роду економіки є надання соціальних прав і гарантій населенню, що закріплено в ст. 3 Конституції України: “Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст та спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави” [3, с. 6]. Цим соціальна ринкова економіка відрізняється від “чистого” капіталізму, або класичного ринку, головною метою якого виступає задоволення егоцентричного підприємницького інтересу, що набуває форми прибутку.

Концепція соціально орієнтованої ринкової економіки стала втілюватися в господарську практику після Другої світової війни, коли багато країн з розвинутою господарською системою почали соціальну трансформацію своїх економік. Слід зазначити, що у багатьох високорозвинених державах успішно функціонують соціально орієнтовані ринкові системи (наприклад, у Німеччині, Франції, Австрії, Швеції, Японії тощо).

Оскільки в кожній країні характер взаємодії ринкових відносин та економічної політики держави, як двох механізмів формування соціально орієнтованої національної економіки має свої особливості, а тому існує безліч його варіантів. Розглянемо особливості формування соціально орієнтованої національної економіки в різних країнах світу.

Аналіз підходів до класифікації національних економік показав, що останні базуються на особливостях інституційної структури ринку, зокрема соціальних, правових і політичних умовах, у яких функціонують ринкові відносини.

До країн західноєвропейської моделі соціально орієнтованої національної економіки належать Австрія, Бельгія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Італія, Греція, Іспанія і Португалія. До американської моделі – Великобританія, Ірландія, США і Канада, до скандинавської – Швеція, Фінляндія, Норвегія і Данія, а до японської відповідно Японія.

Як свідчать дані Таблиці 1, найнижчий ступінь державного впливу спостерігається в країнах американської моделі соціально орієнтованої економіки, а найбільший вплив на економіку мають країни зі скандинавською моделлю соціально-економічного розвитку.

Таблиця 1.

Характеристика основних моделей соціально орієнтованої національної економіки

Модель соціально орієнтованої національної економіки	Частка ВВП, яка перерозподіляється через державний бюджет, %	Особливості системи соціального захисту населення	Орієнтація на підтримку повної зайнятості чи стимулювання ефективності виробництва	Частка зайнятого населення в державному секторі, % працездатного населення
Західно-європейська	55–60	розвинута система соціального захисту та соціальних виплат	пріоритет повної зайнятості населення	8–10
Американська	40–50	соціальні функції в переважній більшості виконує підприємницький сектор і лише незначна частина соціальних зобов'язань покладено на державу	орієнтація на ефективність виробництва	9–10
Скандинавська	60–65	активна соціальна політика держави	пріоритет повної зайнятості населення	15–20
Японська	50–55	розвинута система соціального партнерства	орієнтація на ефективність виробництва	9–10

* Складено на основі джерел 5, 6, 7

З погляду Н. Біггарта, соціальна організація має глибокі корені і важко піддається зміні. Автор вважає, що недоцільно копіювати моделі соціально-економічного розвитку країн, навіть якщо вони продемонстрували виняткову ефективність. Будь-які зміни, на його думку, “повинні починатися з дослідження місцевої моделі соціальної організації, найбільш значущих соціальних угруповань і організацій логіки” [5, С. 261]. Даючи оцінку діям МВФ і Всесвітнього банку щодо побудови моделей ринку, Н. Біггарт висловлює думку, що набагато краще вивчити соціальну організацію тієї або іншої нації і знайти ключ до розкриття її економічних переваг [5, С. 263]. Аналогічної думки дотримуються і вітчизняні економісти О.І. Амоша,

М.Д. Прокопенко й Є.Т. Іванов, які відзначають, що “переймаючи закордонний досвід і досягнення, економісти повинні діяти так, щоб не порушувався сформований баланс суспільних інтересів на шкоду соціальної складової економічного зростання”.

Практичною спрямованістю щодо конкретизації проблем, пріоритетних напрямів, основних засад та шляхів забезпечення соціальної орієнтації економіки України характеризуються наукові публікації донецької наукової школи Амоши О., Новікової О., Булаєєва І. та ін. [5, 6]. Автори обґрунтовують, що для створення соціально орієнтованої економіки необхідно не тільки включення її до кола пріоритетних національних інтересів, але й розробити механізм державного регулювання цими процесами. Забезпечення соціальної орієнтації економіки можливе лише при поєднанні стабільного економічного зростання і підвищення рівня життя населення, оскільки економіка на різних рівнях господарювання не може ефективно функціонувати, якщо

вона не забезпечує соціальний розвиток і добробут населення.

Дніпропетровські вчені та фахівці, представниками яких є Н.Д. Деєва, Л.М. Тимошенко, В.О. Гришкін та інші створили наукову школу, що відрізняється оригінальністю й новизною вирішення проблем соціальної орієнтації економіки, теоретичного та науково-методичного її обґрунтування та розв'язання. Вони подають проблему соціальної орієнтації економіки в контексті практичної реалізації прагнень до певних дій щодо її досягнення, тобто розкриваються процеси її становлення та перспективи розвитку, та наголошуються акценти на гарантуванні споживання благ у межах прожиткового мінімуму, що визначається як найнижчий обов'язок держави, а створення умов для підвищення рівня життя та включення ринкових механізмів до цього визначається як потреба державного регулювання цих процесів [8, 9].

Київські наукові школи, які представлені такими науковцями як В. Геєць, М. Єременко, Ю. Зайцев, Б. Кваснюк, В. Лагутін, при розкритті сутності соціальної орієнтації економіки підкреслюють значущість та цінність людського капіталу. Це розкривається у монографії “Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи”. Автори монографії визнають, що соціальна орієнтація економіки характеризується “... достатньо високим рівнем економіки, коли людські якості, інтелект, здібності перетворюються на визначальні фактори виробництва. Соціальна орієнтація економіки стає економічним імперативом. І лише на цій основі починають розвиватися соціальні програми, спрямовані на розширене відтворення не лише як фактор виробництва, а як самоцінності” [9, С. 449].

За думкою цих авторів, через систему державного регулювання повинно прискорюватись зростання населення, від діяльності якого залежать перспективи економічного розвитку в цілому [9, С. 457].

Львівські науковці також мають особисті обґрунтування щодо сутності соціальної орієнтації економіки. Вони вважають [10, С. 340], що така економіка повинна бути спрямованою на розвиток людини, на задоволення її потреб, що ця економіка функціонує для людини, а не навпаки, що вдосконалення соціального середовища є пріоритетом державної політики. На думку Долішнього М.І., метою сучасного етапу формування соціальної орієнтації економіки, є перетворення державного забезпечення в систему “створення можливостей”, тобто залучення ринкових механізмів суспільного перерозподілу через зміцнення позиції середнього класу, як найбільш активного внутрішнього економічного інвестора соціальної сфери. У монографії “Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети” [10] зазначено, що формування середнього класу є важливою складовою при забезпеченні соціальної орієнтації економіки, що передбачає регулювання збалансованості та створення сприятливих умов в цілому для якісної життєдіяльності населення. Ствердження щодо “створення можливостей” і сприятливих умов є недостатнім, воно може бути доповнено потребами щодо підвищення соціальної і економічної активності та здійснення процесів самореалізації і самоорганізації.

Тобто, більшість вітчизняних наукових шкіл визнають необхідність соціальної орієнтації економіки, а також єдині у тому, що соціально-економічний розвиток можливий лише за умови стабільного економічного зростання та підвищення життєвого рівня для всього населення країни.

Висновок. Отже, соціальна орієнтована ринкова економіка – це форма організації, що забезпечує

становлення та функціонування економіки в умовах ринкового саморегулювання за умов регулюючої ролі держави. В свою чергу, державне регулювання соціально орієнтованої ринкової економіки – це взаємопов’язані та послідовні дії уряду, що визначають методи та інструменти впливу органів державної влади на всіх рівнях управління на соціально-економічні процеси з метою забезпечення соціальної орієнтації економіки країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна економіка / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін.; За ред. В.М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 280 с.
2. Ільєнко Н. О. Вплив глобальної кризи на соціально-економічні процеси в Україні / Н. О. Ільєнко // Харчова промисловість. – 2017. – № 9. – С. 12 – 16.
3. Конституція України: прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
4. Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2002. – С. 252-264.
5. Амоша О.І. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова // Журнал європейської економіки. – 2015. – Т.4 (№2). – С. 184 – 196.
6. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монограф. / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотилєнко / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2016. – 408 с.
7. Sen A. Development as Capability Expansion / A. Sen // Journal of Development Planning. – 2009. – № 19. – Р. 41 – 58.
8. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монограф. / В.О. Гришкін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498с.
9. Дєєва Н. Концепція соціальної держави в реаліях і перспективах запровадження в Україні / Н. Дєєва // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. – Вип. 115. – С. 3-14.
10. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети: монограф. / М.І. Долішній. – К.: Наук. думка, 2006. – 510 с.

УДК 338.27(075.8)+330.1

В.В. ШИМАНСЬКА, к. е. н.

м. Житомир

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА – ДРАЙВЕР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню поняття “цифрова економіка”. Виявлено її вплив на формування валового внутрішнього продукту країни. Проаналізовано сценарії та напрями розвитку цифрової економіки України.*

***Ключові слова:** цифрова економіка, ВВП, цифрова стратегія.*

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию понятия “цифровая экономика”. Выявлено ее влияние на формирование валового внутреннего продукта страны. Проанализированы сценарии и направления развития цифровой экономики Украины.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, ВВП, цифровая стратегия.*

***Abstract.** The article is devoted to the study of the concept of “digital economy”. Its influence on the formation of the gross domestic product of the country is revealed. The scenarios and directions of development of the digital economy of Ukraine are analyzed.*

***Key words:** digital economy, GDP, digital strategy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В соціально-економічній сфері як кожної окремо взятої країни, так і в цілому в світовій економіці відбуваються кардинальні зміни. Виразно проявляються закономірності глобалізації, формування єдиного світового ринку, економічного та інформаційного простору. Відбуваються неминучі процеси інтеграції економік практично всіх країн, посилення взаємозв'язку і взаємозалежності всіх країн світу.

Останнім часом і в економічній теорії, і в практичній діяльності ряду країн з'явилося поняття “цифрова економіка”. Початок ХХІ ст. ознаменувався проривним розвитком цифрових технологій, революцією в просторі інформації, і прискоренням процесів глобалізації економіки. Інформація придбала характеристику ресурсу в громадських і господарських процесах. Її використання перетворюється в знання, вимірювані підвищенням продуктивності, а соціально-економічні відносини все більше переходять в мережевий простір.

Слід зауважити, що основним результатом функціонування будь-якої економіки є ВВП. Сьогодні в Україні сформувалася уразлива до стану зовнішніх ринків та цін деформована галузева структура економіки сировинного характеру. У ВВП країни різко зменшилася частка промисловості, особливо переробної. За рівнем життя, середньої заробітної плати, пенсій країна знаходиться на останньому місці в Європі.

Для виходу із такого кризового стану Україна зобов'язана розпочати масштабну цифровізацію всіх галузей економіки та базових сфер життєдіяльності, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновацій та сучасні технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі розвитку цифрової економіки та трансфор-

маційним процесам, що відбуваються в суспільстві під впливом цифровізації, значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: В. Апалькова, С. Веретюк, П. Друкер, С. Коляденко, І. Карчева, Б. Кінг, Р. Ліпсі, Л. Лямін, І. Малик, В. Пілінський, Ю. Пивоваров, К. Скінер, Е. Тоффлер, В. Фіщук, К. Шваб та ін.

Метою дослідження є аналіз стану цифрової економіки в Україні, а також визначення основних тенденцій її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Значимість цифрової економіки підтверджується щорічним зростанням сегменту в ВВП країн практично на 20 %, в розвинених державах цей показник становить приблизно 7 %. Позитивні сторони від переходу країни до нової економічної моделі можна оцінити за досвідом таких країн, як Швеція, Корея, Естонія, Ірландія, та Ізраїль. Прямий результат переходу до електронної економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років [6]. Зразком розвитку цифрової економіки нині є Великобританія – частка “цифри” в ВВП країни становить 12,4%, в той час як середній показник по країнах G20 – 5,3%. Також, велику увагу розвитку цифрової економіки приділяє Європейський Союз, вважаючи, що рівень економіки континенту залежатиме від того, наскільки ефективно підприємства застосовуватимуть цифрові технології. Так, у Франції навіть було створено Міністерство цифрової економіки. Тому, підприємства, які не інтегровані до цифрового простору, не належатимуть до Світового ринку [7].

Термін “цифрова економіка” ввів в ужиток Ніколас Негропonte в 1995 році. Його поява пов'язана з інтенсивним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), та з початком процесу інформатизації другого покоління, що стало основою формування VI технологічного укладу.

Сьогодні існує багато підходів до розкриття терміну “цифрова економіка”.

Україна – технологічно відстала і одночасно бідна країна. Притому ці стани безпосередньо пов’язані один з одним, тому що в 21 столітті, коли відбувається четверта індустріальна революція, багатство безпосередньо залежить від того, наскільки розвинені технології.

З технологіями, які створюють найбільшу додану вартість, у України проблеми. Найбільш успішний бізнес в нашій країні виходить побудувати у тих бізнесменів, які пов’язані з видобутком або вирощуванням сировини, а також мають доступ до системи перерозподілу фінансових ресурсів.

На Рис. 1 зображено компанії, які були найбільш фінансово успішними в 2006 і в 2016 роках. У 2006 р. це були нафтова компанія Exxon Mobil, виробник техніки General Electric, фінансова група Citigroup і енергетична компанія British Petroleum.

Сьогодні в лідери замість них вибились інші: виробник гаджетів Apple, Alphabet (материнська компанія Google), виробник ПО Microsoft і майданчик для продажу всього на світі Amazon [11].

“Цифрові” технології необхідні для зростання ефективності української промисловості, а в деяких секторах вони стають основою продуктових та виробничих стратегій. Їх перетворююча сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі лан-

Таблиця 1.

Сучасні підходи до трактування терміну “цифрова економіка”

А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев [1]	економіка, яка існує в умовах гібридного світу. Гібридний світ – це результат злиття реального та віртуального світів, що відрізняється можливістю здійснення всіх «життєво необхідних» дій в реальному світі через віртуальний. Необхідними умовами для цього процесу є висока ефективність і низька вартість інформаційнокомунікаційних технологій (ІКТ) і доступність цифровий інфраструктури
Фішук В. [8]	економіка, котра застосовує цифрові технології та сервіси
Коляденко С.В. [2]	економіка, що базується на виробництві електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції.
Т. Месенбург [12]	включає три основні компоненти: інфраструктуру електронного бізнесу (обладнання, програмне забезпечення, телекомунікації, мережі, людський капітал тощо); електронний бізнес (здійснення будь-яких бізнес процесів через Інтернет); електронну комерцію (продаж або купівля товарів і послуг в Інтернеті)
Мещеряков Р.В., Савчук М.В. [4]	«цифрова економіка» має два підходи. Перший підхід «класичний»: цифрова економіка – це економіка, заснована на цифрових технологіях і при цьому правильно характеризувати виключно область електронних товарів і послуг. Класичні приклади, наприклад, телемедицина, дистанційне навчання, продаж медіконтенту (кіно, ТБ, книги та ін.). Другий підхід: розширений: «цифрова економіка» – це економічне виробництво з використанням цифрових технологій

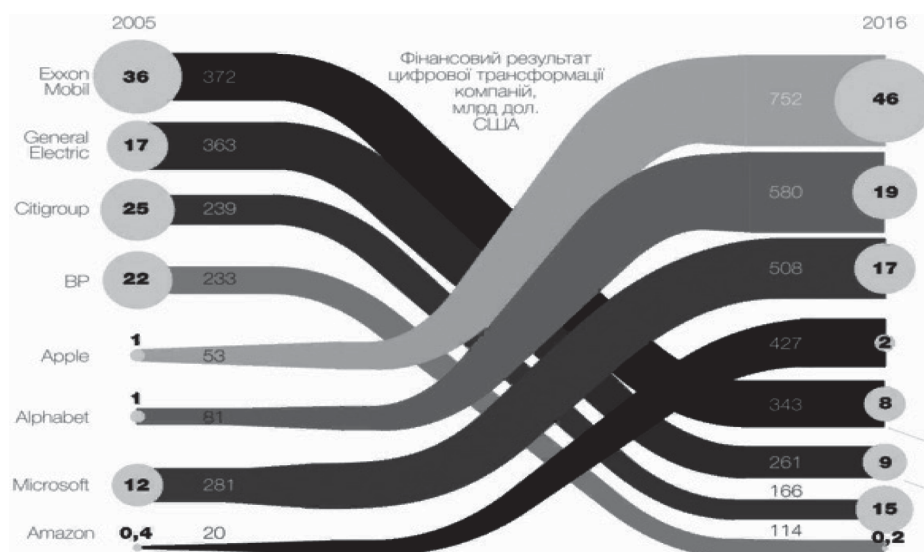


Рис. 1. Фінансовий результат цифрової трансформації компаній 2006/2016 рр., млрд. дол.

цюжки та обумовлює появу нових продуктів та інновацій. Діджиталізація для України носить позитивний соціальний характер, адже зосереджена на поліпшенні якості інфраструктури соціального забезпечення, якості соціальних послуг, організації прозорості та адресності соціальної допомоги та скороченні витрат [9].

У науковій літературі та періодичних виданнях все частіше піднімається питання про перехід України від класичної моделі економіки до цифрової (електронної). Навіть на державному рівні визнано необхідність переходу до цифрової економіки. “Саме цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства у сучасному світі і здатна стрімко підвищити ВВП країни”, вважає В. Гройсман [10]. Також слід зауважити, що 17.01.2018 р. Уряд схвалив Концепцію розвитку

цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. та затвердив план заходів щодо її реалізації.

Основною метою документу є реалізація ініціатив “Цифрового порядку денного України 2020” (цифрова стратегія) для усунення бар’єрів на шляху цифрової трансформації України у найбільш перспективних сферах [5].

Цифровий порядок денний України 2020 пропонує два сценарії розвитку цифрової економіки (Рис. 2).

Головною метою Концепції є реалізація саме прискореного сценарію цифрового розвитку, як найбільш релевантного для України з точки зору викликів, потреб та можливостей.

Основними напрямками цифрового розвитку України, згідно схваленої Концепції, обрано (Рис. 3)



Рис. 2. Сценарій розвитку цифрової економіки [9]



Рис. 3. Напрями цифрового розвитку України [5]

Концепція є короткостроковим і початковим інструментом розвитку та стимулювання внутрішніх ринків споживання, упровадження й виробництва цифрових технологій, містить бачення трансформації економіки від традиційної (аналогової) до ефективної цифрової, визначає першочергові кроки щодо імплементації відповідних стимулів та створення умов для цифровізації в реальному секторі економіки, суспільстві, освіті, медицині, екології тощо, виклики та інструменти розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери й проекти цифровізації держави.

Висновок. Сьогодні цифрова економіка потребує формування та реалізації цифрової стратегії України. Подальші наукові розвідки варто спрямувати на вивчення досвіду держав-лідерів у сфері цифровізації економіки з метою прискорення переходу України на новий інноваційний рівень розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Введение в “Цифровую” экономику / А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; Под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. “цифр.” конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге “цифрового будущего”. Кн.1).
2. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі / С.В. Коляденко. // Економіка. Фінанси. Менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 106–107.
3. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневецький; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – К., 2018. – 252 с.
4. Мещеряков Р.В., Савчук М.В. Подходы к внедрению ERP-систем на крупных предприятиях // Бизнес-информатика. – 2011. – № 2(16). – С.63–67.
5. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalen-nya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-tasuspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhenniyaplanu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>.
6. Свинарьова Г.Б. Сучасні тенденції розвитку цифрової економіки / Г.Б. Свинарьова, Д.Ю. Ковтуненко, А.Е. Лозан // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – №3/1. – С. 37 – 39.
7. Скавронська І.В.. Вплив цифрової економіки на креативні індустрії / І.В. Скавронська, А.Р. Мандзій // Молодий вчений. – 2017. – № 4 (44). – С. 758 – 761.
8. Фіщук В. Цифрова економіка – це реально / В. Фіщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/>.
9. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>
10. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2300896-cifrova-ekonomika-zdatna-strimko-pidvisiti-vvp-grojsman.html>.
11. 6 отрезвляющих графиков об IT-индустрии Украины (и 3 обнадеживающих) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://businessviews.com.ua/ru/tech/id/5-otrezvlyajushih-grafikov-ob-it-industrii-ukrainy-i-3-obnadezhivajushih-1718/>.
12. What defines the Digital Sector? [Electronic resource] / Office for National Statistic. – Newport: ONS 08 October 2015. – 11 p. – Mode of access: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171776_419158.pdf.

УДК:330.1: 351

С.М. ЩЕРБАК

м. Полтава

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПОНЯТТЯ “ДЕРЖАВИ ДОБРОБУТУ”

Анотація. У статті розкрито історичні передумови виникнення поняття “держави добробуту”. Досліджені етапи зародження та розвитку наукової думки щодо змісту, особливостей та механізмів побудови “держави добробуту”.

Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу.

Доведено, що кінцева мета “держави добробуту” полягає у збереженні соціально-політичної стабільності, зниженні гостроти соціальної нерівності шляхом надання усім громадянам однакових можливостей для гідного існування. У статті обґрунтовано, що впровадження конституційно закріпленої державної стратегії розвитку країни має призвести до того, що метою державної політики стане не пошук компромісу між працею та капіталом, а свідоме та поступове підвищення добробуту громадян.

Ключові слова: “держава добробуту”, соціально-політична стабільність, компроміс між працею та капіталом, соціальна нерівність, підвищення добробуту.

Аннотация. В статье раскрыты исторические предпосылки возникновения понятия “государство благосостояния”. Исследованы этапы зарождения и развития научной мысли относительно содержания, особенностей и механизмов построения “государства благосостояния”.

Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общезакономерных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода. Установлено, что конечная цель “государства благосостояния” состоит в сохранении социально-политической стабильности, в снижении остроты социальной несправедливости путём предоставления всем гражданам одинаковых возможностей для достойного существования.

В статье аргументировано, что внедрение конституционно закреплённой государственной стратегии развития страны приведет к тому, что целью государственной политики станет не поиск компромисса между трудом и капиталом, а сознательное и поступательное повышение благосостояния граждан.

Ключевые слова: “государство благосостояния”, социально-политическая стабильность, компромисс между трудом и капиталом, социальное неравенство, повышение благосостояния.

Abstract. The purpose of the article is to reveal historical preconditions of the concept “welfare state”. The article investigates the stages for the emergence and development of scientific thought regarding the mechanisms for “welfare state” building. The study is carried out according to the following methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach. The study found out that the ultimate goal of “welfare state” is to maintain socio-political stability and alleviation of social injustice by providing all citizens with equal opportunities for their dignified existence. There is an argumentation that the constitutionally based state strategy of development will eliminate the compromise between labor and capital, and bring conscious and gradual welfare increase of people.

Key words: “welfare state”, socio-political stability, compromise between labor and capital, social inequality, welfare increase.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Проблема соціальної справедливості та підвищення добробуту населення існувала у всіх суспільствах і в усі часи. Україна не є винятком. Саме тому аналіз теоретичного досвіду і соціально-економічної діяльності найбільш успішних, в реалізації моделі “держави добробуту” держав, є дуже цікавим та актуальним для сучасної України напрямком досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки прагнення до соціальної справедливості залишається головним спонукаючим чинником прогресивного розвитку людства, саме з цієї причини перші механізми побудови справедливої “держави добробуту” були запропоновані ще античними економістами: Ксенофонтом, Платоном, Аристотелем. Значно пізніше та дещо інакше бачили ідеальну державу Томас Мор, Томаззо Кампанела, Дж.Уін-

стенлі, Жан Жак Русо, Клод Анрі де Сен-Сімон, Франсуа Марі Шарль Фур'є, Р.Оуен, О.Дезамі, Огюст-Рішар Лагот'єр, Лоренц фон Штейн. Приклади практичних кроків, що заклали основи “держави добробуту”, були зроблені свого часу у Німеччині, Швеції, Японії, інших розвинутих країнах світу, а ідея побудови держави соціальної справедливості у XX столітті взагалі стала найпривабливішою доктриною розвитку суспільства.

Мета статті – розкрити історичні передумови виникнення поняття “держави добробуту” шляхом дослідження етапів зародження та розвитку механізмів побудови “держави добробуту” в економічній теорії та практиці провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На шляху до здійснення мрії про встановлення панування економічних законів, що забезпечують соціальну справедливість, людство стикалося із значними труднощами економічного, соціально-політичного, історичного та культурного характеру. Проте саме зараз, на початку XXI століття, ідея соціальної справедливості наповнюється новим змістом і може почати здійснюватися на основі досягнень сучасної науки і техніки. Саме тому дослідження історичних етапів зародження концепції “держави добробуту” та вивчення здобутків провідних країн сприятимуть розкриттю особливостей, протиріч у формуванні “держави добробуту”, нададуть можливість у подальшому розробити комплекс практичних рекомендацій щодо побудови в Україні ефективно діючого механізму “держави добробуту”.

Розглянемо, якою бачили “державу добробуту” античні економісти. У Ксенофонта (трактат “Про доходи” [1]) механізм “держави добробуту” полягав у створенні гігантського, на ті часи, підприємства щодо розробки лаврійських срібних копалень, що сприяло б перебудові афінської держави за принципами соціальної справедливості та підвищення добробуту населення. Платон у діалогах “Держава” задля побудови “держави добробуту” вважав за достатнє “...надати всім країнам можливість мати власну долю багатства у загальному розквіті, відповідно до їх природних уподобань” [2, С.421]. На думку Аристотеля (трактат “Політика”), ідеальний поліс, це коли: “Будь-яка правильно мисляча людина та держава повинні розумітися у цілому, узгодитися з найкраще поставленою метою життя” [3]. Тобто узгодженість цілей та засобів їх спільного досягнення членами суспільства – є інструментом побудови “держави добробуту” за Аристотелем та на думку античних економістів.

Дещо інакше бачили ідеальну державу економісти середньовіччя. Так, Томас Мор у 1576 році у своїй книзі “Утопія” показав ідеальну систему суспільного устрою на прикладі вигаданої острівної держави. Головна причина всіх вад та нещастя у Мора – це приватна власність. “Єдиний шлях до

добробуту суспільства міститься в майновій рівності, а це навряд чи можливо виконати колинебудь там, де у кожного є своя власність” [4]. Приватна власність у Мора загострює протиріччя інтересів особистості та суспільства, багатих та бідних, розкоші та злиднів, а тому має бути знищена. Праця є обов’язковою в “Утопії” для всіх: “...щоб ніхто не сидів марно, а щоб кожен старанно займався своїм ремеслом...” [4].

У своєму напрацюванні “Місто Сонця” Томазо Кампанела запропонував свою модель ідеального міста-держави. Із знищенням власності, на думку Кампанели, знищуються у місті Сонця і численні вади, зникає егоїзм та розвивається любов до громади. “...Все, у чому вони потребують допомоги, вони отримують від громади. Та посадові особи ретельно стежать, щоб ніхто не отримував більше, ніж йому потрібно, нікому, при цьому, не відмовляючи у необхідному...” [5]. Важко не погодитися з Кампанелою відносно тези: “...ніхто не отримував більше, ніж йому потрібно...” Залишається тільки уявити, наскільки збільшився б добробут громадян України, коли б успішні підприємства України, що у свій час були приватизовані теперішніми олігархами, дотепер наповнювали б бюджет країни, а не їхні кишені. Очевидно, що зовнішня фінансова допомога Україні не знадобилася б.

Думку Кампанели відносно того, що приватна власність є першопричиною усіх лих продовжив Джерард Уінстенлі, керівник та головний ідеолог дігерів, в опублікованому ним 26 січня 1649 року “Новому законі справедливості”. Він стверджував, що: “... розподіл на приватну власність, на моє та твоє, довело людей до цього лиха. По-перше, приватна власність стала причиною того, що люди почали красти один в одного. По-друге, вона змусила приймати закони, що дозволяють вішати тих, хто вкрав. Приватна власність змушує людей вчинювати злочини, а потім вбиває їх за це” [6]. Дж. Уінстенлі був переконаний, що “ніхто не може мати у власності землі більше, ніж може відробити самий або з іншими, як один з коліна Ізраїлева”. “Нехай буде загальна скарбниця, ніким та ніде не огорожена та відкрита, щоб ніхто не сказав: це моє, або це заколот та зрада королю справедливості. Нехай усі діють відповідно до слів Господа”, каже Дж. Уінстенлі, “працюйте разом та разом смакуйте хлібом” [6]. Отже, відсутність приватної власності та старання праця кожного члена суспільства – рецепт побудови “держави добробуту” від першої плеяди прогресивних діячів середньовіччя: Томаса Мора, Томаззо Кампанели, Джерарда Уінстенлі.

Свідомою та добровільною асоціацією членів суспільства на підставах взаємного договору бачив “державу добробуту” Жан Жак Руссо. “Суспільний договір”, на думку Руссо, є тією необхідною умовою, у відповідності до якої стає можливим вста-

новлення загального добробуту: “Одна тільки загальна воля може керувати силами держави у відповідності з метою її встановлення, чим є загальний добробут. Бо, якщо протилежність приватних інтересів зробила необхідним встановлення суспільств, то сама згода цих інтересів зробила це можливим” [7, книга 2, глава I].

Свою модель утворення нового суспільства пропонував і Клод Анрі де Сен-Сімон у своєму творі “Листи женецького мешканця до сучасників” (1802 р.): “Усі люди працюватимуть; вони будуть дивитися на себе, як на працівників, що прикріплені до майстерні, праця якої наблизить людський мозок до його божественного провидіння” [8]. Сен-Сімон був упевнений, що досягнення величної мети людства можливе лише тоді, коли: “...на кожного покладено обов’язок постійно спрямовувати свої сили на користь людства...” А тому: “Від кожного за його здібностями – кожному за виконану роботу” [8].

Детальний план з практичної організації суспільства майбутнього запропонував Франсуа Марі Шарль Фур’є у своєму “Трактаті про домашню та землеробну асоціацію” (1822). Устрій асоціації, на думку Фур’є, створить велике колективізоване та механізоване сільське господарство, що поєднане з промисловим виробництвом. Це з’єднання відбувається у первинних осередках суспільства – “фалангах”, що мають бути розташовані у величезних палацах – “фаланстерах”. В основі фаланстера покладена ідея виробничої та споживчої асоціації, таким чином, відбудеться перехід до суспільної власності у масштабах трудових колективів. При цьому, на думку Ш.Фур’є, конкуренцію змінить змагання, від якого будуть вигравати всі. Слід зазначити, що Фур’є є першим, хто не тільки запропонував конкретну модель господарського механізму “держави добробуту”, але й спромігся втілити свої задуми в реальному житті. На жаль, експеримент Фур’є зазнав фіаско.

Наступна спроба перевлаштування суспільства на справедливій основі була зроблена Р. Оуеном. Спочатку на прикладі власної фабрики Оуен намагався показати, що обов’язок дбати про найманих працівників цілком співпадає із зацікавленістю працедавця. Спочатку Оуен міркував про влаштування асоціації або колонії тільки для тих, хто не має роботи, але пізніше дійшов висновку про необхідність повного перевлаштування промислової системи. Особливу точку зору побудови справедливого суспільства знаходимо у праці “Кодекс спільності” Олександра Теодора Дезамі. Він наполягає на егоїзмі людей та вважає, що саме обожнювання своєї натури, а не що інше, призведе до перемоги справедливості. Основу суспільства, за Дезамі, слід визначати за принципом – усі представники громад працюють, а за те користуються продукта-

ми в межах своїх потреб. Жодного примусу у суспільстві, за Дезамі, не існує, бо імпульс до праці отримується завдяки створенню виключно сприятливих умов (освіта, різноманітність робіт, недовготривалий робочий день тривалістю 5-6 годин та інше). Огюст-Рішар Лагот’єр розумів своє суспільство майбутнього як: “...розподіл праці відповідно силам, їжі – відповідно потребам, освіти – відповідно здібностям”. Держава самотужки має володіти знаряддями виробництва та розподіляти між громадянами роботу та їжу, адже праця є обов’язковою для всіх [9].

Але незважаючи на те, що побудова справедливої та соціальної держави стала предметом наукових досліджень науковців різних часів, починаючи з античних економістів, чіткого визначення та конкретних критеріїв побудови “держави добробуту” жодний з них не запропонував.

Вперше поняття “соціальна держава” знаходимо у Лоренца фон Штейна у 1850 році. Варто зазначити, що передумовою виникнення такої категорії став пошук способів усунення протиріч, що виникають у капіталістичному суспільстві, засобами самої держави. На думку Л. фон Штейна, захистити робочих від капіталу здатна тільки держава, оскільки держава вище капіталу та праці і сама “сильно потерпає від залежного становища нижчого чисто-робітничого класу” [10], бо чим численнішим є цей клас, тим біднішою стає держава. Лоренц фон Штейн дав визначення, що стало класичним, соціальній державі – вона “зобов’язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх суспільних класів та для самовизначення особистості завдяки своїй владі. Вона зобов’язана сприяти економічному та суспільному прогресу усіх своїх громадян, бо за великим рахунком, розвиток одного виступає умовою розвитку іншого і саме у цьому сенсі говоримо про соціальну державу” [11].

На практиці перші практичні кроки, які заклали основні принципи держави добробуту, були зроблені у Німеччині. Каталізатором цих процесів став тиск робітничого та профспілкового руху, який зростав та підвищував побоювання можливого посилення соціалістів. Все це примушувало уряди промислово розвинутих країн йти на соціальні поступки. Так, Адольф Вагнер, радник Отто фон Бісмарка, ініціював у Німеччині розробку нормативних правових актів про обов’язкове соціальне страхування професійних груп працівників, самокерованих товариств взаємного страхування. Це дозволило акумулювати значні фінансові ресурси, як гарантії якісної медичної та реабілітаційної допомоги, високого рівня страхових виплат. Така соціально-правова конструкція отримала умовне найменування “модель Бісмарка”, або “Пруський соціалізм”, та в модифікованому вигляді протягом тривалого проміжку часу використовувалася у Ні-

меччині та кількох інших державах. У 1871 році Німеччина розпочинає державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві, у 1880 – фінансування медичної допомоги, у 1883 – щодо хвороби [12].

Свою концепцію “будинку для народу” запропонував Г. Мьолер, відобразивши головні ідеї та принципи побудови солідарного суспільства добробуту. Ключовим у програмі Мьолера 1928 р. стали покращення страхування від нещасних випадків на виробництві, однакове для всіх та загальне страхування за хворобою, загальна “народна пенсія”, ліквідація дотацій на бідність та страхування у випадку безробіття [13].

Заслугують уваги заходи соціального захисту, що були введені у США урядом Т.Д. Рузвельта в рамках “нового курсу” на початку 1930-х років у зв’язку з Великою депресією. На той час Рузвельт не мав жодної визначеної та розрахованої термінами програми. Він розумів, що передбачити усе – це утопія, вірив тільки в дію. “Країна, – зазначав він, потребує і, якщо я не помиляюсь, настійливо вимагає сміливих експериментів. Здоровий глузд підказує, що треба обирати метод та робити спробу, і якщо цей досвід не вдасться, слід відверто це визнавати і пробувати інший спосіб. Головне спробувати що-небудь” [14].

Першим кроком в напрямку свідомого формування принципів щодо створення держави загального добробуту сучасного рівня прийнято вважати звіт Беверіджа. Формальний заголовок звіту – “Соціальне страхування та союзницькі послуги”, але більш відомий за прізвиськом свого автора – Уільяма Беверіджа. Він запропонував створити соціальну стратегію, яка б ліквідувала п’ять найтяжчих проблем – бідність, байдужість, нещасття, неповноцінність та хворобливість [15].

Одним із прикладів доволі успішної практичної реалізації концепції соціальної держави у першій половині 20-го століття стала Швеція. Голова соціал-демократичної робітничої партії Швеції Пер Альбін Хансон запропонував програму виходу з економічної кризи. Відповідно до неї передбачалося збільшення соціальних видатків, встановлення загальних пенсій за віком та у випадку безробіття, створення нових робочих місць (шляхом введення суспільних робіт), державний контроль, націоналізація та збереження у державній власності стратегічних підприємств, а також стимулювання економіки за допомогою незначного дефіциту державного бюджету, адже народ потребував грошей. Розуміння суті соціальної держави у Хансона знаходить своє відображення в наступному: Швеція як загальний будинок для шведів і саме в ньому підставами для життя мають стати взаємодопомога, рівність, турбота про людей, співпраця з людьми, боротьба із злиднями [16].

Пізніше у книзі “Шведська модель” Улофа Пальме знаходимо: “Бідність – це кайдани для людини. Сьогодні переважна більшість людей вважає, що свобода від злиднів і голоду набагато важливіша за дещо інше. Свобода припускає почуття впевненості. Страх перед майбутнім, перед існуючими економічними проблемами, перед хворобами та безробіттям перетворює свободу у безглузду абстракцію. “Найбільш важливим фактором впевненості є робота. Повна зайнятість означає колосальний крок вперед до надання свободи людям. Тому, що крім війни та стихійних лих не існує нічого іншого, чого люди боялися б більше, ніж безробіття” [17].

Дещо інший підхід до засад побудови держави добробуту запропонував Людвіг Ерхард. Суть своєї соціально-економічної політики він охарактеризував так: “Ти, державо, не займаєшся моїми справами, але надай мені стільки свободи та залиш мене від результатів моєї роботи настільки, щоб я мав змогу самостійно та на свій розсуд забезпечити своє існування, свою долю та долю своєї сім’ї” [18]. Ерхард був переконаний, що держава має встановити прозорі та зрозумілі усім правила “гри” в економіці, не допускаючи жодних невинуватених привілеїв, і разом з цим, – жодної дискримінації певних суб’єктів господарювання.

Ще одна модель держави добробуту – японська. Центральним аспектом японської моделі є забезпечення трудової діяльності населення. Японія розглядається як індустріальна держава з добре розвиненою системою соціального забезпечення. На думку деяких дослідників, Японія є державою з “економікою добробуту”, що протилежна “капіталістичній економіці”. Найбільш влучно японську державу добробуту описав у 2000 році Ієн Холідей: “...капіталізм добробуту, що започаткований на виробництві”, або держава добробуту, в якій проведення економічної політики є більш пріоритетним, аніж проведення соціальної політики” [19].

Дещо своєрідно моделює державу добробуту Марвін Оласки, що спирався на ідеологію неоконсерватизму, яка у 1980-ті роки стала базою політики Р.Рейгана [14]. Марвіна Оласки вважають автором ідеї, “батьком” жалісливого консерватизму за його достатньо прості та зрозумілі ідеї, які можна представити однією фразою: “хто не працює, той не їсть”. На першому плані цієї консервативної концепції – особиста відповідальність та духовне зростання індивіда як засіб подолання власних потреб, бідності та життєвих труднощів. Прикладом такого подолання, на думку М. Оласки, може стати Ісус Христос, який також не схвалював байдикарів, ледарів та дармоїдів.

Незважаючи на особливості, що властиві кожній країні, історичні передумови виникнення “держави добробуту” очевидні. Формування принципів

держави добробуту наприкінці 19-го століття у Німеччині виникло під зростаючим тиском робочого та профспілкового руху. Позиція німецьких консерваторів була не стільки охоронна, тобто направлена на блокування будь-яких змін та перетворень, скільки еволюційно-реформаторською. При цьому реформаторські тенденції мали єдину мету – не допустити революційних змін. Чим гострішою ставала небезпека революції, тим активніше проявляла себе ліберальна, а пізніше соціалістична думка, тим рішучішою ставала готовність німецьких консерваторів до соціального реформаторства. Після революційних виступів 1846 року, що промайнули хвилиною у Європі, безальтернативність політики соціальних реформ стала очевидною.

Закріплення принципів держави добробуту у післявоєнній Європі пояснюється значним впливом соціалістичних ідей, популярності комуністичної альтернативи та зовнішньополітичного престижу СРСР. Вочевидь, жодному уряду того часу у Західній Європі не можливо було уникнути використання широких заходів задля забезпечення соціального захисту населення, стандарти якого масштабно та послідовно впроваджувалися у Східній частині Європи.

Переконливим є висновок сучасного американського дослідника Дж. Уїла, який стверджував, що: “саме консерватори заклали підвалини держави загального добробуту, причому виходячи із консервативних міркувань – примирення мас із негараздами індустріальної економіки, що розвивалася” [20].

Висновки. Таким чином, кінцева мета соціальної держави – це збереження соціально-політичної стабільності, тобто умов, за яких державна влада почувається у повній безпеці. Ця стабільність досягається шляхом встановлення балансу між різними суспільними інтересами. Звідси мета соціальної держави полягає не у “зниженні соціальної нерівності”, а у зниженні його гостроти за допомогою надання усім громадянам однакових можливостей для гідного існування. Тому у діяльності соціальної держави немає нічого альтруїстичного, тобто такого, що держава робила би собі зі збитком.

Отже, держава добробуту ніколи не була суто економічним феноменом. Зберігаючи сильну ідеологічну складову його прибічники завжди використовували моральні аргументи держави добробуту для задоволення особистих поглядів та інтересів. Держава добробуту стала не просто реформованим капіталізмом, а у більшості існуючою альтернативою як соціалізму з комунізмом, так і “традиційною” капіталізму.

Практичні висновки даного дослідження полягають у визначенні сутності механізму побудови “держави добробуту” саме для сучасної України. Він полягає у необхідності надати імпульс, а саме – такий напрямок розвитку економіки держави, коли

ідеологічна складова та коаліційні інтереси можновладців сходять нанівещь, а метою державної політики стає не пошук компромісу між працею та капіталом, а реалізація конституційно закріпленої стратегії, що спрямована на свідоме та поступове підвищення рівня добробуту громадян.

На жаль, відсутність правильних соціальних критеріїв, стратегічного макроекономічного прогнозування та планування при впровадженні послідовної економічної політики щодо збільшення реального рівня життя населення України стають головними причинами прогресуючого скорочення обсягів виробництва життєвих благ та послуг, а також у зниженні добробуту населення. Слід констатувати, що за роки незалежності жоден уряд не запропонував науково обґрунтовану довгострокову програму економічного зростання з метою побудови “держави добробуту”, виконання якої стало б приписом щодо конкретних дій і для усіх їх послідовників. Тому сьогодні є критично необхідним ґрунтовний науковий підхід щодо розробки, визначення та реалізації державної стратегічної програми розбудови “держави добробуту” в Україні, як єдиної лінії дій всіх урядів країни у найближчій і довгостроковій перспективі, що надасть суспільству єдиний критерій оцінки ефективності будь-якої ланки державного управління – досягнутий результат, тобто зростання добробуту усіх громадян країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Грачев М.Н. История правовых и политических учений: Электронная хрестоматия [Электронный ресурс] / Библиотека Михаила Грачёва. – Режим доступа: <http://grachev62.narod.ru/hrest/chapt32.htm#chapt4>.
2. Диалоги Платона [Электронный ресурс] / Государство. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/plato01/26gos01.htm>.
3. Библиотека Гумер Политология [Электронный ресурс] / Аристотель. Политика. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/aristot/07.php.
4. Библиотека Якова Кротова [Электронный ресурс] / Томас Мор. Утопия. – Режим доступа: http://krotov.info/acts/16/more/more_06.html.
5. Томаззо Кампанелла. Город Солнца. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ru/INOOLD/KAMPANELLA/suntown.txt>.
6. Восточная литература [Электронный ресурс] / Средневековые исторические источники. Джерард Уинстенли. Новый закон справедливости. – Режим доступа: www.Texts/Dokumenty/Engl/XVII/1640-1660/Proklamatsii_prizvyvy/text4.phtml?id=4883.
7. Электронная библиотека КУБ [Электронный ресурс] / Руссо Жан-Жак. Все книги. Об общественном договоре. – Режим доступа: http://www.koob.ru/russo/ob_obshestvennom_dogovore.
8. Сен-Симон А. Письма женевого обитателя к современникам / А. Сен-Симон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izmy.info/node/812>.
9. <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
10. Штейн Л. фон. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Анг-

лии и Германии/ фон Штейн Л.– СПб.: изд-во А.С. Гиероглифова, 1874. – 575 с.

11. Милецкий В.П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России В.П. Милецкий / Политические процессы в России в сравнительном измерении. – СПб.: Изд-во СПб. Ун-та. – 1997. – 387 с.

12. Государство всеобщего благосостояния. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

13. Лашенко П.В. Концепция государства всеобщего благоденствия в отечественной и зарубежной науке и его реализация на примере шведской экономической модели [Электронный ресурс]/ П.В. Лашенко // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – №93(09). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/09/pdf/72.pdf>.

14. Согрин В.В. Политическая история США / В.В. Согрин. – М.: Наука. – 2001. – 346 с.

15. Булатов А. Экономическая концепция всеобщего благоденствия [Электронный ресурс] / А.Булатов Режим доступа: http://www.peoples.ru/science/economy/william_beveridge.

16. Оконешникова С. Опыт семейной и демографической политики в Швеции в 30-е годы XX века в интерпретации американского фамилиста А.Карлсона[Электронный ресурс] \ С. Оконешникова.- Режим доступа: <http://demographia.net/opyt-semeynoy-i-demograficheskoy-politiki-v-shvecii-v-30-e-gody-hh-veka-v-interpretacii-amerikanskogo>.

17. Андрей Борцов (Warrax) Социализм без ярлыков: Швеция. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://warrax.net/90/socializm.html>.

18. Эрхард Л. Благосостояние для всех. [Электронный ресурс] / Л.Эрхард.- Режим доступа: <http://www.e-reading.club/book.php?book=67568>.

19. Наука и образование – Конституционное право зарубежных стран. “Государство благосостояния” в Японии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3515%3A-19&catid=107%3Aokt&Itemid=151.

20. Этапы становления социального государства. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://lektsii.net/3-35564.html>.

II. МЕНЕДЖМЕНТ, ІННОВАЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ

УДК 371.13:373.3

І.Л. БОРОДКІНА, к. т. н.

Г.О. Бородин

м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ

Анотація. Розглядаються питання тестового оцінювання знань студентів при проведенні оперативної і підсумкової перевірки якості знань студентів на всіх стадіях навчального процесу. Визначаються правила, принципи, методи та підходи до розробки тестових завдань. Пропонується покрокова модель організації процедури тестування та обробки його результатів. Формулюються методологічні засади, на яких ґрунтуються процедури оцінювання якості тестів з метою подальшого їх вдосконалення. Даються рекомендації з організації поетапного наскрізного тестування на всіх стадіях навчального процесу.

Ключові слова: тестування, оцінювання знань, контроль якості навчання, самоконтроль опанування навчальної дисципліни, валідність тестових завдань, валідність тесту, індекс складності, надійність тесту.

Аннотация. Рассматриваются вопросы тестового оценивания знаний студентов при проведении оперативной и итоговой проверки качества знаний студентов на всех стадиях учебного процесса. Определяются правила, принципы, методы и подходы к разработке тестовых заданий. Предлагается пошаговая модель организации процедуры тестирования и обработки его результатов. Формулируются методологические принципы, на которых основываются процедуры оценки качества тестов с целью дальнейшего их совершенствования. Даются рекомендации по организации поэтапного сквозного тестирования на всех стадиях учебного процесса.

Ключевые слова: тестирование, оценка качества знаний, контроль качества обучения, самоконтроль освоения учебной дисциплины, валидность тестовых заданий, валидность теста, индекс сложности, надежность теста.

Abstract. In the system of modern higher education testing is one of the main forms of quality control of knowledge gained. In addition to qualitative, testing allows you to perform quantitative assessment and ranking of students. This means that the test should be considered as an important component of the educational process. The tests determine the degree of mastering the material of a certain discipline or its separate section. The article outlines the advantages and disadvantages of the testing process. The questions of test estimation of students' knowledge during carrying out of operational and final check of quality of knowledge of students at all stages of educational process are considered. The requirements, which should satisfy the test tasks are set. The rules, principles, methods and approaches to the development of test tasks are defined. The step-by-step model of the organization of the testing procedure and processing of its results is offered. Methodological principles, on which the procedures for assessing the quality of tests are based are formulated. They allow you to improve the tests. Much attention is paid to statistical indicators and characteristics, which allow to assess the quality of test tasks and, if necessary, to correct them. Recommendations for organizing step-by-step testing at all stages of the educational process are given. With all limitations and disadvantages, test technology is a fast and reliable way to test the level of assimilation of the material.

Key words: testing, assessment of the quality of knowledge, training quality control, self-control of learning, validity of test items, validity of the test, complexity index, test reliability.

Постановка проблеми. Останні десятиліття можна охарактеризувати як епоху повсюдного використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Цей процес не оминув і освіту. З появою

мережевих засобів спілкування світове співтовариство почало широко використовувати дистанційний метод навчання, який базується на використанні сучасних інформаційних і телекомунікаційних техно-

логій і дозволяє здійснювати навчання на будь-якій відстані, при цьому навчальний процес перестав залежати від часових обмежень. Дистанційне навчання є одним із шляхів впровадження новітніх технологій в освітні процеси і суттєво підвищує їх ефективність. З іншого боку, надання освітніх послуг з використанням дистанційної освіти потребує і ретельного, якісного та достовірного контролю набутих слухачами знань та навичок. Це означає, що в системі організації дистанційної освіти необхідно застосовувати форми контролю знань, які також спираються на новітні інформаційні і телекомунікаційні технології і дозволяють організовувати не тільки контроль, але і самоконтроль знань. Однією з таких технологій, яка дозволяє найбільш ефективно вирішувати цю проблему, є тестування.

Актуальність дослідження. В системі сучасної вищої освіти тестування є однією з основних форм контролю, і тому тест може розглядатися як важливий компонент освітнього процесу. Тестова технологія являє собою одну з найуживаніших сучасних технологій оцінювання навчальних досягнень студентів. Зацікавленість такою формою контролю знань визначається по-перше, соціальним замовленням, пов'язаним з розповсюдженням таких форм навчання, які відносяться до міжнародних стандартів, а по-друге – розвитком інформаційних технологій, які дозволяють інтегрувати в себе класичні освітні технології контролю знань та умінь. За допомогою тестів визначається ступінь засвоєння матеріалу певної дисципліни або окремого її розділу. Безперечними перевагами тестування є:

- економія часу на проведення різних видів контролю знань студентів;
- можливість проведення тестування як в групі, так і індивідуально;
- отримання достовірного результату, завдяки всебічному охопленню навчального матеріалу і використання широкого кола питань;
- створення рівних умов для студентів при виконанні тестових завдань.

Крім контрольних функцій, тестування дозволяє закріпити знання, розширити понятійний апарат. Сьогодні оцінити навчальну діяльність студентів, використовуючи виключно класичні підходи та технології оцінювання знань, умінь і навичок стає все важче і важче. Поєднання тестової технології з традиційними формами контролю знань суттєво розширює можливості оцінювання результатів навчальної діяльності студентів та слухачів. Тест, незважаючи на його недоліки, на сьогодні є єдиним відомим технологічним інструментом кількісного вимірювання рівня знань і результатів навчання. Без такого інструменту управляти навчальним процесом неможливо. Це означає, що розробці і вдосконаленню тестових завдань слід приділяти як можна більше уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тест – це система формалізованих завдань, за результатами виконання яких можна судити про рівень знань, умінь і навичок випробуваного. Час виконання всього набору завдань, як правило, обмежений [1].

Тест складається з тестових завдань – навчальних ситуацій з обмеженням ресурсів (часу, використання підручників, питань викладачеві тощо), для яких тестований повинен вибрати найбільш вірний, на його погляд, варіант відповіді на те чи інше ситуаційне питання із запропонованих йому варіантів або ж сам сконструювати такий варіант. [2]

Часто плутають два поняття: завдання в тестовій формі і тестове завдання. Для завдання у тестовій формі істотною є вимога відповідності форми і змісту. До тестових завдань в першу чергу висувається вимога наявності інформації про їх складність.

Тести – це завдання, організовані у такий спосіб, що всі студенти мають можливість працювати одночасно в однакових умовах і фіксувати виконання тестових завдань заздалегідь визначеними відповідями. Завдання тестів завжди вирішуються однозначно, правильність відповіді визначається за допомогою ключів – впорядкованих наборів правильних відповідей по кожному варіанту.

Тест – це стандартизоване завдання, за результатами якого можна зробити висновки про знання, уміння і навички, отримані студентами під час вивчення матеріалів лекцій, практичних або лабораторних занять, самостійної роботи.

Тестування – це форма контролю знань студентів, заснована на застосуванні тестів. Вона являє собою процес вимірювання отриманих знань на основі тестових завдань. Ця технологія сьогодні є невід'ємною складовою державного стандарту освіти, однією з форм контролю і самоконтролю отриманих в процесі навчання знань. [3, 4] Тести дозволяють визначити ступінь засвоєння матеріалу певної дисципліни або її окремого розділу. Як система формалізованих завдань, призначених для встановлення відповідності освітнього (кваліфікаційного) рівня особи до вимог освітніх (кваліфікаційних) характеристик, тести використовуються на різних етапах навчання.

Для поточного і підсумкового контролю можуть використовуватись як паперові, так і електронні варіанти тестів. Останні дозволяють організовувати адаптовану персонально під кожного студента автоматизовану тестову перевірку знань. Ефективність і доцільність застосування такої автоматизованої діагностики визначається, перш за все, можливістю реалізації індивідуального підходу до кожного студента, високою оперативністю та інформативністю результатів діагностики.

До завдань у тестовій формі висуваються такі вимоги [1, 5]: стислість, технологічність, однако-

вість правил оцінювання відповідей, правильність форми, коректність змісту, логічність формулювання, наявність певного місця для відповідей, правильність розташування елементів завдання, однаковість інструкції для усіх студентів, адекватність інструкцій формі і змісту завдання.

Контроль шляхом оцінювання отриманих в процесі навчання знань та умінь є найважливішим компонентом сучасного освітнього процесу. Від його правильної організації на всіх етапах залежить якість отриманих знань. Діагностувати, контролювати, перевіряти і оцінювати знання, вміння студентів потрібно в тій логічній послідовності, в якій проводиться їх вивчення. Крім того, необхідно проводити аналіз рівня якості всіх тестових завдань, які використовувалися для організації контролю знань, з використанням процедур статистичної обробки результатів тестування і методів оцінки якості тесту, які базуються на класичній теорії тестування [1].

Метою статті є аналіз методів та технологій побудови тестових завдань для оцінювання якості засвоєння матеріалів навчальної дисципліни; визначення правил, принципів, методів та підходів до розробки тестових завдань і організації процедури тестування та обробки його результатів; розробка процедури оцінювання якості тестів для подальшого їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Успішність навчання багато в чому залежить від організації навчального процесу, однією з складових якого є засоби перевірки набутих знань. При створенні тестів постає задача перетворення учбового матеріалу в тестові завдання, які в подальшому становитимуть єдиний тестовий матеріал.

Розпочинаючи укладання тесту для перевірки знань з деякої дисципліни необхідно з'ясувати, які саме знання слід оцінювати. Якщо дисципліна складається з розділів, то знання дисципліни – це знання розділів. Відповідно, при подальшій деталізації, якщо розділ складається з тем, то знання розділу – це знання тем, що входять до розділу. Наступний етап структурування – це визначення поняття “знання тем, що входять до розділу”. Крім такого структурування навчального матеріалу слід визначити, які саме структурні елементи дисципліни повинен засвоїти студент. Це можуть бути теорії, закони, висновки, алгоритми, правила; поняття; методи наукового пізнання: досвід, спостереження експерименту, умови спостереження; приклади; гіпотези, проблеми. Між цими елементами слід встановити логічні зв'язки, які дозволять скласти логіко-структурні схеми тем, розділів і всієї дисципліни в цілому. На логіко-структурних схемах слід позначити ті структурні елементи і зв'язки між ними, знання яких необхідно перевірити в процесі тестування. Після виконання всіх описаних дій зміст тестових завдань буде визначено.

Наступний крок – вибір оптимальної форми завдань. Вважається, що найбільш оптимальним є тест, який складається з завдань однієї форми. Однак викладач може обирати як форму завдання, так і форму теста. Як правило, цей вибір зумовлюється задачами, які повинно вирішити тестування. Так, наприклад, для проведення вхідного контролю з якогось розділу навчальної дисципліни доцільно використовувати закриту форму завдань як найпростішу і найлегшу. В цьому випадку тест є гомогенним як за формою, так і за змістом. Якщо ж проводиться перехресний вхідний контроль на знання з декількох розділів дисципліни або декількох дисциплін, то тест може бути гомогенним за формою, але гетерогенним за змістом. Для тестів, які здійснюють підсумковий контроль знань доцільно використовувати тестові завдання всіх форм.

Після визначення форми тестових завдань слід перейти до складання плану теста. Вважається, що оптимальна кількість завдань в тесті може варіюватись в межах від 30 до 60. Слід провести розподіл завдань за розділами курсу і за структурними елементами, які студент повинен засвоїти. При цьому на розділи, які вважаються більш важливими, слід відвести більшу кількість тестових завдань. Так само, більшу кількість тестових завдань (пропорційно в кожному розділі) слід відвести на більш важливі структурні елементи.

Розглянемо приклад. Припустимо, що навчальна дисципліна складається з чотирьох розділів, які за своєю важливістю мають таку відсоткову вагу:

Розділ 1 – 20%, Розділ 2 – 30%; Розділ 3 – 40%, Розділ 4 – 10% (Всього 100%). За результатами навчання студенти повинні:

А) знати визначення, закономірності, принципи (вага – 20%);

Б) вміти застосовувати принципи та закономірності при вирішенні задач (вага – 40%);

В) вміти визначати переваги та недоліки (вага – 20%);

Г) вміти давати текстову, графічну або схематичну інтерпретацію матеріалу (вага – 20%).

Наш тест складатиметься з 50 тестових завдань. Кількість тестових завдань, визначених для кожного розділу, повинна бути пропорційна значенню ваги розділу, тобто для Розділу 1 це 10 питань, для Розділу 2 – 20 питань, Розділів 3 і 4 по 10 питань відповідно. В межах кожного розділу кількість тестових питань повинна відповідати вазі структурних елементів. Так, наприклад, по Розділу 1 для перевірки засвоєння визначень, закономірностей та принципів слід застосувати 20% від 10 питань, відведених для Розділу 1. Таким чином повний розподіл тестових питань за видами знань, навичок та умінь виглядає так. Всього для тестування по Розділам 1, 3 і 4 необхідно включити в тест по 10 питань. З них 2 перевірятимуть засвоєння визначень, закономірностей

тей, принципів, 4 – вміння застосовувати принципи та закономірності до вирішення задач, 2 – вміння визначати переваги та недоліки і 2 – вміння давати текстову, графічну або схематичну інтерпретацію матеріалу. По Розділу 2 маємо 4, 8, 4 і 4 питання відповідно. В результаті ми отримали набір тестових завдань, які вже можна використовувати для оцінки якості знань, набутих студентами при вивченні дисципліни.

Після проведення тестувань на досить великих групах студентів можна провести детальний статистичний аналіз якості тесту. Для цього слід використовувати методи системного аналізу статистичних показників. В системі дистанційного навчання Moodle існують засоби, які визначають загальні статистичні показники по тесту. Для аналізу якості розробленого тесту можна скористатися наступною послідовністю дій.

Крок 1. Первинний аналіз успішності відповідей на кожне запитання. Визначення середньої оцінки (нормальна середня оцінка повинна знаходитись в інтервалі 50-75%) та медіани оцінок для першої спроби (середнього значення між найменшим і найбільшим значеннями). Медіана ділить ряд значень на дві рівні частини, по обидві частини від неї розміщується однакова кількість одиниць сукупності.

Крок 2. Визначення індексу легкості та стандартного або середнього квадратичного відхилення дозволить отримати інформацію про доречність використання в тесті тих чи інших тестових завдань.

На цьому кроці аналізується середній результат успішності для кожного завдання. Ця величина має назву “індекс легкості” і визначає міру складності завдання. Індекс легкості тестового питання (або відсоток вірних відповідей) – показує, яка частина студентів відповіла правильно на тестові питання. Він розраховується як відношення середнього значення оцінок, набраних студентами при відповіді на *i*-е тестове завдання до максимальної кількості балів, які можна отримати за відповідь на це завдання. Тест повинен включати завдання різного рівня складності, але слід уникати завдань з індексом легкості, близьким або рівним 0 і 100%. Нульове значення індексу означає, що тестове завдання виявилось дуже простим і всі студенти дали вірні відповіді, в протилежному випадку тестове завдання виявилось дуже складним. Таким чином, ми бачимо що чим більша величина міри легкості завдання, тим більша частина студентів успішно справляється із цим завданням [4]. Тестове завдання слід вважати завданням середньої складності, якщо його міра легкості знаходиться в інтервалі [0,36; 0,84] [5]. При цьому тестові завдання, які не попали у цей інтервал, підлягають редагуванню або видаленню.

Стандартне або середнє квадратичне відхилення – це показник, який вимірює діапазон рознесен-

ня балів, отриманих випробуваними при відповіді на конкретне запитання тесту, тобто показує, наскільки в середньому відхиляються конкретні значення тестових оцінок від середнього їх значення. Якщо для якогось тестового завдання середнє квадратичне відхилення дорівнює 0, то це означає, що всі студенти отримали за це питання однакову оцінку. Таке питання слід визнати невдалим і виключити з тесту. Завдання зі значенням середнього квадратичного відхилення менше 0,3 рекомендується виключати з тесту через їхню недостатню здатність до диференціації.

Крок 3. Оцінювання тестових завдань за допомогою таких критеріїв, як призначена вага та ефективна вага.

Призначена вага призначається тестовому завданню, як правило, у відсотках від загальної оцінки тесту. Якщо всі тестові питання оцінюються однаково, наприклад, в 1 бал, то призначена вага для всіх однакова. Якщо ж для тестових питань визначено різну складність, і, відповідно, різні бали, то призначена вага буде різною.

Ефективна вага характеризує фактичну частку конкретного тестового завдання в підсумковій оцінці студентів за тест. Сумарно ефективна вага повинна дорівнювати 100%. Призначена вага і ефективна вага дозволяють порівнювати тестові завдання. Якщо для деякого тестового завдання ефективна вага більше, ніж призначена вага, то це завдання має більшу частку в підсумковій оцінці, ніж планувалось і навпаки.

Крок 4. Далі усіх учасників тестування слід ранжувати відповідно до загального результату тестування і побудувати гістограму успішності відповідей на кожне запитання. Форма гістограми вказуватиме на валідність завдання. Для валідних тестових завдань спостерігатиметься монотонне спадання гістограми від групи найуспішніших студентів до найслабших. Для невалідних тестових завдань, які слід відкоригувати або замінити, гістограма коливатиметься біля певної горизонтальної лінії [2, 3].

Крок 5. Обчислення індексу дискримінації та коефіцієнту дискримінації завдання. Індекс дискримінації показує, наскільки пов’язані між собою правильність відповіді на дане питання з іншими питаннями тесту. Цей показник є індикатором здатності конкретного тестового питання відокремити більш успішних студентів від менш успішних. Вважається, що студенти з високими оцінками за деяке завдання матимуть вищі оцінки і за тест в цілому (при цьому значення індексу дискримінації буде позитивним). Від’ємні значення індексу свідчать про те, що слабкі студенти відповідають на дане тестове завдання краще, ніж сильні. В цілому ж індекс дискримінації дозволяє визначити необхідність корегування тестових завдань. Так, зна-

чення індексу дискримінації, що перевищує 50 вважається нормальним, при значеннях 30–50 слід виконати невелике корегування тестового завдання, при значеннях 20–29 тестове завдання необхідно переробити, значення 0–19 свідчать про те, що завдання потрібно вилучити з тексту або суттєво перероблювати. Завдання, які мають від'ємні значення індексу дискримінації слід обов'язково вилучати з тексту. Таким чином, індекс дискримінації визначає, наскільки конкретне тестове завдання розрізняє екзаменованих з високим і низьким балами. Для розрахунку індексу із загальної сукупності досліджуваних слід виділити дві підгрупи – тих, хто отримав найвищі сумарні бали, і тих, хто отримав найнижчі. Індекс дискримінації завдання визначатиметься як різниця між відносними кількостями студентів, які правильно виконали це завдання в цих двох підгрупах.

Коефіцієнт дискримінації – інша міра здатності конкретного тестового завдання виділяти сильних і слабких випробовуваних. Являє собою коефіцієнт кореляції між множиною значень відповідей, отриманих студентами при відповіді на конкретне питання, з результатами виконання ними тесту в цілому. Він може приймати значення між +1 та -1. Позитивні значення відповідають тестовим завданням, які дійсно розділяють добре та слабо підготовлених студентів. Від'ємні значення коефіцієнта свідчать про те, що слабо підготовлені студенти відповідають на тестове завдання в середньому краще ніж добре підготовлені. Тестові завдання з від'ємним значенням цього коефіцієнта потрібно вилучити, оскільки вони не дозволяють вірно оцінити рівень підготовки студентів. Перевагами коефіцієнта дискримінації порівняно з індексом дискримінації є те, що він використовує усі результати тестування всієї сукупності студентів, а не тільки результати сильної і слабкої групи. Таким чином, цей параметр є більш чутливим для того, щоб ефективно визначати якість тестових завдань.

Крок 6. Для перевірки статистичних гіпотез використовують припущення щодо нормального розподілу сумарних балів випробовуваних. Тому ці бали слід дослідити на відхилення від нормального розподілу. Тестування вважається об'єктивним, якщо коефіцієнти асиметрії та ексцесу наближаються до нуля [2, 3, 5]. Значення асиметрії розподілу показує, наскільки крива розподілу відхиляється ліворуч або праворуч від нормального закону розподілу. Якщо значення асиметрії дорівнює нулю, то це свідчить про те, що результати тестування абсолютно відповідають нормальному закону розподілу. При позитивному значенні асиметрії крива розподілу нахилена ліворуч. Це свідчить про те, що тест в цілому був складним для групи студентів. Негативне значення асиметрії свідчить, що тест в цілому був для групи студентів легким. При цьому

крива розподілу нахилена праворуч. В будь-якому випадку, якщо асиметрія розподілу суттєво відрізняється від нульової, то потрібно проаналізувати тест з метою його виправлення.

Крок 7. Визначення надійності тесту. Розділивши тестову матрицю на дві половини (перша складається із завдань з парними номерами, а друга – з непарними) і розрахувавши коефіцієнт кореляції, можна оцінити надійність тесту. Тест вважається достатньо надійним, якщо значення коефіцієнта потрапляє в інтервал [0,6–0,89]. Надійність вважається дуже високою, якщо коефіцієнт сягає значення 0,9 та вище [2-4].

Крок 8. Визначення валідності тесту. За коефіцієнт валідності обирається коефіцієнт кореляції результатів тестових вимірювань і незалежної експертної оцінки. Якщо експертна оцінка кожного запитання неможлива (наприклад, внаслідок значного обсягу тестових завдань), то як експертну оцінку можна розглядати індекс складності тесту. Тест можна вважати валідним, якщо коефіцієнт кореляції стає більшим за 0,6 [5].

Перевірка і оцінка знань у формі тестів з подальшою статистичною обробкою виконують, принаймні, вісім функцій: контрольну, навчальну, виховну, організаторську, розвиваючу, методичну, діагностичну, стимулюючу. Слід відзначити, що, у порівнянні з традиційними методами контролю засвоєння знань, умінь і навичок студентами, тестування має такі переваги.

1. Забезпечує об'єктивність контролю рівня знань студентів. Це досягається стандартизацією процедури проведення, перевірки показників якості завдань і тестів в цілому. Оцінка досягнень у навчанні здійснюється, як правило, стандартизованими процедурами; під час тестування студенти знаходяться в однакових (стандартних) умовах і використовують приблизно однакові за властивостями вимірювальні матеріали (тести).

2. Виключає суб'єктивні фактори, зумовлені особистим ставленням викладача до того чи іншого студента. Автоматизоване тестування ставить всіх студентів у рівні умови як в процесі проведення контролю знань, так і в процесі оцінювання результатів тестування.

3. Всеосяжність тестів. Тестування може включати в себе як завдання з окремих тем та розділів курсу, так і завдання, які охоплюють всі теми курсу, вивчені на момент тестування. Це дозволяє, з одного боку, виявити поточні знання студентів та зменшити елемент випадковості при оцінюванні знань, а з іншого боку, за допомогою тестування можна встановити рівень знань студента з предмету як в цілому, так і з окремих його розділів.

4. Точність вимірювання рівня знань студентів. Тест – це точний інструмент оцінювання знань, для якого визначена шкала і правила оцінювання.

5. Швидка і зручна обробка результатів. Застосування засобів комп’ютерного автоматизованого тестування суттєво скорочує непродуктивний час, який при класичних підходах витрачається на перевірку паперових тестів.

6. Аналіз динаміки засвоєння матеріалу шляхом статистичного дослідження тестових результатів, отриманих в різні часові проміжки.

Тести і тестування не слід абсолютизувати. Тестування має свої недоліки, серед яких основними є такі:

1. Результати тестування, хоча і включають в себе інформацію про прогалини в знаннях з конкретних тематичних розділів, але не дозволяють зробити висновки про причини цих прогалин.

2. Тест не дозволяє перевіряти і оцінювати знання, які пов’язані з розвитком творчих здібностей, тобто імовірнісні, абстрактні і методологічні знання.

3. Перевірка глибини розуміння матеріалу є ускладненою, хоча і можливою.

4. Неможливо проконтролювати випадкові помилки, зумовлені неувагою студента, нерозумінням завдання тощо.

Висновки і перспективи використання результатів дослідження. Дослідження, проведені в роботі, показали, що тестування є прогресивним та перспективним підходом до оперативної і підсумкової перевірки якості знань. При всіх обмеженнях і недоліках тестова технологія є швидким і надій-

ним способом перевірки рівня засвоєння матеріалу. Результати тестування мають більш об’єктивний характер і не залежать від професійних якостей викладача.

Аналіз методів та технологій побудови тестових завдань для оцінювання якості засвоєння матеріалів навчальної дисципліни дозволив визначити правила, принципи, методи та підходи до розробки тестових завдань; запропонувати покрокову модель організації процедури тестування та обробки його результатів; розробити процедури оцінювання якості тестів для подальшого їх вдосконалення. Все це дозволить в подальшому розробляти більш якісні тести і, відповідно, мати більш точну інформацію про навчальні досягнення студентів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аванесов В.С. Научные основы тестового контроля знаний. / В.С.Аванесов – М.: Исследовательский центр, 1994. – 135 с.
2. Гутгарц Р.Д. Компьютерная технология обучения. / Р.Д. Гутгарц, В.П. Чебышева // Информатика и образование. – 2000. – №5. – С. 44-45
3. Ким, В.С. Тестирование учебных достижений: монография / В.С.Ким – Уссурийск, Издательство УГПИ, – 2007. – 214 с.
4. Талызина, Н.Ф. Управление процессом усвоения знаний (психологические основы). / Н.Ф.Талызина – М.: Издательство Московского университета, 1984г. – 343 с.
5. Янченко О.І. Форми і методи контролю знань в умовах сучасних навчальних технологій [Електронний ресурс]. // О.І. Янченко – Кривий Ріг. – 2008. – 27 с. – Режим доступу: <http://yancholga5.narod.ru/kontrol.pdf>.

УДК: 331.1(075.8)+005.95

Н.М. ВИШНЕВСЬКА

м. Житомир

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НАБОРУ ТА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. У статті розглянуто сучасні технології набору та відбору конкурентоспроможного персоналу, їх особливості та можливості використання на підприємствах. Проаналізовано переваги та недоліки методів набору та відбору персоналу.

Ключові слова: персонал, підбір, відбір, рекрутинг, хедхантинг, кадровий менеджмент, прелімінаринг, організація.

Аннотация. В статье рассмотрены современные технологии набора и отбора конкурентоспособного персонала, их особенности и возможности применения на предприятиях. Проанализированы преимущества и недостатки методов набора и отбора персонала.

Ключевые слова: персонал, подбор, отбор, рекрутинг, хедхантинг, кадровый менеджмент, преліминаринг, организация.

Abstract. The status of the technology and the selection of competitive personnel, as well as those who can be in the company. An analysis of perevali and short-term recruitment methods and staff has been analyzed.

Key words: personnel, training, recruitment, heading, personnel management, planning, organization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення трудові ресурси є невід’ємною

складовою діяльності кожного підприємства, адже підприємства не будуть функціонувати, якщо немає

відповідного штату працівників, які вкладають свої сили у розвиток підприємства. Одним із актуальних питань для кожної організації є підвищення кадрового потенціалу. Створення ефективної системи управління персоналом стає першочерговим завданням, спрямованим на задоволення кадрових потреб як у кількісному, так і в якісному відношенні.

Визнання персоналу ключовим елементом успіху підприємств означає потребу у відповідному управлінні трудовими ресурсами, що пов'язано з необхідністю вирішення низки проблем, які стосуються: пошуку, утримання й розвитку працівників, мотивування, створення відповідних умов праці, оцінки ефективності використання персоналу тощо.

Одним з ключових компонентів кадрової системи є політика підприємства по відборі персоналу, оскільки вона грає важливу роль для досягнення місії та цілей організації. Ступінь ризику на етапі відбору персоналу неможливо завчасно прорахувати, оскільки існує велика можливість закрити вакансію не тим кандидатом, що приведе до подальших, пов'язаних з незадовільною роботою кандидата, фінансових витрат. Ступінь ризику названого процесу можна мінімізувати, якщо скласти точний та правильний опис вакансії, чітко визначити рівень вимог до кандидата, фінансувати процес відбору персоналу та не допустити невихід відібраного кандидата на роботу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням системи управління персоналом на підприємствах в цілому та вивченням питання відбору кадрів займалась велика низка як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід зазначити: Д.А. Аширову, Т.Ю. Базарову, М.И. Басакіна, І.В. Бизюкову, А.О. Блінова, Н.Л. Гавкалова, Б.Н. Генкіна, Е.Н. Дубиненкову, А.П. Егоршина, І.Ю. Жилиєву, А.Я. Кибанова, К.А. Кравченко, М.И. Магуру, І.К. Макарову, С.А. Шапіро. Роботи зазначених авторів присвячені розробці теоретичних, методологічних та методичних питань ефективної системи управління персоналом як основи інноваційності організації, забезпечення кадрового менеджменту на принципах адаптивності і престижності.

Наприклад, Г.В. Назарова вважає, що управління персоналом – це постійний процес вирішення проблем комплектування організації персоналом відповідної якості та кількості, що вимагає виконання певних завдань: набір, підбір, управління кар'єрою, адаптація працівників, оцінка персоналу та ін. [6].

Заслуговує на увагу думка І.Ю. Жилиєвої, яка визначає підбір персоналу – це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і відбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на це робоче місце, з урахуванням його кваліфікації, спеціальності,

особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів підприємства [2].

Такі автори, як А. Федорова та В. Бокій в роботі в роботі “Сучасні проблеми у процесі відбору та найму персоналу в організації” виділили основні помилки, які сьогодні допускають майже всі підприємства під час пошуку працівників [7]. Однак питання постійного вдосконалення системи набору та відбору персоналу завжди залишається актуальним та вимагає використання інноваційних технологій.

Формулювання мети статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів процесу набору та відбору персоналу, у вивченні його сучасних нестандартних та інноваційних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення вже не викликає сумніву те, що одним із найголовніших факторів успішного функціонування підприємства є його персонал, від якого залежить продуктивність діяльності підприємства в цілому. Щоб підприємство могло досягти своєї мети на конкурентному ринку, воно мусить знайти відповідні кадри.

Пошук і набір персоналу є першочерговим та найбільш головним етапом в системі управління персоналом.

Актуальність даного питання підкреслюється тим, що методика відбору на роботу є застарілою та на більшості українських підприємств використовуються неефективні методи відбору персоналу. Процес відбору персоналу для кожного підприємства є специфічним, однак можна виділити основні етапи, яких дотримуються працівники кадрових служб (Рис. 1).

Попередній аналіз працівників підприємства, спроможних зайняти вакантну посаду – першочерговий етап в процесі відбору персоналу. Отже використовуються внутрішні джерела залучення персоналу: внутрішній конкурс (оголошується конкурс на зайняття вакантної посади та відбувається боротьба між претендентами за вакантну посаду); ротація (відбувається горизонтальне переміщення працівника за посадою); суміщення професій (посад) (виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника за рахунок збільшення інтенсивності праці та обсягу роботи, що виконується).

Крім внутрішніх джерел покриття потреби в персоналі існує можливість залучення працівників ззовні. Для цього використовуються наступні джерела: кадрові служби, інтернет-ресурси, рекрутингові агенції, оголошення в ЗМІ, ярмарки роботодавців, рекомендації організацій-партнерів.

Сучасні HR-менеджери найчастіше у своїй роботі використовують наступні особливі технології відбору кадрів із зовнішніх джерел:

1. Рекрутинг – підбір кадрів серед претендентів, які зайняті пошуком роботи. За допомогою рекру-

тингу зазвичай набирають співробітників середньої та нижчої ланки.

2. Аутсорсинг персоналу – це послуги у сфері кадрового менеджменту, спрямовані на виведення персоналу за штат компанії-замовника і оформлення його в штат компанії-провайдера. При цьому провайдер бере на себе повну юридичну відповідальність за персонал, включаючи ведення кадрової документації і бухгалтерії, виплату заробітної плати, податків, соціальне та медичне страхування, оформлення відпусток, відряджень, премій тощо [4].

3. Executive search – застосовується для підбору рідкісних спеціалістів і менеджерів вищої ланки. В даному випадку розглядаються кандидатури не тільки тих, хто шукає роботу, але і працюючих фахівців.

4. Head hunting – використовується відносно рідко і полягає у вербуванні фахівців, що працюють в інших компаніях. Цей прийом застосовують, якщо мова йде про професіоналів, що володіють рідкісною спеціальністю, або винятковим рівнем майстерності, з унікальними компетенціями (наприклад, керівників підприємства, топ-менеджерів, юристів, бухгалтерів, фахівців рідкісних спеціальностей тощо).

5. Прелімінарінг – особливість методу полягає в тому, щоб залучати до роботи здібних студентів і молодих фахівців після закінчення навчання з перспективою подальшого працевлаштування [1].

6. Краудсорсинг. Краудсорсинг представляє собою передачу невизначеному колу осіб певних виробничих функцій на підставі публічної оферти, яка не має на увазі укладення трудового договору. Іншими словами, краудсорсинг схожий на аутсорсинг, проте аутсорсинг передбачає передачу роботи про-

фесіоналам, які виконують цю роботу за гроші, а щодо краудсорсингу ситуація інша – роботу виконують низькооплачувані або неоплачувані любителі-професіонали, які отримують завдання зазвичай через мережу Інтернет та витрачають на її виконання свій вільний час. Очевидний плюс краудсорсингу – залучення небайдужих та зацікавлених осіб, що дозволяє, з одного боку, зекономити бюджет, а з іншого – впровадити інновацію [3].

Відбір персоналу має проводитись з урахуванням оцінки потенціалу, індивідуальних характеристик, віку працівника, виробничого стажу, кваліфікації і базуватись на наступних принципах: відповідності (відповідність особистих та ділових якостей претендента на роботу вимогам вакантної посади); перспективності (врахування таких умов, як визначення тривалості періоду роботи на одній посаді, можливість зміни професії або спеціальності, стану здоров'я та ін.).

Співбесіда проводиться заради того, щоб фірма могла вибрати найкращого кандидата на вакантну посаду з поміж тих, хто звернувся до неї з наміром працевлаштуватись. Проблемою є те, що в рамках проведення звичайної традиційної співбесіди компетентність та рівень кваліфікації працівників, які її проводять, є недостатнім. Тому є сенс шукати нові підходи до формування процесу прийому на роботу.

Цим процесом повинні займатися грамотні і зрілі фахівці, які мають практичні навички ведення бесіди, можуть співвіднести здатності кандидата до вимог вакансії, знають стан ринку праці в своїй галузі. Однак, професійна невідповідність працівників кадрових служб є однією з проблем ефективного відбору персоналу на підприємстві.



Рис. 1. Основні етапи підбору персоналу

Однак можуть виникати певні проблем, що знижують ефективність співбесіди як інструменту добору кадрів. Основа цих проблем має емоційний і психологічний характер. Так, наприклад, існує тенденція ухвалення рішення про кандидата на основі першого враження, без врахування сказаного під час співбесіди.

Інша проблема полягає в тенденції оцінювати кандидата в порівнянні з особою, з якою проводилась співбесіда безпосередньо перед цим. Якщо попередній співрозмовник виглядав особливо погано, то наступний кандидат буде виглядати досить добре.

Все більш поширенішими стають нестандартні методи підбору персоналу, які передбачають проведення не зовсім звичайної співбесіди з претендентом. Такі методи мають свої особливості та умови застосування (Табл. 1) [5].

Також у тих, хто проводить інтерв'ю, є ще й така тенденція, як оцінка більш сприятливо тих кандидатів, зовнішній вигляд, соціальний стан, манери яких у більшій мірі нагадують їх власні.

Доцільно перед проведенням співбесіди розробляти карту вимог до претендента, в якій необхідно описати вакантну посаду, якості, що визначають ефективність конкретної діяльності. Цей опис можна зробити за такою схемою:

- найменування посади;
- місце роботи;
- підпорядкованість;
- міра відповідальності;
- види робіт, що виконуються (функціональні обов'язки);
- виробничі зв'язки і контакти;
- робота в команді.

Використовуючи опис посад, слід складати до них вимоги за ступенем важливості кожної посади.

Під час підготовки до співбесіди слід зауважити, що стандартизованість запитань спонукає респондентів до відповідей по шаблону, що з одного боку не зовсім погано, а з іншого – призводить до неширих відповідей, що в подальшому ускладнює роботу.

Під час співбесіди є можливість виявити рівень мотивації майбутнього працівника, отримавши детальні описи його ідеального робочого місця, колективу, корпоративної культури, особистості начальника тощо. Отримана інформація дозволить оцінити наскільки посада, що пропонується, відповідає його очікуванням, а також яскраво ілюструє його мотивацію.

Ще одним із методів, що заслуговують на увагу при відборі персоналу, є профільний бізнес-кейс – це приклад робочої ситуації, вирішення якої дозволяє з'ясувати і оцінити ключові для даної посади якості, компетенції, готовність кандидата вирішувати типові та нестандартні завдання, скласти уявлення про його цінності, погляди, моделі поведінки та особистісних якостей. На відміну від інтерв'ю за компетенціями, де кандидат моделює минулий досвід, кейси дозволяють оцінити людину в даний момент. Даний метод надійний за умови точно і професійно підбраною робочої ситуації.

При відборі необхідно використовувати комплекс різних методів, оскільки окремо вони не дають вичерпної інформації про кандидата. Результати, отримані за допомогою одного методу, потрібно доповнювати даними, отриманими за допомогою інших методів, тільки тоді можна розраховувати на те, що відібрані співробітники будуть

Таблиця 1.

Види нестандартних співбесід при прийомі на роботу

Види співбесіди	Характеристика	Недоліки
Case-інтерв'ю	оцінка комунікабельності та винахідливості здобувача	застосовується для визначення ступеня конфліктності, агресивності майбутнього співробітника, а також його схильність до переадресації відповідальності, так як при вирішенні кейса людина зазвичай показує зручну для себе модель поведінки в складній ситуації
Проективне інтерв'ю	оцінка індивідуального сприйняття будь-якої певної задачі, поставленої перед кандидатом на посаду	проектні питання використовуються на співбесіді тоді, коли роботодавці хочуть з'ясувати погляди претендента, його переваги, цінності, способи взаємовідносин, і те, що його мотивує.
Провокаційне інтерв'ю	ґрунтується на попередній відмові претендентові в роботі і проведення оцінки його подальшої поведінки	доцільно застосовувати в рідкісних випадках, воно може бути виправдано для таких фахівців, яким необхідна психологічна витримка і гарт.
Brainteaser-інтерв'ю	кандидат на посаду зобов'язаний вирішити логічну задачу або відповісти на хитромудрі питання	Brainteaser-інтерв'ю підходить для професій, в яких важлива креативність людини, наприклад, для менеджерів по рекламі, піар-менеджерів, аудиторів, програмістів і інших представників розумової праці.
Стресове інтерв'ю	проводиться в незвичайному місці або в процесі співбесіди претендентові задаються несподівані питання	призначено для тих, хто в процесі роботи стикається зі стресом і повинен вміти правильно на нього реагувати. Тобто виявляти такі якості, як стресостійкість, вміння грамотно вести себе в конфліктних ситуаціях, вміння продуктивно розподіляти увагу.

максимально відповідати встановленим критеріям добору і повністю влаштовують організацію.

Для того, щоб зрозуміти, яку роботу можна до-ручити іншим організаціям (наприклад, рекрутин-говим агентствам), а яку слід виконувати силами власного відділу кадрів, слід визначити весь комп-лекс необхідних кроків з пошуку і відбору нових працівників. Комплексний підхід до пошуку і відбо-ру нових працівників передбачає вирішення, що-найменше, п’яти основних завдань: визначення кількісної та якісної потреби в персоналі з урахуван-ням основних цілей і можливостей підприємства; пошук можливих джерел кадрового поповнення і вибір засобів і методів, які можуть використовуватися для залучення підходящих кандидатів; роз-робка критеріїв для відбору кандидатів, найбільш придатних для заняття наявних вакансій; підбір або розробка методів відбору кадрів, що дозволяють найкраще оцінити ступінь відповідності кандидатів розробленими критеріями; забезпечення оптималь-них умов для адаптації нових працівників до робо-ти на підприємстві.

Загалом проблема відбору претендента на по-саду є багатогранною. Тому підходити до цього потрібно правильно, грамотно і з розумінням. Адже від правильного (або навпаки) прийнятого рішен-ня залежить доля організації в цілому. Тому перед особою або відділом, що здійснюють процес відбо-ру стоїть непроста та відповідальна місія: знайти та розпізнати дійсно достойного працівника, який буде гідний займаної посади.

Висновок. Таким чином, з урахуванням проана-лізованих джерел підбору та відбору персоналу можна стверджувати, що на ефективність даного

етапу впливає велика низка факторів: стан ринку праці, репутація та економічне становище органі-зації, профіль вакансії, вид діяльності, корпоратив-на культура тощо.

Слід відмітити, що використання лише одного певного методу не дає точного результату. Конку-рентоздатність підприємства на ринку залежить від повноцінного використання сучасних, інноваційних методів та технологій у кадровому менеджменті.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бармакова Н. Сучасні методи підбору персоналу [Електронний ресурс] / Н.Бармакова // HR-Portal. – 2012. – Режим досту-пу: <http://hr-portal.ru/article/sovremennye-metody-podborapersonala>.
2. Жилиєва І.Ю. Передумови виникнення рекрутингу як інструменту з підбору персоналу [Електронний ресурс] / Жилиє-ва І.Ю. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU_XPI_59_2010_15.pdf]
3. Краудсорсинг: с миру по нитке. Электронный ресурс. Режим доступу: http://spb.rabota.ru/rabotodateljam/upravlenie_personalom/kraudsorsing_s_miru_po_nitke.html.
4. Любохинець Л.С. Тенденції впровадження аутстафін-гу та лізингу персоналу в умовах глобалізації: світовий досвід та вітчизняна практика / Л.С. Любохинець // Вісник Хмельницько-го національного університету. – 2011. – № 6 (1). – С. 133. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_1/132-139.pdf.
5. Методи відбору персоналу [Електронний ресурс] // Ди-ректор з персоналу. – 2016. Режим доступу до ресурсу: <http://www.hr-director.ru/article/63065-red-metody-otbora-personala>.
6. Назарова Г.В. Технології підбору персоналу на базі сучас-них програмних продуктів / Г.В. Назарова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1. – С. 162-165
7. Федорова А.С. Сучасні проблеми у процесі відбору та найму персоналу в організації [Електронний ресурс] / А.С. Фе-дорова, В.І. Бокій // Вісник київського національного універси-тету технологій та дизайну. – 2013. – Режим доступу до ресур-су: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21608606>.

УДК 336.11:005.53

КАРПОВА Т. С., к. э. н.

г. Киев

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: МЕХАНИЗМ ИХ ПРИНЯТИЯ

Аннотация. В статье обосновано, что принятие решений является основным инструментом управляющего воздействия на проблемы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Выявлено, что управленческие решения – это способ постоянного воздействия управляющей подсистемы на управляемую подсистему для достижения намеченных целей. Представлен механизм диагностики принятия решений в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, включающий этапы принятия управленческих решений, оценку состояния и определение необходимых процедур. Определены количественные и качественные критерии, по которым осуществляется процесс выбора возможных вариантов решений той или иной проблемы, рассмотрены основные этапы разработки управленческих решений. Сделан вывод, что эффективность управленческих решений следует охарактеризовать как совокупность эффективности разработки управленческих решений и эффективности их осуществления.

Ключевые слова: управление предприятием, финансовая деятельность, проблемы управления, принятие управленческих решений, механизм диагностики, эффективность, этапы разработки управленческих решений.

Анотація. У статті обґрунтовано, що прийняття рішень є основним інструментом керуючого впливу на проблеми управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Виявлено, що управлінські рішення являють собою спосіб постійного впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему для досягнення намічених цілей. Представлений механізм діагностики прийняття рішень в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства, що включає етапи прийняття управлінських рішень, оцінку стану і визначення необхідних процедур. Визначено кількісні та якісні критерії, за якими здійснюється процес вибору можливих варіантів рішень тієї чи іншої проблеми, розглянуті основні етапи розробки управлінських рішень. Зроблено висновок, що ефективність управлінських рішень слід охарактеризувати як сукупність ефективності розробки управлінських рішень і ефективності здійснення цих управлінських рішень.

Ключові слова: управління підприємством, фінансова діяльність, проблеми управління, прийняття управлінських рішень, механізм діагностики, ефективність, етапи розробки управлінських рішень.

Abstract. The article substantiates that decision-making is the main instrument of managing influence on the problems of managing the financial and economic activities of an enterprise. It is revealed that management decisions represent a method of permanent influence of the control subsystem on a managed subsystem in order to achieve the intended goals. A mechanism for diagnosing decision-making in the management of the financial and economic activities of the enterprise is presented, including the steps of making managerial decisions, assessing the state and determining the necessary procedures. Quantitative and qualitative criteria are determined, according to which the process of choosing possible solutions to a particular problem is being carried out, 14 main stages of development of management decisions are considered. It is concluded that the effectiveness of managerial decisions should be characterized as a combination of effectiveness in the development of management decisions and the effectiveness of the implementation of these management decisions.

Keywords: enterprise management, financial activity, management problems, management decision making, diagnostic mechanism, efficiency, development stages of management decisions.

Постановка проблемы. В условиях изменений в экономике Украины управление финансовой деятельностью предприятия характеризуется множеством проблем стратегического и тактического характера, являющимися небезопасными для функционирования предприятия. Именно поэтому выявление и дальнейшее решение проблем управления финансовой деятельностью предприятия требует комплексного исследования, в то время как

принятие решений является основным инструментом управляющего воздействия на проблемы управления финансовой деятельностью предприятия для приближения действительных параметров объекта к эталонным.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на то, что принятие управленческих решений всегда рассматривалось в качестве центрального звена управленческой деятельности

и всегда привлекало внимание известных ученых: Г.Б. Кнорринга [1], М. и А. Майкла, Х. Франклина [2], Т. Питерса, Р. Уотермана [3], Б.Г. Литвака [4], Я.Г. Берсуцкого, Н.Н. Лепы [5], В. Щербакова [6] и др., отсутствует достаточное количество публикаций, освещающих данный вопрос.

Целью данной статьи является необходимость диагностики содержания процесса принятия решений в управлении финансовой деятельностью предприятия для полноты, логичности и установления соответствия формальных и реальных процедур принятия управленческих решений.

Описание основного материала исследования. Принятие управленческого решения представляет собой сознательный выбор руководителем одного из имеющихся вариантов или альтернатив действий, которые сокращают разрыв между текущим и будущим желательным состоянием организации. Процесс принятия решения лежит в основе планирования деятельности любой организации, так как план – это набор решений по использованию ресурсов для достижения целей организации. Принятие решения менеджером – в некоторой степени искусство, а само решение – не только процесс, но ещё и один из видов мыслительной деятельности и проявления воли человека. Данный процесс характеризуют следующие признаки: возможность выбора из множества альтернативных вариантов, наличие цели, необходимость волевого акта лица, принимающего решение.

В процессе формирования управленческих решений на предприятии выделяют следующие эта-

пы: определение целей организации, выявление проблем в процессе достижения этих целей, исследование проблем и постановка диагноза, поиск решения проблемы, оценка всех альтернатив и выбор наиболее подходящей, согласование решений в организации, утверждение решений, подготовка к реализации решений, управление применением решения, проверка эффективности принятых решений.

Принимаемые решения должны основываться на достоверной, текущей и прогнозируемой информации, анализе всех факторов оказывающих влияние на решения, с учетом предвиденья его возможных последствий. Руководители обязаны всесторонне изучать поступающую информацию для подготовки и принятия на ее основе управленческих решений, которые необходимо согласовывать на всех уровнях внутрифирменной иерархической пирамиды управления.

Принятие решений является основным инструментом управляющего воздействия на проблемы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, целью которого является устранение проблем, то есть приближение действительных параметров объекта управления к эталонным. В связи с этим, основная цель диагностики, как эффективного инструмента управления, заключается в решении проблем рационализации технологического процесса принятия решений в области управления финансовой деятельностью предприятия.

Механизм диагностики принятия управленческих решений представлен на рис. 1. Необходимо отметить, что каждое управленческое решение как



Рис. 1. Механизм диагностики принятия решений в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия

инструмент эффективного воздействия субъекта управления на деятельность объекта, должно соответствовать ряду требований. Ими являются: применение научного подхода в управлении; управление в соответствии с экономическими законами и закономерностями; учет особенностей управляемого объекта и ресурсной обеспеченности выполнения управленческих решений; своевременность и гибкость управления; ясность и отсутствие противоречий в управлении; многовариантность управленческих решений и обеспечение их сопоставимости; обеспечение лица, принимающего управленческое решение качественной информацией.

Методы принятия решений, направленных на достижение намеченных целей:

- метод, основанный на интуиции управляющего, которая обусловлена наличием у него ранее накопленного опыта и суммы знаний в конкретной области деятельности, что помогает выбрать и принять правильное решение;
- метод, основанный на понятии “здорового смысла”, когда управляющий, принимая решения, обосновывает их последовательными доказательствами, содержание которых опирается на накопленный им практический опыт;
- метод, основанный на научно-практическом подходе, предлагающий выбор оптимальных решений на основе переработки большого количества информации, помогающий обосновать принимаемые решения. Этот метод требует применения современных технических средств и прежде всего электронно-вычислительной техники.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе анализа учетная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными текущего и перспективного плана, прошлых периодов, других предприятий, среднеотраслевыми; определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей, выявляются недостатки, просчеты, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т.д.

Выбор правильного и эффективного управленческого решения представляет собой результат комплексного использования экономического, организационного, правового, технического, информационного, логического, математического, психологического и других аспектов. Таким образом, управленческие решения – это способ постоянного воздействия управляющей подсистемы на управляемую подсистему, то есть субъекта управления на объект управления. Это воздействие в конечном итоге приводит к достижению намеченных целей.

Управленческое решение в организации представляет собой акт субъекта управления (руководителя организации или группы руководящих лиц), направленный на выбор из нескольких альтернативных вариантов развития организации одного варианта, обеспечивающего достижение намеченных целей с наименьшими издержками [7].

Все управленческие решения можно подразделить на два вида:

- традиционные решения, ранее неоднократно имевшие место; в этом случае следует выбрать один из уже имеющихся альтернативных вариантов;
- нетрадиционные, нестандартные управленческие решения; их выработка связана с поиском новых альтернативных вариантов.

Постановка правильного диагноза проблемам управления финансовой деятельностью предприятия, определение целей их решения с учетом приведенных выше ограничений является предпосылками для правильного определения моделей и методов разработки и принятия управленческих решений, выбор которых зависит от конкретной ситуации и определяется совокупностью факторов, образующих в сочетании друг с другом так называемые “конфигурации”, в зависимости от которых, процесс принятия управленческих решений может быть различным: формализованным или интуитивным (Рис. 2) [7].

Важным элементом разработки управленческих решений в области управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является поиск и оценка допустимых вариантов возможных путей решения проблем и устранения причин их возникновения. Независимо от того, какой метод или синтез методов применяется для разработки принятия управленческого решения по данной проблеме, необходимо воздерживаться от преждевременных суждений и выдвигать как можно большее количество альтернативных вариантов решений. В практике управления считается достаточным рассмотрение не менее трех вариантов решения проблемы и не менее двух вариантов отдельных мероприятий [8].

Управленческие решения всегда связаны с необходимостью воздействий на объект управления с целью приведения его в желаемое состояние. Процесс принятия управленческих решений носит циклический характер, начинается с обнаружения несоответствия параметров плановым заданиям или нормативам и заканчивается принятием и реализацией решений, которые должны это несоответствие ликвидировать. Детальная структуризация процесса принятия управленческих решений представлена схемой:

1. Постановка проблемы
2. Формирование решений
3. Выбор и реализация решения проблемы.

Описание проблемной ситуации дает представление о факторах которые необходимо тщательно проанализировать и рассмотреть при решении. Прежде всего требуется установить, являются ли они внутренними или внешними по отношению к данной организации, т.к. возможности воздействия на эти две группы факторов различные.

К внутренним факторам, в наибольшей мере в зависящим от самого предприятия относят: цели и стратегию развития, состояние портфеля заказов, структуру производства и управления, финансовые и трудовые ресурсы, объем и качество работ и т.д. Они формируют предприятие как систему, взаимосвязь и взаимодействие которой обеспечивает достижение стоящих перед ней целей. Поэтому изменение одного или нескольких факторов одновременно вызывает необходимость принятия мер управленческого воздействия направленных на сохранение свойств системы как целостного образования.

Внешние факторы в меньшей мере поддаются воздействию со стороны менеджеров организации, так как формируют среду, в которой работает организация. В современных условиях она характеризуется большой сложностью, динамичностью и неопределенностью, что существенно затрудняет учет факторов внешней среды при принятии организационных решений.

Необходимым элементом (и параметром) процесса принятия управленческих решений является оценка тех действий, которые предпринимаются на его различных этапах. На этапе постановки задачи принятия решений – это оценка границ, масштабов и уровня распространения проблемы и проблемной ситуации, на этапе решения – оценка различных вариантов, предлагаемых специалистами, на этапе принятия решения – оценка ожидаемых последствий его реализации.

Прежде чем приступить к выбору возможных вариантов решений той или иной проблемы, необ-

ходимо определить критерии, по которым будет осуществляться этот процесс, выбор которых определяется конкретной проблемной ситуацией. Все критерии делятся на количественные и качественные.

Проведенные исследования в области теории и практики управления показали, что в качестве наиболее часто применяемых количественных критериев при разработке вариантов принятия управленческих решений могут выступать: максимум прибыли при заданных ограничениях объема затрат, уровня риска и ликвидности; минимум затрат при заданных ограничениях на прибыль, уровень риска и ликвидность; максимум дохода на 1 гривну вложенного капитала; минимальный срок окупаемости капиталовложений; максимум собственного капитала; увеличение рентабельности; повышение оборачиваемости и т.д.

Качественные критерии, определяющие индивидуальную специфику конкретной проблемы, могут быть определены как: завоевание престижа предприятия; привлечение новых клиентов; расширение рынков сбыта; урегулирование интересов заинтересованных групп лиц внутри предприятия; удовлетворение амбиций управленцев и т.д. Качественно разработанные критерии принятия решений по диагностированным проблемам управления финансовой деятельностью предприятия позволяют заранее отсеять непригодные альтернативные решения, а следовательно, значительно уменьшить время, снизить затраты и свести риск принятия ошибочных решений к минимуму.

Дальнейшей процедурой этапа принятия управленческих решений является ранжирование альтернативных вариантов управленческих воздействий на финансовые проблемы в зависимости от степени их эффективности. Причем, наиболее часто используется метод “затраты – прибыль”, количественно характеризующий эффективность как отношение расчетной прибыли на единицу затрат.

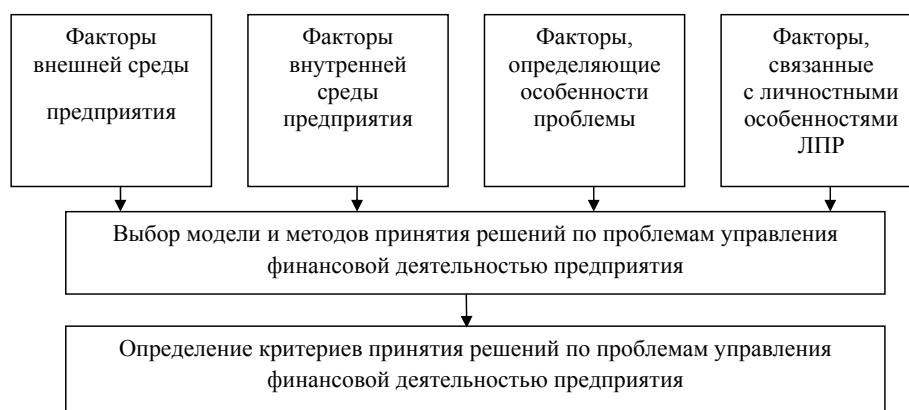


Рис. 2. Определение моделей и методов разработки и принятия решений в управлении финансовой деятельностью предприятия

Заключительным этапом процесса принятия управленческих решений является диагностика их реализации. Объектами контроля реализации управленческих решений являются:

- соблюдение основных характеристик реализуемых решений (ограничений, ресурсов, исполнителей и т.д.);
- соблюдение сроков реализации;
- состояние проблемной ситуации (уточнение ее структуры: причин, факторов, симптомов, последствий);
- выявление причин отклонений в ходе реализации решений;
- оценка эффективности решений.

Эффективность принятых управленческих решений становится очевидной только после их реализации, поэтому процесс принятия решений не заканчивается контролем за их выполнением, а включает в себя анализ фактической эффективности принятых решений, который заключается в определении:

- слабых и сильных сторон принятых решений;
- дополнительных возможностей и перспектив, открывшихся в результате решения проблем;
- дополнительных рисков, связанных с решением проблем;
- прогнозируемых сроков действия управленческих решений.

Следует отметить, что процесс решения проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия имеет ограниченный временной характер, причем срок его эффективного действия определяется периодом относительного постоянства проблемной ситуации: если она видоизменяется, то решение уже не дает желаемого эффекта. Информация об этапах принятия управленческих решений по финансовым проблемам заносится в банк решения проблем предприятия, в котором происходит систематизация информации с целью возможного применения (полного или частичного) полученных данных при решении тех или иных проблем, появляющихся в последующем функционировании предприятия.

Организация процесса разработки управленческого решения – это сложный комплекс работ. Рассмотрим основные этапы разработки управленческих решений:

1. Получение информации о ситуации, которая должна быть полной и достоверной, иначе возможно принятие ошибочных либо малоэффективных решений. Чтобы полнее представить ситуацию используют не только количественную, но и качественную информацию.

2. Определение целей, после определения которых выделяются факторы, механизмы, закономерности, ресурсы, оказывающие влияние на развитие данной ситуации. Значительную роль здесь играет

выявление приоритетности целей, так как в процессе управления всегда производится выбор каких-либо целей.

3. Разработка оценочной системы, когда на стадии принятия управленческого решения необходимо адекватно оценивать данную ситуацию, ее различные стороны.

4. Анализ ситуации, целью которого является установление факторов, влияющих на развитие данной ситуации.

5. Диагностика ситуации, для определения важнейших проблем, на которые следует в первую очередь обратить внимание в условиях целенаправленного управления процессами. Нужно также исследовать характер влияния этих проблем на рассматриваемые процессы. В этом и заключаются задачи диагностики ситуации. Следует иметь в виду, что адекватная диагностика ситуации в значительной мере обеспечивает принятие эффективных управленческих решений.

6. Разработка прогноза развития ситуации, т.к. нельзя управлять организацией, не прогнозируя течение развития событий. Поэтому важнейшую роль в процессе принятия решений играют вопросы, связанные с оценкой ожидаемого развития анализируемых ситуаций, а также ожидаемых результатов осуществления различных альтернативных вариантов управленческих решений.

7. Генерирование альтернативных вариантов управленческих решений. В этом процессе необходимо полностью использовать информацию о ситуации принятия решения, а также результаты анализа и оценки данной ситуации, результаты ее диагностики и прогноза развития ситуации при различных возможных направлениях развития событий.

8. Отбор вариантов управленческих воздействий. После разработки альтернативных вариантов управленческих воздействий, имеющих форму определенных идей, концепций, технологической последовательности действий, а также возможных способов осуществления различных вариантов решений, необходимо проведение их предварительного анализа для выбраковки нежизнеспособных, неконкурентоспособных, а также малоэффективных вариантов.

9. Разработка сценариев развития ситуации. Важнейшей задачей в процессе разработки сценариев является установление факторов, характеризующих данную ситуацию и тенденции ее развития. Кроме того, одной из основных задач здесь является определение альтернативных вариантов изменения ситуации и тенденций ее изменения во времени, а также определение вероятных альтернативных вариантов ожидаемых изменений ситуации в условиях наличия управляющих воздействий, а также в условиях их отсутствия.

10. Экспертная оценка основных вариантов управляющих воздействий. Экспертиза, дающая сравнительную оценку альтернативных вариантов управляющих воздействий, во-первых, характеризует степень реализуемости этих воздействий, а также возможность достижения с их помощью определенных целей, и во-вторых, дает возможность осуществить ранжирование управляющих воздействий с использованием имеющейся оценочной системы в соответствии с различным уровнем ожидаемого достижения цели, необходимыми затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также в соответствии с наиболее вероятными сценариями развития данной ситуации.

11. Коллективная экспертная оценка. Если принимаются важные управленческие решения, то следует использовать коллективные экспертизы, которые обеспечивают наибольшую обоснованность и эффективность принимаемых решений.

12. Разработка плана действий. На этом этапе намечаются определенные организационно-технические мероприятия, направленные на осуществление принятого управленческого решения.

13. Контроль осуществления разработанного плана. Ход осуществления плана должен систематически контролироваться, а имеющие место изменения условий либо отклонения в процессе выполнения плана следует систематически анализировать.

14. Разработка управленческих решений, где осуществляется анализ результатов развития данной ситуации после управленческих воздействий, выполненный план управленческих воздействий подвергается тщательному анализу для оценки эффективности принятых управленческих решений и их осуществления.

Принятие управленческого решения, по существу, является промежуточной фазой между управленческим решением и управленческим воздействием. Исходя из этого, эффективность управленческих решений следует охарактеризовать как совокупность эффективности разработки управленческих решений и эффективности осуществления этих управленческих решений. Можно оценивать как эффективность деятельности аппарата управления данной организации в целом, так и эффективность отдельных управленческих решений. При оценке эффективности управленческих мероприятий может быть использовано понятие совокупного экономического эффекта, поскольку в составе полученных результатов имеется определенный трудовой

вклад членов коллектива организации, имеющих различные профессии.

Выводы и перспективы дальнейших решений. Изучив вышеизложенный материал, можно сделать вывод, что разработка и принятие управленческого решения – это выбор одного из нескольких альтернативных вариантов. Необходимость принятия управленческих решений обуславливается сознательным и целенаправленным характером человеческой деятельности. Эта необходимость возникает на всех этапах процесса управления и составляет часть любой функции менеджмента. Характер принимаемых управленческих решений находится под очень большим влиянием полноты и достоверности информации, имеющейся по данной ситуации. Исходя из этого, управленческие решения могут приниматься как в условиях определенности (детерминированные решения), так и в условиях риска или неопределенности (вероятностные решения).

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. Процесс принятия управленческих решений – это циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем данной организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернативных вариантов и выборе из них наилучшего варианта, а затем – осуществлении выбранного управленческого решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления / В.И. Кнорринг // М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 2009. – 511с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури // М.: Издательство “Дело”, 1997. – 701с.
3. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотерман // М.: Прогресс, 1986. – 237с.
4. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения / Б.Г. Литвак // М.: Издательство “Дело”. – 2013. – 392с.
5. Берсуцкий Я.Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Берсуцкий Я.Г., Лепя Н.Н. Берсуцкий А.Я. // Донецк: ИЭП НАН Украины, 2012. – 276 с.
6. Щербаков В. Управленческие решения и экономический рост / В. Щербаков // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. – С. 22-27.
7. Егоров П.В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия: монограф. / П.В. Егоров, В.Г. Андреева. – Донецк: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2013. – 202с.
8. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 283 с.

УДК 338.43:316

І.В. МОСІЙЧУК, к.е.н.

І.О. РАФАЛЬСЬКИЙ, д.політ.н.

м. Житомир

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Анотація. У статті досліджено моделі соціальної відповідальності, розкрито тенденції розвитку концепцій соціальної відповідальності, зроблено порівняльний аналіз американської, європейської та японської моделей.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, американська модель, європейська модель, японська модель, концепція соціальної відповідальності.

Аннотация. В статье исследованы модели социальной ответственности, раскрыты тенденции развития концепций социальной ответственности, сделан сравнительный анализ американской, европейской и японской моделей.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, американская модель, европейская модель, японская модель, концепция социальной ответственности.

Abstract. The article analyzes the models of social responsibility, reveals the tendencies of development of social responsibility concepts, compares analysis of American, European and Japanese models.

Key words: corporate social responsibility, American model, European model, Japanese model, concept of social responsibility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність та доцільність впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності активно вивчається світовою науковою спільнотою, яка виділяє кілька моделей КСВ, що розрізняються за тими чи іншими параметрами і відповідними умовами тих країн, в яких вони формуються. Йдеться про американську, європейську (континентальну), британську, канадську, скандинавську, латинську, японську, китайську та ісламську моделі КСВ. Прояви соціальної відповідальності є різними в різних компаніях та організаціях, багато чинників виявляють схожий вплив на формування системи соціальної відповідальності в країні. У сукупності це формує модель соціальної відповідальності.

Це призводить до необхідності провести порівняльний аналіз зазначених західних моделей, виявити їх основні подібності та відмінності. Результати аналізу можуть бути використані для формування оптимальної моделі в українських умовах з урахуванням специфіки та історичних традицій КСВ, що склалися в інших країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності та моделей її реалізації присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш вагомий внесок було зроблено зарубіжними вченими: Ф. Котлером, Е. Карнегі, М. Портером, М. Крамером, А. Керролом, М. Фрідманом, К. Девісом та іншими, де КСВ існує вже досить тривалий проміжок часу й успішно функціонує.

Серед вітчизняних учених соціальним питанням механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю присвячені роботи О. Грішнєвої, А. Зінченко, М. Саприкіної та ін. Водночас все ще недостатньо уваги приділяється вивченню вітчизняного досвіду розвитку моделі КСВ, визначенню причин неприйняття цієї ідеї більшістю українських підприємств.

Мета статті – розкрити національні моделі корпоративної соціальної відповідальності та здійснити їх порівняльний аналіз.

Виклад основного матеріалу. Дослідження моделей соціальної відповідальності підкреслюють відмінності культурних парадигм, які історично склалися у країнах, особливості взаємовідносин держави і бізнесу, які проявляються в популяризації державою принципів соціальної відповідальності.

Існує дві протилежні тенденції розвитку концепцій соціальної відповідальності:

1) формування національних моделей корпоративної соціальної відповідальності підприємств, які враховують існуючі регіональні розбіжності, зумовлені політичними, соціально-економічними та національними особливостями розвитку окремих країн;

2) уніфікація вимог до корпоративної соціальної відповідальності підприємств, що знайшло своє відображення у розробленні та поширенні міжнародних документів, загальноприйнятих систем оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності [1].

Сьогодні експертами та провідними науковцями прийнято виділяти три моделі КСВ – американську, європейську та азійську (японську). Одряду варто наголосити, що в науковій літературі можна зустріти й інші моделі, наприклад британську, англо-саксонську, континентальну, які, на нашу думку, є похідними від зазначених трьох моделей та базуються на них.

В останні десятиліття минулого століття інформаційний ринок України відкрився для глобальних інформаційних потоків. І українські підприємства, і українська громадська думка опинилися на перетині американських, європейських та азійських комунікативних впливів. У зв’язку із політичною волею урядів пострадянських держав, в ці країни почав заходити великий іноземний бізнес, який привніс нові стандарти та нові підходи до комунікацій. До такої бізнес-політики слід віднести концепцію корпоративної соціальної відповідальності, яка значною мірою змінила роль корпорацій в суспільстві [2].

Визначальним фактором формування національної моделі є ступінь участі держави в процесах соціалізації бізнес-діяльності, тому можна виділити три типи моделей соціальної відповідальності:

1. Модель активного втручання держави, характеристикою якої є надання соціальних благ на загальній основі й врахування інтересів всіх сторін (західноєвропейські країни).

2. Модель обмеженого втручання держави в рішення соціальних проблем, які характеризуються другорядним впливом уряду, при цьому основна роль приділяється компаніям (японська модель).

3. Модель реактивного втручання держави, що характеризується мінімальною участю владних інститутів у рішенні соціальних питань (американська модель) [4].

Американська модель є найбільш лібералізованим варіантом соціальної політики держави, який базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. Американська модель соціальної відповідальності передбачає максимальну самостійність корпорацій у визначенні свого суспільного внеску. Держава підтримує й стимулює цей напрям діяльності бізнесу через просвітництво та створення системи стимулів, а саме через пільги чи субсидії, не втручаючись у формування програм соціальної відповідальності [6].

Прикладом втілення американської моделі соціально відповідальної поведінки компанії може бути також соціальна політика деяких банків, що функціонують на території України. Наприклад, Райффайзен Банк Аваль особливу увагу приділяє саме філантропії, про що свідчить інформація представлена на сайті банку. Основний акцент у благодійній

Таблиця 1.

Відмінність між американською, європейською та японською моделями

Критерій	Європейська модель	Американська модель	Японська модель	Вплив на КСВ
Фінансова система	Залежить від розгалуженої мережі та репутації	Залежить від відкритості та доступності інформації	Залежить від престижу компанії, що визначає її доступ до зовнішніх фінансових джерел.	Відкритість, прозорість компанії, доступність інформації, організаційна структура
Внутрішня структура	Ухвалення рішень, що ґрунтуються на консенсусі; топ-менеджер, акціонер, основні постачальники та клієнти	Здатність топ-менеджера самостійно обирати рішення	Підхід менеджерів до управління персоналом полягає, в тому, щоб знайти для людини функцію, яка дозволить реалізувати йому свій власний потенціал	Відносини та діалог зі стейкхолдерами, мережа постачальників
Промислові відносини	Колективні угоди між профспілками та керівництвом компаній	Ринкові відносини між співробітником (індивідуально) та роботодавцем	В основі лежить система «довічного найму»	Соціальний діалог, взаємини зі співробітниками
Система освіти і тренінгів	Контролюють профспілки та асоціації роботодавців; специфічні навички для окремих галузей промисловості	Формальні інституції проводять тренінги, що дають можливість набуті потрібних загальних навичок	Забезпечення навчання персоналу всередині фірми (компанії потрібен не фахівець «взагалі», а фахівець для роботи саме у своїй компанії)	Взаємини зі співробітниками з погляду навчання та різноманітних тренінгів
Міжкорпоративні відносини	Підтримка форм контрактів і технологічних трансферів	Стандартні ринкові відносини та можливість укладати контракти	Корпоративна філософія, сила корпоративної культури та повне визнання сторонами принципів етики трудових відносин.	Чесні управлінські практики

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3; 5]

діяльності банку – це підтримка дитячих закладів для сиріт та дітей із проблемних сімей, а також дитячих лікувальних закладів.

Європейську (континентальну) модель можна назвати антиподом ліберальної американської моделі. Європейська модель соціальної відповідальності орієнтована на три сфери прояву соціальних ініціатив, а саме: економіку, зайнятість та охорону навколишнього середовища. Європейський Союз (ЄС) – це авторитетне інтеграційне об'єднання, локомотивом якого традиційно виступає Німеччина, на яку, за даними Євростату, в 2016 році припало близько 1/5 всього ВВП ЄС (21,1%). За нею йдуть Великобританія (16%), Франція (15%), Італія (11,3%), Іспанія (7,5%) і Нідерланди (4,7%).

Діяльність європейських компаній строго регулюється в межах, визначених чинним, екологічним та податковим законодавством. Для них характерний високий рівень внутрішньокорпоративної регламентації. Згадаємо як приклад діяльність одного з лідерів європейського співтовариства в сфері КСВ – німецької хімічної і фармацевтичної компанії Bayer.

Розглядаючи європейську модель, також важливо зазначити, що характерною її ознакою є помітна роль держави. Загальновідомо, що європейська модель економіки характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучених коштів держави та підприємств.

Основні риси японської системи соціальної відповідальності визначає низка концепцій, яких немає в американській моделі. Найважливішими з них є колективне прийняття рішень, відповідальність перед працівниками та соціальна відповідальність керівництва [5].

До основних особливостей даної моделі КСВ відносять: орієнтацію на культурні традиції країни, забезпечення гендерної рівності; розвиток волонтерства – відповідальна поведінка громадян до своєї країни; забезпечення сумлінного партнерства (створення індустріальних груп); активну роль дер-

жави, особливо в стратегічному плануванні бізнесу; діяльність регулюється внутрішніми корпоративними директивами; тісний зв'язок суб'єкта господарювання із його соціальними проектами, компанія підтримує своїх працівників на всьому їх життєвому шляху.

Соціальна відповідальність в Японії багато в чому обумовлена культурними традиціями країни. Японська модель передбачає соціальну згуртованість на рівні індустріальної групи. Управління бізнесом орієнтоване не тільки на отримання прибутку, а має базуватися на правильному сприйнятті суспільства і навколишнього світу, усвідомленні своєї відповідальності перед суспільством і прагненні до прогресу цивілізації в цілому [6].

Висновок. Отже, ідеальної моделі корпоративного управління соціальною відповідальністю в світі не існує, кожній з них властиві свої позитивні та негативні риси. Однак, майже всі перелічені механізми досягнення основної мети корпоративного управління кожної з моделей можуть бути прикладом суспільству, яке має розвинуту структуру ринку, а також стійку сформовану законодавчу базу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гітис Т.П., Собчук А.Г. Дослідження зарубіжного досвіду соціальної відповідальності бізнесу і можливості його адаптації до вітчизняних умов / Т.П. Гітис, А.Г. Собчук // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 3 (49). – С. 70-74.
2. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2. – С. 187-192.
3. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Вид-во "Фарбований лист", 2010. – 56 с.
4. КСО для электроэнергетических компаний: повышаем эффективность бизнеса / М. Сапрыкина, А. Зинченко, О. Янковская, Е. Трегуб / Под общ. ред. М. Калменова. – Алматы: KEGOC, 2014. – 168 с.
5. Мазуренко В.П., Засенко О.Ю. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / В.П. Мазуренко, О.Ю. Засенко. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1199>.
6. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку / За наук. ред. проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012 – 500 с.

УДК 316.77:351

Л.П. ПІДДУБНА, к. е. н.
м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ НАСЛІДКІВ ПЕРЕВОДУ ДОКУМЕНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЕЛЕКТРОННИЙ НОСІЙ

Анотація. Стаття присвячена питанням застосування методів статистичного спостереження та використання інструментарію економічного аналізу для дослідження проблем, пов'язаних з впровадженням безпаперових технологій в організацію документального забезпечення діяльності підприємств і організацій та оцінки економічних, соціальних наслідків переведення документів на електронні носії.

Ключові слова: документація, електронний носій, статистичні спостереження, інструментарій економічного аналізу

Аннотация: Статья посвящена вопросам применения методов статистического наблюдения и использования инструментария экономического анализа для исследования проблем, связанных с внедрением безбумажных технологий в организацию документационного обеспечения деятельности предприятий и организаций, а также оценки экономических, социальных последствий перевода документов на электронный носитель.

Ключевые слова: документация, электронный носитель, статистические наблюдения, инструментарий экономического анализа.

Abstract: The article is devoted to the problems of applying statistical observation methods and the use of economic analysis tools to study the problems associated with the introduction of paperless technologies in the organization of documentation support for the activities of enterprises and organizations and the assessment of the economic and social consequences of the transfer of documents to non-electronic media.

Key words: documentation, electronic media, statistical observations, tools of economic analysis

Постановка проблеми. Питання формування нової (сучасної) парадигми документно-інформаційного забезпечення підприємств та організацій охоплює цілу низку аспектів, а саме: інформаційний, технічний, технологічний, організаційний, правовий, економічний. Майже всі зазначені вище аспекти, розглядалися в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних учених, які ведуть дослідження у сфері документознавства, діловодства, документального сервісу, документно-інформаційного забезпечення діяльності підприємств та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зокрема питанням застосування систем електронного документообігу, як одного з аспектів прискорення впровадження новітніх технологій, в тому числі і безпаперових, присвячені роботи О.В. Діхтяренка, М.Ю. Круковського, О.В. Матвієнка, П.П. Поліновського, А.А. Романової, Л.В. Рождественської, М.Н. Цивіна, А.В. Якіменка та інших, то питання економічних наслідків переходу до документів на новому (електронному) носіїв і, відповідно, вимагають нових (безпаперових) технологій документування та організації руху документів, технічних засобів, які були б спроможні забезпечити ці технології, залишаються мало дослідженими, або досліджувались лише як окремі елементи. Слід зазначити, що при

цьому не робився і не робиться детальний аналіз ні окремих складових, ні всього процесу у цілому, не говорячи про те, щоб при цьому застосовувались методи статистичного спостереження та використовувався інструментарій економічного аналізу отриманих даних. Не дивлячись на те, що в Україні створена досить потужна законодавчо-нормативна база з питань електронного документообігу [1, 2], процес впровадження електронних документів у практичну діяльність підприємств та організацій залишається на досить низькому рівні. Така ситуація залежить від значної кількості різних факторів як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Мета статті. Говорячи про нову парадигму документно-інформаційного забезпечення діяльності підприємств та організацій і, в першу чергу, управлінської, зазначимо, що основний посыл цієї парадигми – це заміна носія, на якому фіксується інформація. Як показує практика, перехід з паперового носія на електронний, тягне за собою зміни у технологіях документування діяльності підприємств та організацій, документування виробничих процесів, особливостях використання новітніх комунікативних технологій, а також потребує розробки заходів, технологій та умов зберігання документів на електронних носіях. Виходячи з цього, робота з доку-

ментами на сучасному етапі вимагає застосування значної кількості технічних засобів, які використовуються і при створенні самого документа, і при організації роботи з ним, і при його зберіганні. Розуміння менеджментом та персоналом підприємства тих проблем і складностей, які виникають при перебудові звичної роботи з документами і впровадження новітніх технологій призводить до спротиву змінам і гальмуванню важливого процесу. Метою даної статті є оцінка економічної складової введення у дію сучасних (безпаперових) технологій документно-інформаційного забезпечення діяльності підприємств та організацій, що, на думку автора, має підштовхнути керівників до активування впровадження зазначених заходів.

Виклад основного матеріалу. З метою економічного аналізу витрат ресурсів (трудових, матеріальних, часових) нами складена технологічна карта роботи над документом, зокрема, розпорядчим: наказ, розпорядження, вказівка. У цій карті виокремлені етапи процесу підготовки та доведення документа до відома підлеглих осіб. При виділенні етапів автор спирався на зазначені у монографії [3, С. 79] види робіт з документами, а саме: робота над змістом документа, редагування, вичитування тексту та виправлення помилок, розмноження (представлення у необхідній кількості примірників), друкування та формування окремих примірників, забезпечення доступності документа для фахівців та у разі запитів щодо інформації, яка зафіксована у ньому, визначення маршруту документа та доставка його до споживача, зберігання документів та введення інформації, при необхідності, в електронно-обчислювальні машини. Таким чином, визначивши основні технологічні етапи роботи з документом в управлінських структурах, дослідниками поставлена задача оцінки витрат часу на кожному із зазначених етапів і порівняння між собою затрат часу на роботу з документом на паперовому носії та на електронному. Перейдемо до визначення підходів до дослідження даного питання. З метою збирання необхідної інформації було застосовано два методи отримання статистичних даних: опитування експертів відповідно до розробленої анкети та проведення вибіркового спостереження (у окремих випадках – моментних) за кожним етапом роботи над документом.

Шляхом експертного опитування працівників органів державного управління та місцевого самоврядування України, організація роботи з документами в яких займає значні обсяги часу і потребує суттєвої уваги до розповсюдження документів та їх подальшого зберігання, було встановлено час який службовець в середньому витрачає на обробку та підготовку одного документа. Експертне опитування проводилось серед спеціалістів, які працювали з документами на паперових носіях та фахівців

з налагоджування обігу електронних документів. Всього опитуванням охоплено 30 осіб. Паралельно з цим, автором разом зі студентами проведено вибіркове спостереження за процесом підготовки документів відповідно до виділених етапів на підприємствах різних організаційно-правових форм та форм власності.

В ході проведення дослідження, весь процес роботи з документом було поділено на технологічні етапи, оцінено їх роль в організації всього процесу документального забезпечення та визначено час, який витрачається персоналом на здійснення повного циклу виконання даного процесу. З метою запобігання викривлення даних спостережень та експертних оцінок, автором використано статистичний метод координації, тобто за одиницю виміру прийнято час роботи над змістом документа та його обговорення, узгодження, підписання, що слід вважати основним часом роботи над документом. Всі інші види робіт виражені через співвідношення з основним показником. Узагальнені дані дослідження представлені у таблиці.

Таким чином, виходячи з базової величини підготовки власне документа, а саме: робота над змістом документа, його обговорення з фахівцями, керівництвом, зацікавленими структурами та посадовими особами, узгодження та підписання, визначаємо цю величину у розмірі однієї години (60 хвилин), всі інші розраховувались відповідно до неї. Такий підхід дозволяє забезпечити умови для порівняння витрат часу на кожному з етапів роботи з паперовими та електронними документами.

Як бачимо з наведених у таблиці 1 даних, робота з документами на електронному носії дозволяє майже у вісім разів скоротити час на підготовку та роботу з документом. Так, якщо підготовка документа, яка займає близько однієї години і в першому, і в другому випадку, то при створенні документа на паперовому носії вимагає 880 хвилин, або 14,7 годин, для інших етапів процесу роботи з документами при тому, що робота з електронними документами дає можливість витратити на це всього 1,6 години або 97 хвилин.

Цікавою є структура витрат часу на окремих етапах процесу створення та організації роботи з документом. Отримані дані показують, що загальні витрати часу на роботи з електронними документами у вісім разів менші, ніж з документом на паперовому носії, однак окремі види робіт при обробці документів на різних носіях (паперовому та електронному) перевищують у 14–30 разів витрати часу. Так, як показують дані таблиці, то найбільш витратними є маршрутизація тобто забезпечення раціонального руху документа в організації та поза нею і зберігання документа.

Крім того, у структурі витрат часу на роботу з документами хотілось би звернути увагу на дві

Таблиця 1.

Порівняння витрат часу на підготовку та роботу з документами на електронному та паперовому носії

№	Види робіт	Витрати часу при організації роботи з документами				Співвідношення витрат часу на підготовку документа на електронному та паперовому носії, раз.
		на паперовому носії		на електронному носії		
		хвилин	% до підсумку	хвилин	% до підсумку	
1	Робота над змістом документа (обговорення, узгодження, підписання)	60	8,1	60	63,8	1,0
2	Перевірка змісту та виправлення помилок	97	13,1	7	7,4	14,0
3	Розмноження підготовка необхідної кількості копій для забезпечення всіх виконавців	37	5,0	2	2,1	18,5
4	Сортування документа	82	11,1	5	5,3	16,4
5	Забезпечення доступності документа та його отримання у разі необхідності	90	12,15	5	5,3	18,0
6	Маршрутизація	135	18,22	5	5,3	27,0
7	Зберігання	150	20,24	5	5,3	30,0
8	Введення інформації	90	12,15	5	5,3	18,0
	Всього:	741	100,00	94	100,0	8,0
	У перерахунку на години	12,3		1,6		

позиції: робота над змістом документа та перевірка змісту й виправлення помилок. На відміну від інших етапів, ці два можна віднести до інтелектуальної, складної роботи, яка потребує участі людини. Як бачимо з наведених у таблиці даних, у загальному обсязі витрат часу на роботу з документами вони займають 21,2% та 71,2% при роботі з паперовими та електронними документами відповідно.

Таким чином, застосування електронного документа та організації роботи з ним дозволяє суттєвим чином скоротити і час на підготовку документа та інші технологічні процеси роботи з документом. При цьому виникає цікавий парадокс, який носить швидше психологічний характер: запровадження електронного документа призводить не до скорочення обсягу документа, а до його збільшення, оскільки є можливість наповнити документ надлишковою інформацією, і друге – зростає кількість варіантів одного і того ж документа, що врешті решт в окремих організаціях призводить до плутанини і зниження продуктивності праці. Виходячи з вище сказаного, у більшості підприємств та організацій існує низка проблем, пов'язаних з впровадженням електронного документообігу, а саме:

- наявність значного обсягу документів, оскільки система управління документами в організації має бути повною і детальною, що дає можливість комплексного відображення інформаційно-аналітичної діяльності виробничого процесу організації;
- відсутність обробки інформації технічними засобами, що призводить до зростання обсягу непродуктивної ручної праці;

- несвоєчасність виконання роботи з окремими видами документів працівниками через різні причини, в тому числі і суб'єктивні;
- відсутність системи контролю в роботі з документообігом.

Як підсумок, щодо проблем поширення безпаперового документообігу, можна навести соціологічні опитування компанії ALEE Software. За її даними, основними причинами гальмування введення системи електронного документообігу, на думку користувачів, є лінь взагалі щось змінювати, тим більше, якщо це потребує фінансування [3].

Серед основних переваг впровадження систем електронного документообігу слід виділити наступні моменти: неможливість створення і функціонування загального інформаційно-аналітичного середовища організації. Основна мета електронного документообігу – прискорення пошуку і обробки документації. Згідно з дослідженнями на обробку електронних документів витрачається на 48% менше часу, при цьому час пошуку документації скорочується на 80–85%. [4]. Сьогодні собівартість людино-години значно перевищує собівартість години роботи комп'ютера та програмного забезпечення.

Електронний документообіг економить також місце працівника. Вартість створення нової копії документа майже нічого не варта, а це вже економія фінансів організації, якщо примірник документа необхідно розіслати у багато місць. Крім того, швидкість передачі електронного документа теж на порядок випереджає швидкість пересилання паперового. Електронний документ може бути доступний у багатьох місцях одночасно, а система може

надавати можливість спільної одночасної роботи над документами. Система електронного документообігу також вигідна і з точки зору екології, адже зменшення використання паперу призводить до зменшення знищення лісів, а скорочення використання фарб при друкуванні та копіюванні документів сприяє зменшенню забруднення навколишнього середовища.

Існує позитивна практика впровадження не лише електронного документообігу, а і взагалі електронної інформації замість паперової. Зокрема мерія міста Ванкувер у 2012 році почала використовувати у своїй діяльності планшети, на які копіювали необхідну інформацію для засідань мерії, замість того, щоб друкувати купу примірників. Таким чином вдалося зекономити до 40% паперу [5], а економія на одну особу, яка користувалась цією технологією призвела до повної окупності витрат на придбання планшету протягом одного року.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Підводячи підсумки проведеного дослідження, слід зазначити, що застосування поглибленого аналізу затрат часу на підготовку документів та організації документообігу на кожному етапі цього процесу, дозволяє не тільки визначити і кількісно виміряти втрати часу при роботі з паперовими

документами, але й визначити заходи та засоби переходу на безпаперові технології документообігу тим більше, що в країні вже створена належна нормативно-правова база для здійснення цього процесу, значна кількість підприємств та організацій включились в нього хоча б на рівні застосування окремих елементів впровадження електронного документообігу та електронного врядування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про електронні документи та електронний документообіг” № 851-IV від 22.05. 2003 р.
2. Закон України “Про електронний цифровий підпис” № 852-IV від 22.5.2003р.
3. Діловодство в органах місцевого самоврядування: монографія / Т.В. Іванова, Л.П. Піддубна, В.В. Павлюк, А.П. Лелеченко; За ред. В.М.Вакуленка, М. К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2009. – 164 с.
4. Что думают пользователи о безбумажных технологиях: результаты опроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/alee/blog/160429/>.
5. Поліновський В. Впровадження системи електронного документообігу в науковій організації / В. Поліновський, М.І. Огурцов // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 4. – С. 117- 123.
6. Офіційний сайт міста Ванкувер. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.cityofvancouver.us/cmo/page/citybeginning-go-paperless>.

УДК 378.035.91 (045)

В.С. САДОВЕНКО, к. фіз.-мат. н.

К.В. САДОВЕНКО

м. Київ

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОУЧИНГУ В РЕФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Анотація. У статті обґрунтовується необхідність проводити реформування вищої школи на засадах впровадження в навчальний процес нової для вітчизняної педагогічної науки методики коучингу. Розкривається суть коучингу, його інструментарій, цілі та основні науково-методичні принципи його впровадження. Визначаються умови взаємодії та педагогічного спілкування в стилі “коучинг” в освітній сфері.

Ключові слова: реформа вищої школи, педагогічна майстерність, науково-методичний супровід, учитель-майстер, персональна ефективність, коуч, індивідуальна освітня траєкторія, коуч-сесія, акмеологія, фасилітація, акмеологічні технології, професійні фаліситативні техніки.

Аннотация. В статье обосновывается необходимость реформирования высшей школы на основе внедрения в учебный процесс новой для отечественной педагогической науки методики коучинга. Раскрывается суть коучинга, его инструментарий, цели и основные научно-методические принципы его применения. Определяются условия взаимодействия и педагогического общения в стиле “коучинг” в образовательной сфере.

Ключевые слова: реформа высшей школы, педагогическое мастерство, научно-методическое сопровождение, учитель-мастер, персональная эффективность, коуч, индивидуальная образовательная траектория, коуч-сессия, акмеология, фалиситация, акмеологические технологии, профессиональные фалиситативные техники.

Abstract. The article substantiates the need to carry out higher education reform on the basis of the introduction of a coaching methodology to the learning process new to the national pedagogical science. It reveals the essence of coaching, its tools, goals and basic scientific and methodological principles of its application. The conditions for interaction and pedagogical communication in the style of “coaching” in the educational sphere are determined.

Key words: higher education reform, pedagogical skills, scientific and methodological support, master teacher, personal effectiveness, coach, individual educational trajectory, coach session, acmeology, facilitation, acmeological technologies, professional phasicative techniques.

Коучинг – це не просто техніка....
Це шлях управління, шлях спілкування людей,
шлях роздумів, шлях існування.

Джон Уіммор

Постановка проблеми. Сучасний стан підготовки спеціалістів нагально вимагає реформування освітнього процесу вищої професійної школи перед якою постає завдання відповісти на запит суспільства, суть якого полягає у розвитку вільної, творчої, активної особистості, свідомої у своєму виборі і яка є відповідальною у вмінні цей вибір здійснювати. Модернізація сучасної вищої освіти багато в чому залежить від особливостей протікання інноваційних процесів і інновацій, а також інноваційного потенціалу навчального середовища і майстерності викладачів. Сам викладач зобов'язаний знаходити, освоювати і адаптувати нові знання для передачі їх своїм студентам. У свою чергу студенти повинні сприймати ці знання активно, інакше у них не сформуються навички самоосвіти, які на сьогоднішній день – чи не єдина стійка особис-

тісна конкурентна перевага. Навчальна діяльність сучасного викладача вищої школи повинна бути не чим іншим, як коучингом: він повинен бути більшою мірою тренером, ніж традиційним вчителем. Коучинг (англ. Coaching) – метод консалтингу та тренінгу, в процесі якого людина (“коуч”), допомагає учневі досягти якоїсь життєвої або професійної мети. Коучинг означає наставляти, надихати, тренувати. Коучинг створює умови для формування суб'єкту діяльності, здатного до реалізації своїх потенціальних можливостей, самостійного прийняття відповідальних рішень в різних ситуаціях життєвого вибору.

Обов'язковою умовою модернізації вищої освіти як складноорганізованої, відкритої, нелінійної синергетичної системи є впровадження технології науково-методичного супроводу – коучингу, що дозволить подолати відірваність курсового і

міжкурсового періодів, забезпечити неперервність професійного зростання студента за індивідуальною освітньою траєкторією, створити акмеологічні умови для професійного вдосконалення суб'єкта, який навчається. Особливості акмеологічних технологій обумовлені потребами дорослої людини, яка навчається, її внутрішніми установками на те, щоб ці технології розроблялися та впроваджувалися. Об'єктом технологізації стають особистісні зони розвитку людини, способи й засоби життєдіяльності, професійного становлення. “Основна задача акмеологічних технологій – сформувати та закріпити у самосвідомості людини затребувану необхідність у самосвідомості, саморозвитку й самореалізації, що дозволяють спеціальними прийомами та техніками самоактуалізувати особистісне та професійне “Я””. Цей різновид професійної фасилітативної (Фасилітація (від англ. facilitate – допомагати, полегшувати, сприяти) – це організація процесу колективного розв’язання проблем у групі, який керується фасилітатором, а також ця організація охоплює питання підтримки, взаємодопомоги, взаємодії між суб'єктами, інтерактивного взаємонавчання, вміщує в собі гуманістичну, людиноцентричну спрямованість розвитку майбутнього спеціаліста. В центрі реформування вищої школи повинні стояти люди, активні суб'єкти творчої самореалізації з певними професійними потребами, запитами, потенційними можливостями, що закономірно передбачає багатоваріантність, різнопрофільність і диференційованість форм навчання, педагогічних методів і прийомів, інформаційно-аналітичних технологій, організаційних, науково-методичних, дослідно-експериментальних і соціальних заходів, які допоможуть успішно реалізовувати управління проєктами реформування освітнього процесу.

Аналіз останніх досліджень. В останні роки зарубіжними і вітчизняними науковцями активно досліджується коучинг як принципово новий напрям у педагогічній науці й практиці. На думку С. Романової, основним завданням коучингу є забезпечення чіткого формулювання і максимально швидкого досягнення мети шляхом мобілізації внутрішнього потенціалу, засвоєння провідних стратегій отримання результату, розвитку і вдосконалення необхідних здібностей і навичок [1]. Метою коучингу в професійній освіті є розкриття внутрішнього потенціалу особистості студента; розвиток майбутнього фахівця через діалог, що має конструктивний та професійно-орієнтований зміст; досягнення високого рівня відповідальності й усвідомлення всіма учасниками коучингу [2]. За кордоном провідні дослідження у цій галузі здійснювалися Тімоті Голві [3], Стівеном Р. Кові [4], Мерилін Аткінсон [5,6], Майлзом Дауні [7], Сьюзан Беттлі [8], Джоном Уйтмором [9] та ін. і реалізовувалися в бізнесі та в галузі неформальної освіти.

Коучинг в освіті є темою мало вивченою, навіть за межами нашої країни, тому розвиток цього напрямку є надзвичайно актуальним, зважаючи на мету освіти щодо формування нової генерації громадян.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методичних засад впровадження коучингу як інноваційної технології науково-методичного супроводу, яка сприяє підвищенню якості підготовки студентської молоді, формуванню у неї нових якісних професійних навичок, здатності безперервно навчатися протягом усього життя.

Виклад основного матеріалу. Найціннішим і найважливішим принципово новим напрямом у педагогічній науці та практиці є “коучинг”, підґрунтям якого є чітке формулювання та найбільш швидке досягнення мети. Мобілізація внутрішньої спроможності, застосування існуючих схем знання до нових об'єктів, ситуацій та провідних стратегій для отримання результату, розвиток та вдосконалення необхідних здібностей і навичок – все це складає основу за якою формуються шляхи досягнення мети.

В контексті нашого дослідження коучинг – це методичні принципи за якими формується взаємозв'язок між тренером та студентами, причому задача тренера (коуча) полягає в ефективній організації процесу пошуку кращих відповідей на питання, у вирішенні яких існує безпосередня зацікавленість. Коуч допомагає студентам розвивати і консолідувати нові навички та забезпечувати високу якість навчального процесу, якісну результативність в їх майбутній професії. Звичайно, процес адаптації вищої освіти до нових вимог, які обумовлюються соціальним, економічним та політичним життям може відбуватися лише на основі позитивного ставлення до особистості студента, розкриття його потенціалу.

Дослівний переклад слова “коучинг” – “тренерство”. Коуч – це тренер, здатний зробити з будь-кого успішну людину-переможця (winner-making).

Слово “коуч” має угорське походження і закріпилося в Англії у XVI столітті. В той час воно означало віз, карету, тобто за аналогією терміну – “те, що швидко доставляє до мети і допомагає рухатися”. Пізніше, у другій половині XIX століття цим терміном називали приватних репетиторів. На початку дев'яностих років XIX століття це слово увійшло в спортивний лексикон, як назва спортивного тренера, робота якого дійсно сприяє спортсмену у більш ефективному використанні усіх внутрішніх ресурсів і допомагає йому піднятися на наступний рівень. Пізніше термін “коучинг” перейшов на означення будь-якої діяльності, пов'язаної з наставництвом, інструктуванням і консультуванням. У 80-х років XX століття коучинг був офіційно визнаний у бізнесі і на сьогоднішній день існує близько 50 шкіл та близько 500 видів тренінгів, починаючи від тренінгу з VIP та закінчуючи соціальною роботою. Як окрема професія, коучинг

сформувався на початку 90-х років XX століття. У США професійний тренер був офіційно визнаний у 2001 році завдяки Міжнародній Федерації Коучів.

Говорячи про мету коучингу в освіті, слід зазначити, що вона є багатоплановою, а саме мова йде про розкриття внутрішнього потенціалу особистості студента, розвиток особистості через делегування від-повідальності, досягнення високого рівня від-повідальності і усвідомлення у всіх учасників коучингу. Для успішного досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- здійснювати діагностику і моніторинг освітнього процесу, що дозволить враховувати і прогнозувати зміни, які відбуваються в результаті застосування інноваційних програм і технологій;
- створювати умови, спрямовані на ефективну організацію процесу пошуку студентом шляхів досягнення важливих для нього цілей і вибору оптимального темпу просування;
- освоювати інноваційні методики і технології.

В своїй діяльності в процесі міжособистісної взаємодії коуч повинен керуватися наступними принципами, а саме першим принципом, який полягає в усвідомленні і від-повідальності, де усвідомлення передбачає від-повідальність і відбувається перехід від мотивації “уникання невдач” до мотивації “досягнення успіху”, зміни напрямку “від” на напрям “до”. Коуч несе від-повідальність за своєчасну і якісну допомогу студенту з метою розкрити те, чим він наділений, чим реально може розпоряджатися для вирішення поставлених завдань, для найбільш повної самореалізації свого потенціалу, він допомагає активізувати усвідомлення, щоб отримати доступ до людських ресурсів, також тренер сприяє самосвідомості студента, тим сам допомагаючи йому більшою мірою зрозуміти самого себе. Узагальнюючи суть наведеного принципу, можна стверджувати, що коуч несе від-повідальність за процес досягнення результату, а студент – за результат і дії, пов’язані з його досягненнями. Другий принцип полягає в єдності і взаємодії, який передбачає, що позитивні результати в одній сфері діяльності приводять до досягнень в інших. Усвідомлення особистісних проблем у взаємостосунках впливає на інші види діяльності. Третій принцип гнучкості, суть якого полягає у формуванні гнучкості мислення, усвідомлення стереотипів і алгоритмів своєї поведінки.

Практика показує, що майже кожна людина має великі труднощі при спробі зробити щось нове, змінити себе. Разом з коучем розробляється поетапне формування нової стратегії як особистісного, так і професійного розвитку. Завдяки цьому студенти вірять у свої безмежні можливості і здібності, необхідні їм в подальшій професійній діяльності. Четвертий принцип партнерства передбачає кому-

нікативне співробітництво, так звані суб’єктні стосунки. Коучинг спрямований на формування партнерських стосунків між коучем і студентами. Далі йде п’ятий принцип ієрархічності розвитку, суть якого розкрив видатний вчений Альберт Ейнштейн, який висловив думку, що найбільш важливі проблеми, з якими ми стикаємося, не можуть бути вирішені на тому ж рівні мислення, на якому ми були, коли їх створювали. Щоденно ми робимо вибір, приймаємо важливі рішення. На жаль, ми відштовхуємося від установок, стереотипів і досвіду попередніх перемог і поразок, які вже частково застаріли. Коуч допомагає подолати ці стереотипи і рухатися далі.

Основний обов’язок коуча, на наш погляд, полягає в тому, щоб знайти краще в особистості студента. Основний обов’язок студента полягає в тому, щоб взяти на себе від-повідальність за вирішення поставленого завдання і виконати все, про що він домовився з коучем. Студент також несе від-повідальність за свої результати. Мотивуючий імпульс, що спонукає суб’єктів працювати в системі “коучинг”, – це потреба у змінах. Педагогічне спілкування у стилі “коучинг” допоможе зрозуміти, чому студенти не змогли виконати завдання, допоможе спланувати дії для знаходження оптимальних шляхів і навчитися вчиняти інакше у майбутньому. Коуч сприяє вдосконаленню і максимально ефективному використанню особистісних якостей студентів, про які більшість або не здогадується, або здогадується, але не використовує як основу для подальшого руху вперед. Він стимулює студентів до більш глибокого усвідомлення своїх цілей, ресурсів і обмежень, допомагає визначити напрям розвитку особистості взагалі і професійного розвитку зокрема.

Таким чином, загальну основу коучингу можна описати декількома словами: 1) партнерство; 2) розкриття потенціалу; 3) результат. Коуч стимулює творчий пошук рішень і підтримує прагнення студентів досягати мети і здійснювати зміни у своєму житті. Тобто, в процесі коучингу студенти знаходять свій, унікальний спосіб досягнення мети. А коуч створює креативну атмосферу, особливий простір пошуку альтернатив, атмосферу довіри, де студент відчуває увагу до його ідей і працює з більшим ентузіазмом. З іншого боку, коучинг можливий, коли особистість сама формулює і реалізує самостійні проекти. Тобто, студент володіє правом прийняття рішень (або впливу на них) і несе від-повідальність за результат.

Ефективність впровадженого коучингу в освітній процес буде визначатися наступними результатами навчання, а саме студент розуміє, що існує різниця між тим, хто він є і тим, ким хотів би бути, студент готовий думати новим, незвичним для нього способом, студент готовий вислуховувати і сприймати критику на свою адресу, студент готовий до здійснення необхідних змін і діє від-повід-

но, студент погоджується з тим, що за результат несе відповідальність лише він сам, а не коуч-викладач.

Одним із головних завдань будь-якого навчання є не лише навчити чомусь, але, передусім, навчити вчитися: отримувати, знаходити, вишукувати необхідні знання. Саме коучинг запускає механізми через особистісну мотивацію студентів самостійно отримувати знання [10].

Коучинг – це свого роду партнерство, і для того, щоб взаємодія коуча і студентів була продуктивною, необхідні відповідність і довіра партнерів. Особистісний контакт і довіра між коучем і студентами є обов’язковою умовою. У коуча існує особливе розуміння, пов’язане з тим, для чого і куди він веде за собою студентів, і як цей шлях пов’язаний з їх професійним розвитком.

Основний критерій результативності коучингу – поява у студента в процесі навчання тих результатів, що є важливими саме для нього. Коуч фокусується на особистості студента, який хоче бути особливим, а не на тому, чого хоче сам коуч [11].

Очікувані результати та можливості реалізації. Отже, коучинг в освіті передбачає:

- системний супровід студента, спрямований на ефективне досягнення важливих для нього цілей в конкретні терміни, в результаті чого у суб’єкта формується гнучкість і адаптивність до змін, здатність швидко і ефективно реагувати в критичних ситуаціях;
- партнерське комунікативне співробітництво, що допомагає добиватися значних результатів у різних сферах життєдіяльності;
- безперервний процес розвитку, вдосконалення, розкриття потенціалу особистості для досягнення максимального результату;
- систему взаємодії з коучем, із самим собою, з навколишнім світом;
- технологію, що дозволяє переміститися із зони проблеми в зону ефективного рішення;
- засіб сприяння, допомоги особистості в пошуку її власних рішень в будь-якій складній для неї ситуації;
- модель взаємодії суб’єктів, завдяки якій коуч-викладач підвищує рівень мотивації і відповідальності, як у себе, так і у студентів: “вчить-ся сам і вчить інших”;
- особливе підтримуюче ставлення до студента, згідно з яким він сам досягає своєї мети, сам вирішує проблеми, реалізуючи власні здібності і можливості;
- вид індивідуальної підтримки особистості, що ставить своїм завданням професійне і особистісне зростання, підвищення персональної ефективності;
- спосіб, що складається із наступних кроків:

1) встановлення партнерських взаємостосунків між викладачем і студентами;

2) спільне визначення завдань для досягнення конкретної мети;

3) дослідження поточної ситуації (проблеми);

4) визначення внутрішніх і зовнішніх перешкод на шляху до результату;

5) вироблення і аналіз можливостей для подолання труднощів у вирішенні проблеми;

6) вибір конкретного варіанту дій і складання плану дій;

7) домовленість про те, що конкретно повинно бути зроблено і у які терміни. Наступне коучинг-заняття завжди починається з огляду – що зроблено, що вдалося і що можна було зробити краще.

В процесі реалізації цих принципів у студентів повинні сформуватися такі переконання, які дозволять стати йому успішним.

Застосування ідей коучингу на практиці означає поступовий перехід від традиційних аудиторних занять до тренінгової, індивідуальної, проектної, екстернатної і дистанційної форм роботи. Необхідно відмітити, що коучинг в освіті спирається на **загальновідомі методи**, які застосовуються при навчанні, як то спостереження, опитування, бесіда, тестування, моделювання тощо. Коучинг також має власні **стандартизовані та апробовані процедури, моделі і технології самоактуалізації** (SMATR, GROW, самокоучинг). Розглянемо їх детальніше.

Технологія коучингу SMART/SMARTER (від англ. smart – розумний) – це мнемонічна аббревіатура, яка використовується в проектному менеджменті та управлінні для визначення цілей і постановки завдань. У практиці управління існують так звані SMART-критерії, які повинні відповідати меті. Це аббревіатура, утворена першими літерами англійських слів: *конкретний* (specific); *вимірний* (measurable); *досяжний* (attainable); *значущий* (relevant); *який співвідноситься з конкретним терміном* (time-bounded). Правильна постановка мети означає, що мета є конкретною, досяжною, значущою і співвідноситься з конкретним терміном.

Технологія коучингу “GROW” (від англ. grow – зростання) – полягає в певній послідовності (технології) постановки ефективних питань. Для запам’ятовування технології GROW використовується мнемонічне правило:

Gool – постановка мети – те чого ми хочемо досягти і напрям в якому на треба рухатися, щоб досягти мети;

Reality – аналіз реальності – де ми знаходимося, наші ресурси і можливості;

Options – розробка варіантів дій – альтернативність методів дій і рішення задач;

Will – сфокусування уваги на волі для досягнення мети, реалізації запланованої дії – мотивація і самоорганізація;

Технологія самокоучингу – це технологія розкриття власного потенціалу та усунення внутрішніх

бар’єрів за допомогою ефективних питань і виробленої стратегії педагогічних дій; засіб для визначення мети і завдань (вектора подальшого професійно-особистісного розвитку) і формування бажання (мотивації) рухатися в обраному напрямку. Самокоучинг гарантує усвідомлення, самостійність, відповідальність.

Серед загальновідомих методів педагогічного коучингу можна виділити наступні:

Метод конкретних ситуацій. Він заснований на ствердженні, що шлях до вдосконалення власних знань можливо прокласти лише через розгляд, вивчення та обговорення конкретних проблемних ситуацій.

Метод емоційного стимулювання. В основі цього методу навчання лежить принцип формування пізнавального інтересу шляхом створення позитивних емоцій до запропонованого виду діяльності, підвищення зацікавленості та мотивації до навчального процесу.

Метод створення ситуації пізнавальної дискусії. Є дієвим методом активізації навчання, адже в дискусії народжується істина, а пошук істини завжди викликає посилену зацікавленість темою.

“Мозаїка” – метод розподілу обов’язків у групі, коли розподіл здійснюють самі педагогічні працівники. Такий вид діяльності змушує педагогів самостійно, без допомоги викладача-коуча розподіляти обов’язки в групі та нести за даний розподіл відповідальність.

Метод проектів полягає в здійсненні великого обсягу самостійної роботи з метою навчити самоконтролю, що буде сприяти самоосвіті, самостійно отримувати і застосовувати знання на практиці є чи не найголовнішою та найскладнішою метою сучасної освіти.

Застосування ідей педагогічного коучингу на практиці означає поступовий перехід від традиційних аудиторних занять до тренінгової, індивідуальної, проектної, дистанційної форм роботи. В деяких навчальних закладах зараз широко впроваджується робота зі студентським портфоліо. Портфоліо є не лише сучасною ефективною формою оцінювання, але і допомагає вирішувати важливі педагогічні завдання, що передбачає і коучинг. Педагогічна філософія портфоліо передбачає акцент в першу чергу на те, що студент знає і вміє з даного матеріалу, а не на те, чого він не знає, інтеграцію кількісних і якісних оцінок, а також посилення ролі самооцінки. Основна суть портфоліо – “показати все, на що ти здатний”. Запровадження портфоліо підвищує навчальну активність студентів, рівень усвідомлення ними своїх цілей і можливостей, що дозволяє зробити вибір подальшого напрямку і форми навчання студентів правильними і відповідальними.

Висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Впровадження коучингу в

освітній процесу, основою якого є мотиваційна взаємодія, в якому викладач (коуч) створює такі умови, які допомагають розкрити особисті можливості студента для досягнення значних цілей в конкретній предметній області знання. Єдиною проблемою коучингу у формальній освіті може стати лише брак часу, який необхідний для того, щоб знайти викладача-консультанта для спілкування з кожним студентом. Проте перспектива реалізації індивідуальної освітньої траєкторії в рамках Болонського процесу надає певні переваги на використання таких нових технологій у вищій професійній освіті України. Що стосується подальших розробок в цьому напрямі, то автори планують дослідити коучинг з позицій системного аналізу і розробити проект реформування освітнього процесу у вищій школі на базі трьох базових складових – технологій коучингу, високоінтелектуальних інформаційних метатехнологій і інформатизації начального процесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Романова С. М. Коучінг як нова технологія в професійній освіті / С. М. Романова // Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, Психологія. – 2014. – № 3. – С. 83-87.
2. Ярошинська О. О. Проектування освітнього середовища професійної підготовки майбутніх учителів початкової школи: монографія / О. О. Ярошинська. – Умань: ФОП “Жовтий О. О.”, 2014. – 456 с.
3. Голви Т. Максимальная самореализация: Работа как внутренняя игра / Т. Голви – [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, – 2007. – 264 с.
4. Кови Стивен Р. Семь навыков высоко-эффективных людей: Мощные инструменты развития личности / Р. Кови Стивен. – М.: Альпина Бизнес Букс, – 2006. – 375 с.
5. Аткинсон Мэрилин. Наука и искусство коучинга: Внутренняя динамика / Мэрилин Аткинсон, Чоис Т. Рае. – [пер. с англ.]. – К.: Companion Group, – 2009. – 208 с.
6. Аткинсон Мэрилин. Пошаговая система: Наука и искусство коучинга / Мэрилин Аткинсон, Чоис Т. Рае. – [пер. с англ.]. – К.: Companion Group, – 2009. – 256 с.
7. Дауни М. Эффективный коучинг: Уроки коуча для коучей / М. Дауни – [пер. с англ.]. – М.: Издательство “Добрая книга”, – 2008. – 288 с.
8. Беттлі С’юзан Тренер для керівника: Як досягти екстраординарних результатів завдяки коуч-менеджменту / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с.
9. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / Дж. Уитмор. – [пер. с англ.]. – М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, – 2005. – С. 168.
10. Сидоренко В. В. Педагогічний коучинг як інноваційна технологія науково-методичного супроводу професійно-особистісного розвитку вчителя в системі післядипломної освіти / В. В. Сидоренко // Наукова скарбниця освіти Донеччини. – 2014. – № 3 (14). – С. 13-19.
11. Лушин П. В. Личностные изменения как процесс: теория и практика – Одесса.: Аспект, – 2005. – 334 с.
12. Одрін В. М. Технологія наукової і технічної творчості: нова наука та високоінтелектуальна інформаційна метатехнологія / В. М. Одрін // Вісник НАН України. – 2005. – № 5. – С. 20-31.

УДК: 658.8:331.1

Т.В. Скиба, к. е. н.
м. Житомир

ОСНОВНІ ОРІЄНТАЦІЇ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОМ

Анотація. У даній статті автор аналізує специфіку діяльності підприємств в період нерівноваги ринку, доводиться необхідність використання антикризового маркетингу для підтримки конкурентоспроможності. Доводиться необхідність проведення аналізу перспективності бізнесу в рамках всієї галузі, ще до вироблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності.

Автор підкреслює, що сьогодні, у міру розвитку підприємництва в Україні, проблема залучення клієнтів, боротьба за них має, мало, що не ключове значення в роботі фірми.

У статті наводиться аналіз, що дозволяє сучасному підприємству грамотно вести роботу із залучення й утримання своїх клієнтів.

Ключові слова: нерівноважний ринок, конкурентні переваги, життєвий цикл клієнта, маркетинг, інструменти маркетингу.

Аннотация. В данной статье автор анализирует специфику деятельности предприятий в период неравновесности рынка, доказывается необходимость использования антикризисного маркетинга для поддержания конкурентоспособности. Доказывается необходимость проведения анализа перспективности бизнеса в рамках всей отрасли, еще до выработки мер по повышению конкурентоспособности.

Автор подчеркивает, что сегодня по мере развития предпринимательства в Украине, проблема привлечения клиентов, борьба за них имеет, чуть ли, не ключевое значение в работе фирмы.

В статье приводится анализ, позволяющий современному предприятию грамотно вести работу по привлечению и удержанию своих клиентов.

Ключевые слова: неравновесный рынок, конкурентные преимущества, жизненный цикл клиента, маркетинг, инструменты маркетинга.

Abstract. In this article the author analyzes the specific activity of the enterprises in the period of disequilibrium market, proved the need for anti-crisis marketing to maintain competitiveness. The necessity of conduction of analysis of the prospects of the business within the industry, even before the development of measures to improve competitiveness.

The author emphasizes that today, with the development of the service business in Ukraine, the problem of attracting customers, fight for them has almost high value in the company.

The article provides an analysis allowing the modern enterprise to conduct competently work on attraction and deduction of their clients.

Keywords: non-equilibrium market, competitive advantages, customer lifecycle, lifecycle services, marketing, marketing tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

В умовах розвитку глобалізаційних економічних процесів, невизначеності та нестабільності факторів ринкового середовища економіка зазнає ряд змін, що позначається на ринковій ситуації в країні. Підприємствам в нових умовах доводиться замислюватися над своїм становищем на ринку, а саме як підтримувати свою конкурентоспроможність в новому, нерівноважному ринковому середовищі. За даних умов важливим фактором забезпечення ефективного функціонування підприємства є формування нетрадиційних маркетингових підходів до управлінських процесів, спрямованих на забезпечення ефективної взаємодії та задоволення потреб споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування та функціонування марке-

тингу в системі управління підприємством присвячено наукові праці багатьох учених. Зокрема, у зарубіжній літературі М. Портер, Г. Амстронг, І. Ансофф, Г.Л. Багієв, Г. Дж. Болт, А.А. Браверман, А.І. Гармаш, Е.П. Голубков, А.А. Дейян, П.Р. Діксон, П. Зав'ялов, Ф. Котлер, К. Макконелл та інші. Серед представників вітчизняної економічної науки, які внесли значний науковий вклад в розвиток теорії та практики маркетингової діяльності є: Л.В. Балабанова, П. Березівський, А. Вовчак, А.В. Войчак, В.Г. Герасимчук, В. Збарський, С. Захарін, В.Я. Кардаш, І.І. Корольков, Н.В. Куденко, В.Л. Корінев, Д. Олійник, А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчук, Т.О. Примак, П. Саблук, Г. Черевко, М. Шульський та інші. Однак, незважаючи на увагу дослідників та науковців до проблеми формування системи маркетингу та управління маркетинговою діяльністю

на підприємстві, виникає об’єктивна необхідність подальших досліджень основних орієнтацій в управлінні маркетингом в сучасних умовах.

Мета дослідження – визначення особливостей щодо впровадження маркетингових засад в систему управління підприємством через формування механізму взаємодії її основних елементів.

Виклад основного матеріалу. Генезис розвитку маркетингу і його концепцій робить ставку на розвиток підприємства з високою конкурентоспроможністю, що відрізняється задоволеністю і готовністю споживачів повторно купувати продукцію даної компанії, відсутністю претензій до фірми з боку суспільства, акціонерів, партнерів, престижністю роботи на даному підприємстві.

Сучасний період розвитку економіки в Україні характеризується деструктивними тенденціями за всіма секторами, що супроводжується зниженням рівня добробуту, згортанням товарних та фінансових ринків, нестабільністю грошово-кредитної системи. Свідченням останніх процесів є особливості сучасних тенденцій розвитку валютного ринку [1].

За умов відсутності рівноваги ринку конкуренція загострюється. Маркетинговий підхід до вирішення основних проблем підприємства в період трансформацій допоможе йому не тільки пом’якшити удар, але і продовжувати активну комерційну діяльність. Завдання маркетингу в умовах нерівноважного ринкового середовища – виявляти як зовнішні, так і внутрішні причини нестабільності ринкової ситуації, а також пропонувати заходи щодо її подолання.

За даних умов необхідно застосовувати специфічний маркетинг, суть якого зводиться до оперативної зміни маркетингової політики компанії та всіх інструментів комплексу маркетингу (продукт, ціна, канали розподілу і методи просування продукту) в залежності від змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

В період стабільності ринку маркетингова політика будь-якої організації мало схильна до змін і в діяльність виробництва не вносяться певні суттєві корективи. Однак в умовах нерівноважного ринкового середовища все кардинальним чином підлягає зміні, в зв’язку з чим, підприємствам необхідно вдаватися до “нового” маркетингу. Під “новим” слід розуміти якусь подоби антикризового маркетингу.

Конкурентна боротьба посилюється, її характеризують якісні зміни. Вона стає все більш жорсткою, в зв’язку з чим все складніше створювати конкурентні переваги. Глобалізація і концентрація капіталу призводять до посилення влади великих компаній-виробників і торгових посередників, мереж торгових організацій [3]. Спостерігається зменшення кількості конкурентів при зростанні кількості торгових марок і різновидів продуктів в одній продуктовій категорії. Ринки все більше фрагментуються на малі сегменти і ніші.

Як показує практика, високий рівень конкуренції є далеко не завжди головною умовою успішного розвитку, орієнтації на запити ринку.

В умовах нерівноважності ринку конкурентна ситуація в певних сферах може швидко змінюватися. Все це зумовлює важливість переоцінки своєї конкурентної позиції в нових умовах, не дозволяючи покладатися повністю на попередні оцінки.

Слід зазначити, що за даних умов важливо проводити аналіз перспективності бізнесу в широкому плані. Такий аналіз необхідно проводити ще до вироблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в традиційному плані, тобто всередині самої галузі.

У широкому плані спочатку слід визначати привабливість галузі і тільки з урахуванням таких оцінок, які дозволяють встановити, чи має дана галузь, або дане підприємство, хороші перспективи свого розвитку, вже розглядати конкретні шляхи підвищення конкурентоспроможності в самій галузі [4]. Адже аналіз може виявити, що даний бізнес в умовах нерівноважного ринкового середовища не має хороших перспектив. З цих позицій дослідження привабливості бізнесу слід вважати первинним завданням, а його конкурентоспроможності – вторинним. Може виявитися, що варто залишити (переоцінювати) даний бізнес, а не підвищувати його конкурентоспроможність.

Подібні дослідження також допомагають визначити потенційних конкурентів. При орієнтації лише на продукти, що становлять реальну конкуренцію на момент обстеження, виникає загроза не виявити потенційні продукти-конкуренти із-за того, що їх не беруть до уваги при традиційній оцінці конкурентоспроможності [4]. У зв’язку з цим доцільно порівнювати характеристики оцінюваного продукту з характеристиками всіх продуктів, які становлять реальну або можуть скласти потенційну загрозу його конкурентоспроможності.

Переоцінка створення конкурентних переваг також здійснюється з урахуванням змін і можливостей, що мають місце у даній організації і її конкурентів в даний момент часу і в найближчій перспективі. У той же час бажано, щоб на основі цих конкурентних переваг, створити які, як правило, досить складно, можна було планувати розвиток організації в майбутньому.

Тут також слід зазначити, що такі традиційні інструменти маркетингу, як маркетингові дослідження, портфельний аналіз, сегментування, позиціонування і інші, можуть виявити свою обмеженість при пошуку конкурентних переваг, оскільки їх також використовують конкуренти.

Звідси випливає, що цими інструментами слід користуватися більш оперативно, випереджаючи в цьому конкурентів.

Нерівноважне ринкове середовище диктує нові правила поведінки підприємств на ринку, у зв’язку

з чим, компаніям не варто нехтувати аналізом своєї діяльності. У нових ринкових умовах компаніям необхідно звертати пильну увагу на свою маркетингову політику і вчасно вносити корективи, тоді організація цілком може підвищити рівень своєї конкурентоспроможності.

В мінливих умовах розвитку ринку, сформованих в тому числі і під впливом інтенсивного науково-технічного прогресу, маркетинг все більше набуває характеру цілеспрямованої управлінської діяльності, проявляє себе як системний інтегратор і інноватор. Це сприяє формуванню маркетингового потенціалу, що забезпечує розвиток компанії та зміцнення її позицій на ринку [2].

В умовах гострої конкуренції виникає необхідність нової організаційної логіки підприємництва в порівнянні з індустріальним суспільством. Становлення послуг як джерела конкурентної переваги вимагає нового підходу до управління, маркетингу, персоналу, фінансів. Маркетинг дедалі розширює свої функції. Поряд з функціями дослідження, планування, стимулювання збуту і розподілу, з'являється ще функція взаємодії з покупцем [3].

Клієнти вимагають до себе індивідуального підходу, а ефективність використання класичної, традиційної концепції маркетингу, що базується на розробці стандартного комплексу для середньостатистичного споживача, значно знижується.

Важливим маркетинговим фактором є і зміни, що відбуваються в купівельній поведінці. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі довгострокових взаємовідносин партнерів. У цьому контексті відносини стають найважливішим ресурсом, яким володіє компанія поряд з матеріальними, фінансовими, інформаційними, людськими та іншими ресурсами. Відносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом, в якому інтегровані інтелектуальний і інформаційний ресурси – головні фактори безперервності ринкових відносин.

Відтак виняткове значення відводиться життєвому циклу клієнта, що починається з моменту першого контакту клієнта з підприємством і залученням його уваги до товару чи послуги, а закінчується формуванням лояльності (прихильності). Підкреслимо, що під першим контактом клієнта з фірмою ми не завжди маємо на увазі його особисте відвідування фірми.

Існує безліч можливостей налагодити тісні взаємини потенційного клієнта з фірмою, і до основних таких можливостей можна віднести відвідування сайту компанії в інтернеті, де легко і швидко можна зареєструватися і оформити короткі і навіть довгострокові замовлення на надання будь-яких сервісних послуг і ремонту устаткування; відвідування спеціалізованих виставок і ярмарків з спільною участю представників (керівництва)

фірми, підприємництвом і бізнесом, спонсорами проведення заходу та потенційними клієнтами; поштові запрошення сервісної фірми за допомогою директ-мейла; розсилка запрошень по смс та інші [4].

Припинення спільної взаємодії клієнта і сервісної фірми може бути теж умовним.

Саме припинення взаємодії може відбутися лише в трьох випадках:

- якщо фірма перестала існувати, переїхала в інше місто, район;
- якщо якість обслуговування різко погіршилася і перестала задовольняти клієнта;
- якщо клієнт фізично не може користуватися послугами даної фірми (в разі його смерті, непрацездатності або переїзду на нове місце проживання).

У всіх інших випадках, якщо клієнт задоволений якістю продукту, якістю і часом його обслуговування, ціною та іншими факторами, навряд чи він змінить своїм традиціям і вважатиме за краще скористатися послугами іншого підприємства.

Під лояльним клієнтом слід розуміти споживача послуги, в очах якого даний виробник товару або послуги не має конкурентів. Причому, лояльний клієнт найчастіше стає нечутливим до ціни, але більш чутливим до якості виробника даної послуги.

Можна розрахувати і проаналізувати елементарну модель життєвого циклу постійного клієнта (Рис. 1).

Визначити прибутковість клієнта для конкретного підприємства не так просто. Для розрахунку прибутковості постійного клієнта зазвичай використовують такі дві методики. Перша ґрунтується на оцінці середньостатистичного клієнта і не враховує часовий чинник, а також маркетингові заходи з підтримки клієнтського вибору або презентаційні акції. Друга враховує вище перераховані чинники.

Останнім часом вчені економісти дотримуються так званої “довічної” оцінки клієнта (його “вартості” протягом всього життєвого циклу). Основна ідея цього підходу полягає в тому, що клієнти можуть бути оцінені підприємством відповідно до



Рис. 1. Життєвий цикл постійного клієнта

принесених ними доходів протягом життєвого циклу їх купівельної спроможності.

Слід відмітити, що в будь-якому випадку сучасне підприємство, безумовно, має по-різному реагувати на запити клієнтів в залежності від їх прибутковості. Для цього необхідно провести аналіз споживачів, який дозволить виявити найбільш важливих клієнтів (групи клієнтів) для підприємства і з'ясувати їх купівельну перевагу. Даному аналізу необхідно приділити особливу увагу, так як може виявитися, що переважна більшість підприємств недостатньо добре знають своїх постійних клієнтів. А тих, хто звертався за послугою одного разу або деяке число раз – навіть не відслідковують зовсім.

Подібного роду дані дозволяють отримати цінні відомості про можливі ділянки і напрямки роботи стосовно нової стратегії менеджменту клієнтів. З точки зору менеджменту послуг, слід віддавати перевагу тим клієнтам, які не тільки приносять компанії високі доходи, але і збагачують її корисною інформацією для поліпшення роботи підприємства, приводять із собою нових потенційних клієнтів, роблять рекламу обраному підприємству.

Така інформація здатна допомогти в прийнятті різного роду важливих рішень щодо реорганізації бізнесу, якості надання сервісних послуг, часу і місця їх пропозиції і т. д.

Для визначення потреб підприємства в інформації про клієнта необхідно знати, які саме відомості про клієнта представляють інтерес, які з них допоможуть вибрати ефективний вектор розвитку взаємин між клієнтом і сервісним підприємством. Тому для керівництва вельми важливо вирішити проблему фільтрації вхідної інформації про клієнтів і, в залежності від статусу клієнта, прийняти або не прийняти ті чи інші управлінські рішення.

Досвід показує, що клієнти воліють звертатися в ті підприємства, які мають хорошу репутацію на ринку, відомий бренд, “ганяються”, перш за все, не за ціною, а за якістю надання послуги, пропонують гнучку систему знижок, додаткове сервісне обслуговування і, врешті-решт, на перше місце ставлять думку свого клієнта.

Таким чином, основною метою роботи сучасного підприємства є залучення та утримання (що

набагато важливіше і складніше зробити) клієнта споживача послуги. Так як прибуток, успіх і рівень розвитку фірми залежать і від рівня визнання постійними клієнтами товарів та послуг, що надаються самим підприємством, визнання самого клієнта залежить від рівня і якості послуг, що надаються. Тому для того, щоб фірми не втрачали своїх клієнтів, а навпаки, набували ще більше визнання на регіональному, національному та, можливо, міжнародному ринках, необхідна розробка ефективних інноваційних механізмів маркетингового впливу по відношенню до клієнтів.

Висновок. На основі вищесказаного можна зробити висновок, що найважливішою особливістю маркетингу як управлінської функції є притаманна йому здатність об'єднувати багато напрямків діяльності в єдину систему, спрямовану на досягнення заздалегідь узгоджених цілей.

В мінливих умовах розвитку ринкових відносин оптимізація і аналіз маркетингової діяльності, а також її раціональне управління для всіх підприємств є обов'язковою умовою результативної та ефективної діяльності. Адже в міру входження України в ринкові відносини, а також усвідомлення ролі та важливості управління маркетинговою діяльністю як інструменту підвищення ефективності у вирішенні різних проблем соціуму, роль маркетингу буде зростати, а його інструментарій адаптуватиметься до конкретних ринкових умов, а також специфіки діяльності окремих підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 334 с.
2. Мишулин Г.М. В развитие методологии исследования эволюционирующих рыночных инструментов / Г.М. Мишулин // Вестник Института Дружбы Народов Кавказа “Теория экономики и управления народным хозяйством”. – 2014. – № 1 (29). – С. 209-219.
3. Череп А.В. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього / А.В. Череп, Т.С. Абліцова // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – №1. – С. 202-205.
4. Rules of Social Media Optimization (SMO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rohitbhargava.typepad.com/weblog/2006/08/5_rules_of_soci.html.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ (КАФЕДРАЛЬНІ ДОСЛІДЖЕННЯ)

Дратований М.В., Іванцов В.В. Конкурентоспроможність на різних рівнях конкурентних відносин в економіці. м. Вінниця	3
Заворотній С.І. Інноваційна стратегія як невід’ємна складова розвитку держави на макро- та мікрорівнях економічної діяльності. м. Полтава	6
Коваль В.М. Аналіз матеріально-фінансового стану вугільної галузі, як бази енергонезалежності України. м. Київ	11
Момонт Т. В. Бухгалтерський аутсорсинг як форма прояву процесів диверсифікації на підприємствах туристичної індустрії. м. Житомир	15
Мосійчук І.В., Пойта І.О. Особливості формування фінансових компетенцій молоді в умовах економічної соціалізації. м. Житомир	18
Ніколенко С.С., Лозова О.В. Теоретичні засади дослідження соціально-економічного розвитку держави. м. Київ	21
Шиманська В.В. Цифрова економіка – драйвер економічного розвитку країни. м. Житомир	26
Щербак С.М. Передумови виникнення поняття “держави добробуту”. м. Полтава	30

II МЕНЕДЖМЕНТ, ІННОВАЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ

Бородкіна І.Л., Бородкін Г.О. Організація тестового контролю в системі дистанційної освіти. м. Київ	36
Вишневська Н.М. Особливості використання сучасних технологій набору та відбору персоналу. м. Житомир	41
Карпова Т. С. Управленческие решения: механизм их принятия. г. Киев	46
Мосійчук І. В, Рафальський І.О. Національні моделі корпоративної соціальної відповідальності: порівняльний аналіз. м. Житомир	52
Піддубна Л.П. Використання інструментарію економічного аналізу для оцінки наслідків переведення документації підприємств та організацій на електронний носій. м. Київ	55
Садовенко В.С., Садовенко К.В. Науково-методичні засади впровадження коучингу в реформування освітнього процесу у вищій школі. м. Київ	59
Скиба Т.В. Основні орієнтації в управлінні маркетингом. м. Житомир	64

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій
(Фахове видання з економічних наук. Наказ МОНУ від 22.12.2016 р. № 1604)

До друку приймаються недруковані раніше роботи, обсяг 0,5–0,65 авт. арк.

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти і науки України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основний матеріал – мінімум 8 сторінок тексту;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім'я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word (формат doc) у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт);
- 4) анотація українською (500 символів) та російською (500 символів) мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною);
- 5) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою (1500 символів): **Abstract**. Має починатись іменем, прізвищем автора, та назвою статті (жирний шрифт)
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною. Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word. Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type.
- при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, С. 56].

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:

Один автор:

1. Ярошенко Т. О. Електронні журнали в системі інформаційних ресурсів бібліотеки / Т.О. Ярошенко. – К.: Знання, 2010. – 215 с.
2. Голікова Т. В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика: монографія / Т. В. Голікова; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К.: НАДУ, 2007. – 294 с

Два автори:

- Кузьміна Л. М. Хвилі і середовище. Припущення та наближення / Л. М. Кузьміна, М.І. Скіпа; НАН України, Від-ня гідроакустики Мор. гідрофіз. ін-ту. – К.: Наук. думка, 2008. – 141с.

Три автори:

1. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції / І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька. – К.: ЦУЛ, 2012. – 256 с.
2. Костюк П. Г. Іони кальцію у функції мозку – від фізіології до патології / П. Г. Костюк, О. П. Костюк, О. О. Лук’янець; НАН України, Ін-т фізіології ім. О.О. Богомольця. – К.: Наук. думка, 2005. – 197 с.

Книги під назвою

Інститут літератури ім. Т.Г. Шевченка Національної академії наук України: Ювілейне видання з нагоди сімдесятип’ятиріччя Інституту літератури / відп. ред. та упоряд. О.В. Мишанич, НАН України. Ін-т літератури ім. Т.Г. Шевченка. – К.: Наук. думка, 2003. – 587 с.:

Монографія:

Пархоменко В.Д. Інформаційна аналітика у сфері науково-технічної діяльності: монографія / В.Д. Пархоменко, О.В. Пархоменко. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 224 с.

Дисертація:

Лисак, В. Ю. Організаційно-економічні засади використання персоналу підприємств харчової промисловості: дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Лисак Володимир Юрійович; НУХТ. – К., 2012. – 279 с.

Електронні ресурси:

Адлер А. Индивидуальная психология как путь к познанию и самопознанию человека [Электронный ресурс] // А. Адлер; переизд. 1924 г.; ред. К. Кузина. – К.: “Наука жить”, 1997.– Режим доступа: <http://tululu.org/b52687>.

Стаття в періодичному виданні:

Ткаченко А.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток як головний чинник формування конкурентоспроможності суб’єкта господарювання / А.М. Ткаченко, О.М. Силенко // Держава та регіони. – 2017. – № 6. – С.79–82.

- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом:
- 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвище, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріали, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- **Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.**

Статті надсилати за адресою: e-mail: bibliot@kibit.edu.ua

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ



WWW.KIBIT.EDU.UA

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

- ENTREPRENEURSHIP
- ВЕБ-РОЗРОБКА
- КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ
- МЕНЕДЖМЕНТ
І АДМІНІСТРУВАННЯ
- ОБЛІК І АУДИТ
- ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
- ПСИХОЛОГІЯ
- ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ
- СОЦІАЛЬНА РОБОТА
- ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
- ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА

(044) 430 1577
(044) 432 7555

WWW.KIBIT.EDU.UA