

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 16

Частина 2

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники
головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний
секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Ludmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Електронна сторінка видання – www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

**Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»**
на підставі протоколу № 14 від 21 листопада 2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Майовець Я. М. РОЛЬ І МІСЦЕ ІННОВАЦІЙНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ.....	6
Маргіта Н. О., Ярема Н. О. ОЦІНКА ЯКОСТІ СИСТЕМИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ М. ЛЬВОВА.....	10
Марченко В. М., Покровська Н. М. ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ.....	15
Матвеев С. П. ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.....	21
Мізік Ю. І., Конопліна О. О., Панов В. В., Ярошенко Н. А. ПРОВІДНІ МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО МОНИТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ.....	25
Носирев О. О. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	29
Онїпко Т. А. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КАНТОНІВ ШВЕЙЦАРІЇ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ.....	33
Опікунова Н. В., Швець Є. В. ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
Осадчий Є. С. НАПРЯМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТІ ДЕРЖАВИ.....	41
Охрименко І. Б. НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ.....	46
Палінчак М. М., Дяченко І. Б., Рошко С. М. ПРИНЦИПИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНІЙ СФЕРІ.....	51
Палінчак М. М., Дяченко І. Б., Рошко С. М. КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ У КОНТЕКСТІ КОНВЕЦІЇ МСОП ТА ЗАКОНОДАВЧИХ АКТІВ УКРАЇНИ.....	56
Партола А. І. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ РІЧКОВОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	61
Петришин Л. П. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИКА ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ.....	65
Прокопенко І. В. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
П'янкова О. В., Ралко О. С. КРИЗА ЯК СКЛАДНИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	76
Резнік Н. П., Назаренко М. А. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	80

Романовська Ю. А., Солоненко Л. В. ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	84
Рубан Ю. В., Степанченко О. В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМИ РИЗИКАМИ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ.....	88
Седікова І. О. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	92
Слободяник А. М., Крижній В. Б. АЛГОРИТМІЧНИЙ ТРЕЙДИНГ НА БІРЖОВОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ.....	96
Слуцький Є. В. РОЗРОБЛЕННЯ РОЗПОРЯДЧОГО ДОКУМЕНТУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ В ЧАСТИНІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	99
Сотниченко В. М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ.....	105
Старинець О. Г. АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	109
Строкович Г. В., Гончарук С. В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «ФІНАНСИ», «ФІНАНСУВАННЯ», «ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ», «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ».....	113
Таратула Р. Б., Ковтуняк І. П. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	121
Тищенко В. В. ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	125
Трішкіна Н. І. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛАНЦЮГА.....	130
Федоряк Р. М., Лисенко Б. Р. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІЛІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ КОМПАНІЇ З РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	134
Халімон Т. М. НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	138
Харун О. А. ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	142
Цибульська Е. І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ В ЕПОХУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	146
Черноіванова Г. С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ СКЛАДНИКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
Чичуліна К. В., Касмініна К. О. ОЦІНКА РИЗИКОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ.....	155
Штулер І. Ю., Сержанов В. В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	162
Юдіна М. І., Мельник І. В. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ РИНКУ ПРАЦІ.....	166

Яворська Н. П., Баланюк М. В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	170
Якубовський С. О., Горивенко Х. С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТА ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	174
Юрченко Н. І. ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ І СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ	179

Майовець Я. М.

асистент кафедри «Економічна теорія»
Львівського національного університету імені Івана Франка

Mayovets Y. M.

Assistant, Department of Economic Theory
Ivan Franko National University of Lviv

РОЛЬ І МІСЦЕ ІННОВАЦІЙНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

ROLE AND PLACE OF THE UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP IN THE GLOBAL MARKET OF PRODUCTION GOODS

Анотація. Розглянуто роль і місце інноваційного аграрного підприємництва України в контексті загострення глобальної продовольчої кризи. Проаналізовано зміни в світових тенденціях споживання продовольства. Розкрито напрями модернізації виробничої аграрно-інноваційної діяльності та окреслено їх стратегічні перспективи.

Ключові слова: інноваційна стратегія, продовольчий ринок, аграрні інновації.

Постановка проблеми. Метою Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій, затвердженої на період 2015–2020 років є підвищення конкурентоспроможності вітчизняного агровиробництва і доведення його до європейських та міжнародних стандартів [1]. Незважаючи на складнощі поточного періоду (військові дії на Сході України, дефіцит державного бюджету і недостатність державної допомоги), аграрний підприємницький сектор України показує позитивну динаміку економічного зростання. Це єдина галузь національної економіки, яка має високі фінансові результати.

Однак для того, щоби підтримати високі темпи зростання аграрної економіки і забезпечення їх незворотності, необхідна добре продумана і ресурсно забезпечена інноваційна стратегія, яка враховуватиме інформаційні і технологічні чинники, зміни у тенденціях продовольчого споживання у сучасному глобалізаційному світі.

Головною ознакою інноваційних стратегій є поєднання в ній двох напрямів впливу: перший спрямований на міжнародне середовище і сприяє підвищенню конкурентоспроможності агробізнесу серед інших виробників на світовому ринку, а другий – на забезпечення внутрішньої оптимізації національного продовольчого ринку.

Різні аспекти формування внутрішнього та міжнародного ринку продовольчих товарів досліджували такі вчені, як П. Гайдуцький, І. Кириленко, Ю. Лупенко, В. Месель-Веселяк, Р. Мудрак, О. Шубравська, А. Юзефович. Проте в їхніх роботах недостатньо враховані новітні тенденції розвитку ринку світових продовольчих товарів, які здійснюються на інноваційній основі і формуються під впливом різних обмежувальних чинників.

Метою статті є дослідження ролі аграрного підприємництва України в глобальному агропродовольчому розвитку та визначення місця аграрних інновацій у цих процесах.

Завданнями статті є:

- дослідження інноваційного потенціалу агровиробництва України та визначення його ролі у підтримці глобальної продовольчої безпеки;
- виокремлення чинників, які зумовлюють загострення світової продовольчої кризи;

– виявлення зміни у світових тенденціях споживання продовольства і пропозиція адекватної до вимог часу інноваційної стратегії розвитку аграрного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інноваційного аграрного підприємництва України необхідно розглядати з урахуванням динаміки функціонування ринку світових продовольчих ресурсів. Останній формується під впливом різного роду обмежувальних чинників, що не дають змоги розраховувати на високі темпи приросту продовольчих і сировинних ресурсів як у близькій, так і більш віддаленій перспективі. Згідно з розрахунком Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO), до 2030 року світове виробництво зерна зросте на 20–21% і становитиме 2150 млн т, або 80% до потреб. Виробництво м'яса збільшиться на 50–80 млн т і буде становити 76–86% від потреб. Спостерігається негативна світова тенденція щодо рівня забезпеченості потреб населення у продовольстві. Якщо у 1950–1985 роках приріст продовольчих ресурсів становив щорічно 30 млн. т, у 1985–1995 роках – 12 млн. т, то з 1996 по 2030 роки він буде становити не більш ніж 9 млн. т на рік [2]. Однак, як засвідчують дані цієї міжнародної організації, тенденція до зростання кількості населення зберігатиметься і надалі, а це обмежить доступність харчів, води і навіть кисню, тому кількість голодуючих зросте. Їх і так уже, за підрахунками, під кінець першої декади XXI ст. нараховувалося понад 1 мільярд [3].

Загострення глобальної продовольчої кризи багато науковців пов'язують із виснаженням сільськогосподарських угідь в окремих, насамперед розвинутих країнах світу, де максимально використовуються індустриальні технології. У результаті площа орних земель постійно скорочується. Так, за даними FAO, площа ріллі на одну особу населення планети скоротилася з 0,38 га у 1970 р. до 0,25 га у 2000-му, а згідно з прогнозами до 2050 року цей показник буде становити 0,15 га. Україна не є винятком. Тут також має місце втрата природної родючості чорноземів головно через ерозію ґрунтів, а також через монокультурне виробництво соняшнику, ріпаку, кукурудзи [3].

Спостерігаються зміни у світових тенденціях споживання продовольства. Бідніші прошарки населення прагнуть підтягнутися у споживчих уподобаннях до середніх

і навіть багатих, але не найбагатших. Ті цінують їжу найбідніших (хліб із висівок, знежирене молоко тощо). Якщо раніше, за даними Держдепартаменту США, мало місце зростання споживання рису, насамперед в країнах Південної та Південно-Східної Азії, Америки, то починаючи із 2000 року спостерігається тенденція до того, що у багатих країнах, або тих, які до них підтягуються, він втрачає свою вагомість. Водночас стрімко зростає споживання борошняних виробів із пшениці (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка зростання попиту на пшеницю на одну особу у Китаї, країнах Південно-Східної та Південно Азії за 2000–2016 роки

Країни	2000 р. (реально кг на 1 особу)	2016 р. (прогнозовано кг на 1 особу)
Китай	-2,0	75–90
Індія	9,6	50–75
Індонезія	6,2	25–49
Монголія	54,9	понад 100
Непал	23,1	понад 75

Побудовано автором на основі джерела [4]

Вагомим чинником зростання попиту на пшеничні вироби в означених країнах є розвиток туризму та міграція населення. Чим більше люди переміщуються і подорожують, тим більше вони хочуть споживати європейську їжу. Вищеозначене означає постійну корекцію стратегічного українського експорту, головню пшениці.

Дослідження, проведені українською аграрною конфедерацією, результати яких озвучив її голова Л. Козаченко, засвідчують особливо стрімке зростання попиту на продовольство в Китаї. Зростає економіка цієї країни, доходи і купівельна спроможність населення, однак відсутні внутрішні резерви нарощування виробництва. Тому в цьому регіоні Україну розглядають як одного із самих перспективних постачальників зерна, м'яса, молока [5].

Наявність добре продуманої інноваційної стратегії розвитку аграрного підприємництва пов'язана також із дією екологічних чинників. Сучасний розвиток світового агровиробництва вимагає перегляду методів та технологій виробництва для задоволення міжнародних вимог до якості та безпеки продуктів харчування, адже саме покращення агроєкосистеми та розвиток альтернативного (органічного) сільськогосподарського виробництва є ключовими пріоритетами у більшості країн світу, у тому числі європейських. Як засвідчують наукові дослідження, зі зростанням добробуту значення екологічних нормативів виробничої діяльності зростає, а контроль за їх дотриманням стає жорсткішим [6]. Необхідність інноваційного розвитку аграрного підприємництва України, як зауважують дослідники, у найближчій перспективі зумовлена загостренням трьох найпотужніших викликів сучасного людства. Перший – це приріст населення (до 2050 року на планеті житимуть 9 млрд осіб, причому 2/3 із них у містах). Другий – швидке старіння населення розвинутих країн (до 2050 року пенсіонерів буде 2,4 млрд, із них майже половина страждатиме від хронічних захворювань). Третій виклик – це збільшення попиту на електроенергію, продовольство і воду в умовах зростаючого їх дефіциту [7]. Аграрні інновації зможуть частково дати відповідь на ці виклики у різних напрямках: продовольчій і харчовій індустрії, фармакології, енергетиці, тощо.

Сучасний світовий продовольчий ринок являє собою складний механізм забезпечення населення продуктами

харчування, однак вихідні підходи до організації такого забезпечення залишаються незмінними упродовж тривалого історичного періоду. В усі часи населення за рівнем доходів поділялося на багатих, середніх і бідних. Відповідно до доходів формувалася попит на продукти, здійснювалося виробництво. Тобто можна стверджувати, що бідні в усі історичні часи прагнуть задовольнити свої продовольчі потреби у найпростіших і найдешевших товарах, середні прошарки населення хочуть отримати продукти доброї якості і широкого асортименту, виходячи насамперед із напрямів їхньої професійної зайнятості, багаті прагнуть продуктів ексклюзивних, обмеженого виробництва, вищої якості, екологічно чистих. Тобто сучасна стратегічна концепція функціонування сільського господарства у глобалізованому світі передбачає, що бідні країни мають забезпечити споживання продуктів харчування населення на кількісній основі, а багаті країни – на якісній [8]. Такого підходу дотримується більшість науковців.

Виходячи з наявних потреб, а також світових тенденцій функціонування продовольчого ринку, мають формуватися стратегічні напрями розвитку агровиробництва, а аграрні інновації мають сприяти реалізації стратегічної мети. У сучасній стратегії розвитку аграрного сектору виразно окреслюються три напрями інноваційної діяльності (рис. 1). Перший напрям являє собою традиційне виробництво, другий – органічне, третій – виробництво з використанням генної індустрії. Всі означені напрями ґрунтуються на інноваційній основі.

Для збільшення виробництва продовольчих товарів масового споживання в Україні є базовий інноваційний потенціал: 25% всіх чорноземів світу, 43 млн. га площ сільськогосподарських угідь або 72% від загальної площі країни. Продукція АПК у 2015–2016 роках становила понад 40% товарного експорту. [9] У 2006–2016 роках вироблялося біля 60 млн. т зерна, а у 2016 році було зібрано рекордний урожай зернових – майже 67 млн т. Український аграрний сектор є третім за обсягами експорту продукції птахівництва, шостим – борошна. У 2016 році Україна вперше вийшла на європейський ринок вершкового масла, а у 2017 році її частка вже становила на цьому ринку 37%. [10] Вироблений агропродукт становив у 2016 році майже 41% ВВП.

Однак, на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС), Україна лише на третину використовує свій аграрний природно-ресурсний потенціал. Про це засвідчує багаторічне відставання українського агробізнесу від розвинутих країн за показниками ефективності – нижчі врожаї зернових, продуктивність худоби тощо. Лише у 2016 році Україна вийшла на друге місце після ЄС за врожайністю пшениці (40 ц на га). Слідують за Україною такі потужні країни – виробники зерна, як США, Канада, Аргентина. Тому інноваційну активність у цьому напрямі необхідно розглядати як невід'ємний складник процесу поліпшення результативних показників господарювання, а саме – продуктивності праці, фондівіддачі основних видів техніки й забезпеченості ними [9].

Сучасний рослинницький сектор сільськогосподарських підприємств (особливо великих) зорієнтований на виробництво та експорт зернових і технічних культур. Упродовж 1990–2015 років структура посівних площ технічних культур змінилася. Наприклад, вирощування соняшнику збільшилося з 1636 тис. га до 5105 тис. га, або у понад 3 рази, а посівні площі цукрових буряків за цей період скоротилися з 1,607 тис. га до 237 тис. га, або майже у 7 разів. [11] Рентабельність продуктів рослинницької галузі зростає. У виробництві зерна протягом 2016–2017 років вона наблизилася до 70%. Таких результатів значною мірою вдалося досягнути завдяки інтенсифікації виробництва, в основі якого закла-



Рис. 1. Напрями виробничої аграрно-інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

дено цілий комплекс інноваційних заходів. Однак загалом фондозабезпечення у сільському господарстві України не відповідає технологічній потребі. Наприклад, у Німеччині на 1 га сільгоспугідь припадає в 11–12 разів більше основних засобів, ніж в аграрних підприємствах України [12]. Тільки великі агрохолдинги використовують переважно імпортну техніку, вітчизняних аналогів яким нема, а машинотракторний парк цих господарств постійно оновлюється. Наприклад, Миронівський хлібопродукт (МХП) має у використанні близько 100 найновіших і досконалих тракторів [13]. Упровадження сучасної техніки і технологій спостерігається також і в інших агрохолдингах. Вони, на думку багатьох учених, є рушійною силою у просуванні в Україні високоякісної технологічної, економічної та потужної техніки, маючи всі необхідні фінансові ресурси [5].

Однак в Україні ще існує сектор господарств населення, що забезпечує виробництво 40% м'яса і яєць, 76,3% молока, практично повністю картоплі. У ньому загалом виробляється майже 45% валової продукції сільського господарства. Інновації у цьому секторі використовуються фрагментарно і у незначних обсягах. Тому технологічне оновлення малих сімейних ферм є важливим, пріоритетним напрямом аграрного підприємництва [14].

Рослинництво є найбільш енергоємною галуззю у сільському господарстві. На нього припадає понад 80% використовуваних паливно-мастильних матеріалів. Тому дуже важливим напрямом інноваційної діяльності є виробництво та використання енергозощаджувальної техніки і технологій. У цьому напрямі за періоди 1990–2015 років є помітні зрушення. Якщо у 1990 році аграрні підприємства витрачали на 1000 грн валової продукції у порівняльних цінах 2010 року 60 кг умовного палива, то у 2015-му – 9 кг, або у 6,7 раза менше [15].

Україна поглиблює свою участь у формуванні глобального ринку продукції рослинництва. Рослинницька продукція українських агровиробників користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Якщо аналізувати потенціал тваринницької продукції, то його ресурси обмежені з огляду на декілька причин, таких як:

1. Невідповідність тваринницької сировини і готової продукції світовим стандартам безпеки і якості.

2. Встановлення квот на експорт української тваринницької продукції з боку ЄС.

3. Обмежена кількість маркетингових каналів розподілу тваринницької продукції.

Важливою проблемою, що стоїть перед продовольчим комплексом України, є виробництво генетично модифікованої продукції. Стає очевидним, що стратегічні перспективи інноваційного кількісного збільшення виробництва аграрної продукції ґрунтуються не лише на пропозиції натуральних продуктів, але і на використанні їх заміників. Біотехнології не лише збільшують урожайність сільськогосподарських культур, вони дають змогу уникнути колосальної втрати урожаю від забур'яненості, за деякими підрахунками до 40% [16]. В Україні, незважаючи на складнощі трансформаційного періоду, здійснюється активне дослідження ГМО-технологій. Випробовуються генетично модифіковані сорти цукрових буряків, кукурудзи, ріпаку, соняшнику, сої. Етап невизначеності і настороженості щодо ГМО змінюється у бік зацікавленості можливостями сучасних біотехнологій.

Однак вихід українських агропідприємств на зовнішні ринки зіштовхується із цілою низкою обмежувальних чинників. Зокрема, недостатністю науково обґрунтованої інформації про гарантії безпечності генетично модифікованих організмів для людини. Тому в західних країнах поширені громадські рухи за створення зон, вільних від ГМО. В Україні ситуація з вирощуванням ГМ-рослин теж залишається невизначеною. З одного боку, законом ніби не дозволено це робити, а з іншого – до третини полів засіяно ГМ-культурами, як заявляє віце-президент НААНУ М. Мельничук [17]. В Україні немає контролю за вмістом ГМО в продуктах. І дуже часто, щоби знівелювати такий контроль, лобісти трансгенної продукції маркують позначкою «без ГМО» все: воду, сіль, соду тощо [18].

В умовах загострення світової продовольчої кризи, наявності мільйонів голодуючих або тих, хто недоїдає, інноваційний розвиток аграрного підприємництва має, поза сумнівом, бути спрямований на виробництво (збільшення) основних базових сільськогосподарських культур, здатних вирішити ці проблеми, що передбачає розширення виробництва трансгенної продукції.

На наш погляд, як один із напрямів інноваційного розвитку виробництво генетично-модифікованої продукції збережеться на тривалій перспективі. Це пов'язано з нестабільністю і циклічністю агробізнесу, а отже, і постійними локальними і глобальними продовольчими кризами та загрозою голоду. Однак настороженість до ГМО і його несприйняття, будуть існувати навіть тоді, коли науково буде доведено їх нешкідливість. Людський організм є суто індивідуальним, і найменші прояви його збою в різноманітних варіантах будуть сприйматися як дія трансгенів. Продукти ГМО завжди будуть залишатися їжею бідних або тих, хто не знає про їх наявність у своєму харчовому раціоні. У будь-якому разі успіху аграрному підприємництву України в цьому напрямі шукати не варто. Обравши його як визначальний напрям інноваційного розвитку агробізнесу, ми завжди будемо в ролі наздоганяючого аутсайдера, оскільки дослідження в галузі генної інженерії через брак фінансових ресурсів організувати надто складно, а надіятися на щирість транснаціональних компаній є справою марною.

У цій ситуації перед українськими агровиробниками постає лояльний гуманний і вигідний через свою передбачуваність і ефективність третій напрям інноваційного розвитку – виробництво екологічно чистої, органічної продукції.

Доцільність стратегічної підтримки органічного агровиробництва полягає в тому, що воно продукує товари з високими поживними і смаковими властивостями, не містить синтетичних добавок, позитивно впливає на організм людини і на довкілля. Виробники екологічно чистої продукції мають змогу отримувати вищі доходи від її реалізації.

Для організації органічного аграрного підприємництва в Україні є наявний для цього базовий потенціал: сертифіковані землі, кадри відповідної кваліфікації. Варто врахувати, що потенційна місткість українського ринку органічної продукції до 2020 року становитиме 38,8 млрд. грн. [19], а глобальний ринок органічної продукції до 2025 року зросте до 426 млрд. дол. [20] Україна має всі шанси стати одним із світових лідерів виробництва екопродуктів. У країнах ЄС органічну продукцію купують до 40% населення. Однак для того, щоби поглибити свою участь у формуванні глобального ринку аграрної продукції за всіма напрямками, необхідно не лише виробляти якісний продукт, але і освоїти «правила поведінки» на міжнародних ринках капіталів, кредитів, інвестицій, технологій та робочої сили.

Висновки. Світовий ринок продовольчих і сировинних ресурсів формується під дією різноманітних обмежувальних чинників, які гальмують його розвиток, таких як приріст населення світу, швидке старіння населення розвинутих країн, збільшення попиту на енергетичні ресурси і воду в умовах їх дефіциту, виснажливої експлуатації ґрунтів та зниження їх природної родючості. Інноваційний агробізнес України частково може дати відповіді на глобальні виклики і вирішити означені проблеми. Для цього є базовий інноваційний потенціал: земельний та експортний. Тому інноваційну активність необхідно розглядати з урахуванням динаміки функціонування ринку світових продовольчих ресурсів і як невід'ємний складник процесу поліпшення результативних показників господарювання, продуктивності праці, фондовіддачі, основних видів техніки і забезпеченості ними.

Висока рентабельність рослинницького сектору українського агробізнесу, його експортна зорієнтованість ґрунтується на природній родючості ґрунту, інтенсифікації виробництва і доброму техніко-технологічному забезпеченні виробництва у великих агрохолдингах. Інновації у секторі малих сімейних ферм незначні і використовуються фрагментарно.

Важливою проблемою, що постає перед агропродовольчим комплексом України, є вибір напрямів його розвитку: традиційного, екологічно чистого (органічного) чи генетично модифікованого виробництва. В умовах загострення світової продовольчої кризи, мільйонів голодуючих або тих, хто хронічно недоїдає, необхідне оптимальне поєднання усіх трьох напрямів. Однак агробізнесу України не варто переоцінювати можливості виробництва продуктів ГМО. Обравши його як визначальний напрям, агровиробники України завжди будуть у ролі наздоганяючого аутсайдера через недостатність фінансових ресурсів та досліджень у галузі генної інженерії. Великі перспективи має розширення виробництва органічної продукції. Це зумовлюється високим попитом на екологічно чисті продукти на світовому ринку і зростаючим попитом на національному ринку через високі смакові і поживні властивості, відсутність синтетичних добавок, позитивний вплив на організм людини і довкілля. Аграрний інноваційний потенціал органічного підприємництва України дасть йому змогу стати одним із лідерів виробництва екопродуктів.

Список використаних джерел:

1. Єдина комплексна стратегія сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
2. Ильина З.М., Мирошук І.В. Рынки сельскохозйственного сырья и продовольствия. – М.: БГЕУ, 2000. – С. 12.
3. Калетнік Г.М. Крапельне зрошення як інноваційний фактор забезпечення високих урожаїв // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 66.
4. Рис і люди // Україна тиждень, 2017. – № 11. – С. 34–36.
5. Експортна стратегія України: чим будемо торгувати [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/economics/chem-budem-torgovat.html>.
6. Шубравська О.В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики // 2016. – № 4. – С. 7.
7. Коваленко О.В. Формування інноваційних ніш в умовах модернізації харчової індустрії // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 69.
8. Мармуль Л.О., Новак Н.П. Розвиток органічного виробництва в Україні на засадах кооперації // Економіка АПК. – 2016. – № 9. – С. 28.
9. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ib.ua/economics/2016/04/07/332278>.
10. Прихована загроза: що може заблокувати український агроекспорт [Електронний ресурс] // Європейська правда. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/11/9/7073373>.
11. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Сумець О.М. Розвиток форм інвестування техніко-технологічної бази логістики // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 57.
13. Скоцик В.Є. Організаційні засади функціонування ринку сільськогосподарської техніки в Україні / В.Є. Скоцик // Наук. вісн. України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – № 181. – С. 207–209.
14. Кириленко І.Г., Івченко В.Є., Деменчук В.В. Структурні реформи в аграрному секторі України // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 28.

15. Захарчук О.В., Вишнеvsька О.В. Використання паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 66.
16. Суршик Л. Біотехнології – шанс чи вибір // Дзеркало тижня. – 2002. – № 44. – С. 14 (16 листопада).
17. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zadavam.pp.ua/276-gmo-v-ukrayini-svt.html>.
18. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dossier.org.ua/ecology-situaciya-z-gmo-v-ukrajini-kritichna>.
19. Воскобійник Ю.П., Гаваза С.В. Методичні рекомендації з визначення ємності ринку органічної продукції. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 40 с.
20. Нова філософія: як перетворити органіку на вигідний бізнес [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/nova-filosofiya-kak-prevratit-organiku-v-vygodnyi-biznes>.

Анотація. Рассмотрены роль и место инновационного аграрного предпринимательства Украины в контексте обострения глобального продовольственного кризиса. Проанализированы изменения в мировых тенденциях потребления продовольствия. Раскрыто направления модернизации производственной аграрно-инновационной деятельности и очерчены их стратегические перспективы.

Ключевые слова: инновационная стратегия, продовольственный рынок, аграрные инновации.

Summary. The role and place of innovation agrarian business of Ukraine in the context of aggravation of the global food crisis has been considered. The research contains the analysis of the changes in global trends in food consumption. The directions of modernization of industrial agrarian-innovation activity has been revealed and their strategic prospects was outlined.

Key words: innovative strategy, food market, agrarian innovations.

УДК 338.465.4

Маргіта Н. О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ярема Н. О.

*магістр
Національного університету «Львівська політехніка»*

Marhita N. O.

*PhD in Economics,
Senior Lecturer, Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University*

Yarema N. O.

*Master,
Lviv Polytechnic National University*

ОЦІНКА ЯКОСТІ СИСТЕМИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ М. ЛЬВОВА

QUALITY ASSESSMENT OF TRANSPORT SERVICE SYSTEM OF THE PASSENGERS IN LVIV

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до оцінки якості системи обслуговування пасажирів, проаналізовано критерії оцінки якості системи міського пасажирського транспорту. Представлено результати оцінки якості системи обслуговування пасажирів м. Львова. Проаналізовано середні значення оцінок якості громадського транспорту за обраними критеріями для Львова, Кракова та Любліна.

Ключові слова: оцінка якості системи обслуговування пасажирів, якість системи пасажирського транспорту, оцінка громадського транспорту.

Постановка проблеми. В сучасних умовах посилення процесів урбанізації, розширення міст, перевантаження вуличних мереж транспортними засобами важливим

питанням є створення безпечної, економічної, екологічно чистої і комфортної системи громадського транспорту, яка могла б забезпечити такий рівень якості перевезень, що

стимулювало б мешканців міста змінювати пріоритети у пересуванні містом з приватного на громадський транспорт. Оскільки основною метою побудови ефективної мережі громадського транспорту з чіткою і злагодженою організацією транспортного процесу є забезпечення високої якості обслуговування пасажирів, основним критерієм оцінки якості обслуговування пасажирів громадського транспорту, як зазначено у [1, с. 268], є час, витрачений на поїздку. Окрім часу поїздки, для аналізу ефективності системи громадського транспорту важливими показниками також є регулярність руху по всьому шляху слідування, належне і раціональне використання рухомого складу, висока культура обслуговування пасажирів з найменшими витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу якості системи міського пасажирського транспорту присвячені праці вітчизняних та іноземних дослідників. Зокрема, комплексний аналіз транспортної мережі м. Чернігова із застосуванням системно-аналітичного підходу запропоновано у [2]. Серед ключових проблем наукових досліджень у [3–10; 13] є також питання систематизації показників оцінки якості пасажирських перевезень. Серед методичних підходів оцінювання якості міської системи транспортного обслуговування пасажирів доцільно виокремити шкалу оцінки якості транспортних послуг з урахуванням транспортної стомлюваності пасажирів [11], оцінку якості перевезень пасажирів на основі регулярності руху [12], оцінку якості автотранспортного обслуговування пасажирських перевезень в умовах нечітко визначених очікувань споживачів [13]. Питанням якості перевезень у міському пасажирському транспорті, зокрема аналізу якості пасажирських перевезень у польських містах, присвячено дослідження [14]. Незважаючи на широке висвітлення теоретичних аспектів, пов'язаних з оцінюванням якості системи міського пасажирського транспорту, частина питань щодо оцінювання якості системи пасажирських перевезень міст України залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є дослідження якості системи транспортного обслуговування пасажирів міста Львова та надання пропозицій щодо її покращення.

Результати дослідження. Якість будь-якої послуги оцінюється з погляду відповідності наданих послуг певним стандартам та очікуванням споживачів, як сукупність характеристик, що здатні задовольнити певні потреби. Тому якість транспортного обслуговування пасажирів визначається як сукупність властивостей перевізного процесу і системи перевезень пасажирів, що зумовлюють їх відповідність нормативним вимогам [11, с. 57], або як сукупність властивостей транспортної послуги, яка здатна задовольнити смаки кінцевих її споживачів [15, с. 199]. Акцентовано увагу на перевізному процесі та системі обслуговування пасажирів як двох системоутворюючих елементах, що беруть участь у формуванні транспортної послуги. Саме тому актуальним є питання аналізу якості системи пасажирського транспорту з погляду якості перевізного процесу та якості системи обслуговування пасажирів.

Місто Львів є культурним і промисловим осередком західного регіону. Сьогодні день перевезення пасажирів у місті здійснює велика кількість перевізників, зокрема [16]: ЛК «АТП №1» (34 маршрути), ЛКП «ЛьвівЕлектроТранс» (19 маршрутів), ПАТ «АТП-14630» (15 маршрутів), ПП «Вест-Авто» (3 маршрути), ПП «Шлях-Авто» (3 маршрути), ТОВ «Атто» (3 маршрути), ТОВ «ЛідеравтоТранс» (2 маршрути), ТОВ «Львівське АТП-14631» (2 маршрути), ТОВ «Міра і К» (14 маршрутів), ТОВ «Успіх БМ»

(8 маршрутів), ТОВ «Фіакр-Львів» (1 маршрут). Найбільшу кількість маршрутів – 34 – обслуговує Львівське комунальне автотранспортне підприємство № 1 і Львівське комунальне підприємство «ЛьвівЕлектроТранс». Найважчий рухомий склад уже не відповідає потребам сьогодення. Низькі темпи оновлення рухомого складу пояснюються високою вартістю автобусів, запасних частин і низьким тарифом за проїзд.

Згідно з даними Головного управління статистики у Львівській області [17], пасажирським транспортом у місті Львові протягом січня-вересня 2017 року було перевезено: автомобільним транспортом – 67,4 млн. осіб, відносно січня-вересня 2016 року обсяги перевезень пасажирів скоротилися на 3,1%, електротранспортом перевезено 62 млн. пасажирів, зокрема трамваями – 39,2 млн. осіб, а тролейбусами – 22,8 млн. осіб. Перевезення електротранспортом відносно січня-вересня 2016 року зменшилися на 6,5%, зокрема тролейбусами – на 3,9%, трамваями – на 8,0%.

Окреслене коло проблем обґрунтовує актуальність проведення дослідження якості функціонування системи транспортного обслуговування пасажирів м. Львова. У процесі дослідження було опитано 427 жителів м. Львова, що користуються послугами міського пасажирського транспорту у листопаді 2017 року, з них 75% респондентів становили жінки та 25% – чоловіки. Віковий склад респондентів такий: понад 55% опитаних у віці 25–45 років – економічно активна категорія жителів, що користуються міським транспортом для подорожей на роботу у будні дні, понад 33% – населення у віці 18–25 років – переважно студенти, що користуються громадським транспортом для подорожей на навчання, 8,8% опитаних у віці 45–60 років та 2,4% респондентів старші за 60 років. Соціальний статус опитаних респондентів наступний: понад 64% – працівники, 22,9% – студенти, 5,4% – підприємці, 5,7% – непрацюючі, 1,9% – пенсіонери.

Для аналізу якості системи міського пасажирського транспорту м. Львова скористаємося комплексними критеріями якості, запропонованими у [14] заради подальшої можливості порівняння результатів оцінки для м. Львова та деяких польських міст.

Результати проведеного дослідження щодо оцінки якості системи міського пасажирського транспорту відображені нижче (рис. 1, 2). Результати опитування свідчать, що більшість жителів Львова найчастіше користуються послугами маршрутних таксі – 79%, решта жителів найчастіше використовують електротранспорт: 16% – трамваї, 5% – тролейбуси. Такий розподіл уподобань продиктований не більшою привабливістю автотранспорту порівняно з електротранспортом за нижчої ціни на проїзд в останньому, а обмеженістю площі поширення трамвайної та тролейбусної мережі.

Щодо задоволеності рівнем пропонованих послуг у міському пасажирському транспорті, то понад 53% жителів міста цілком незадоволені його якістю, 39,4% лише частково незадоволені ситуацією у пасажирському транспорті і лише 6,7% респондентів задоволені якістю системи транспортного обслуговування. Такий високий рівень незадоволеності населення якістю послуг громадського транспорту свідчить про необхідність ідентифікації болючих точок та напрацювання шляхів вирішення ситуації, що склалася. Для цього в подальшому ми визначимо оцінку громадського транспорту за певними критеріями функціонування.

Аналіз часових параметрів функціонування громадського транспорту (рис. 3–6) свідчить про тотальне незадоволення режимом роботи громадського транспорту

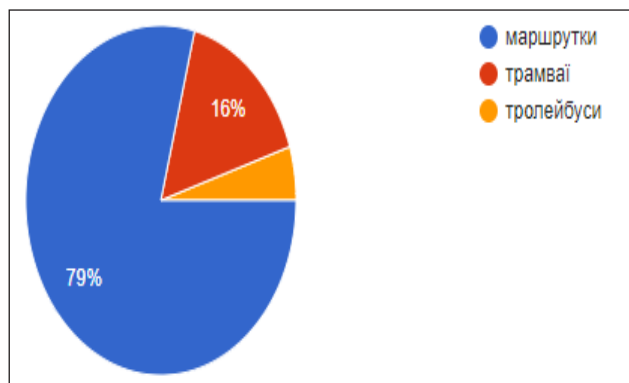


Рис. 1. Розподіл респондентів за частотою використання різних видів громадського транспорту

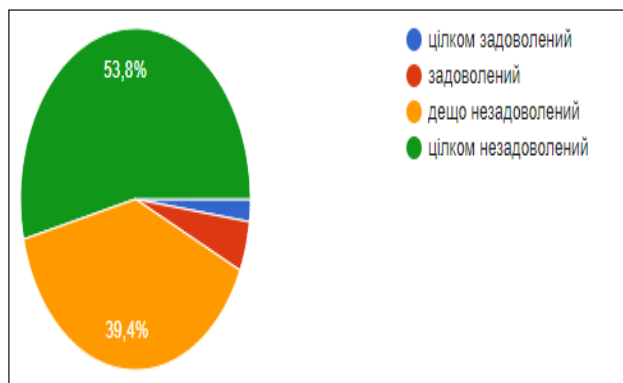


Рис. 2. Розподіл респондентів залежно від рівня задоволеності пропонованими послугами у громадському транспорті

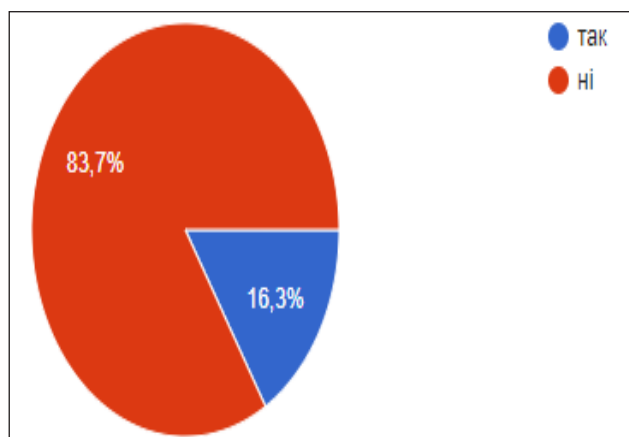


Рис. 3. Розподіл респондентів щодо задоволеності режимом роботи громадського транспорту

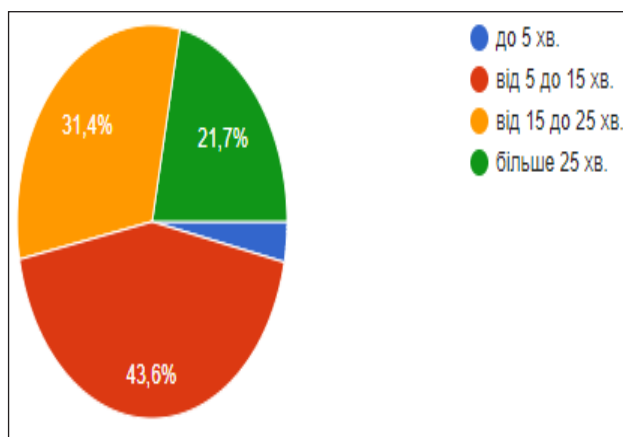


Рис. 4. Розподіл респондентів за часом очікування на прибуття громадського транспорту

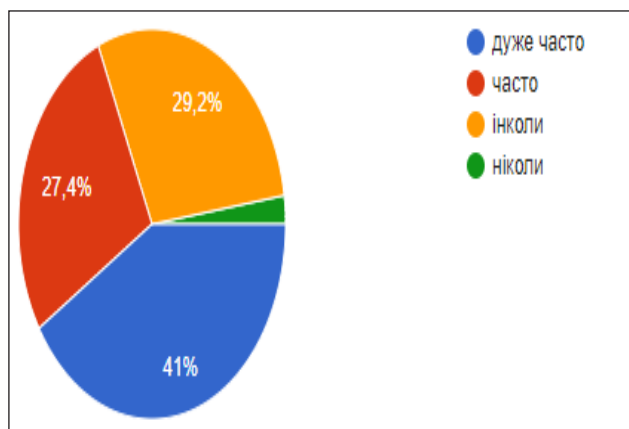


Рис. 5. Розподіл респондентів за необхідністю коригування планів через збої у роботі громадського транспорту

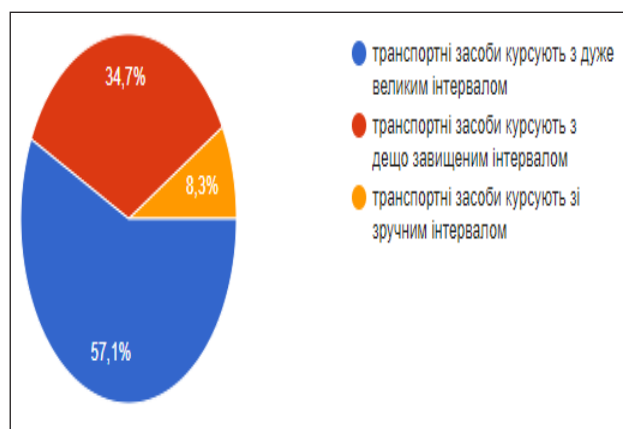


Рис. 6. Розподіл респондентів за прийнятністю частоти курсування транспортних засобів на маршрутах

у м. Львові (понад 83% респондентів), що свідчить про необхідність прийняття заходів щодо збільшення частоти курсування громадського транспорту у ранкові години та запровадження спеціально подовженого нічного режиму роботи транспорту за основними напрямками.

Досить непогані результати, виявлені внаслідок опитування, що стосуються часу очікування на прибуття громадського транспорту: понад 43% респондентів очікують від 5 до 15 хв., що є прийнятним середнім часом очікування, 31% очікують від 15 до 25 хв., а також досить значний показник жителів (21%), для яких час очікування перевищує 25 хв., що є досить негативним

сигналом і вимагає аналізу цього показника за певними маршрутами та прийняття рішень для зменшення часу очікування.

Серед тих, кому доводилося дуже часто або часто коригувати свої плани через збої у роботі громадського транспорту – 68,4% опитаних, що також свідчить про недосконалість системи моніторингу часу прибуття громадського транспорту, яка дуже часто відображає неактуальну інформацію.

На думку понад половини опитаних (57%), транспортні засоби курсують з дуже великим інтервалом. Очевидно, що потрібно додатково аналізувати результати

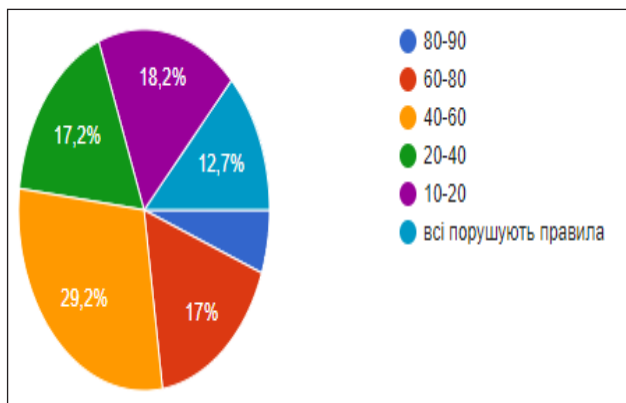


Рис. 7. Розподіл респондентів щодо частки водіїв громадського транспорту, які дотримуються ПДР

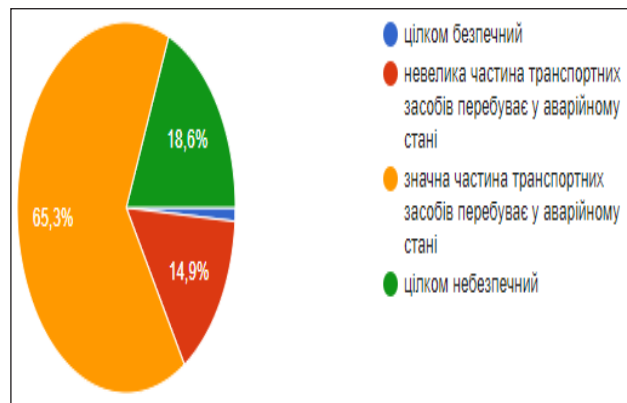


Рис. 8. Розподіл респондентів щодо технічного стану громадського транспорту

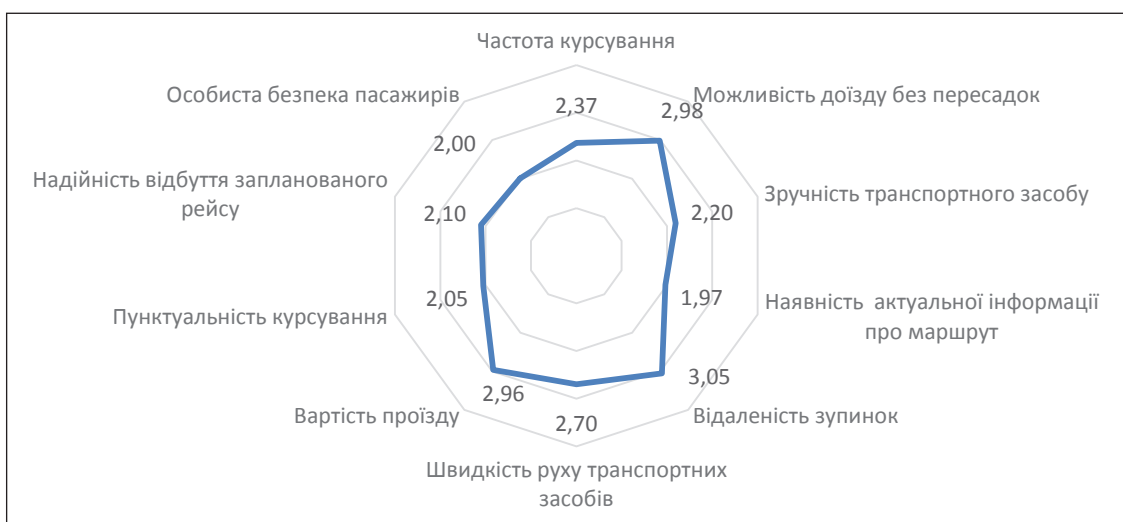


Рис. 9. Оцінка громадського транспорту за найбільш використовуваним маршрутом (середні значення, 5-бальна шкала оцінювання)

дослідження за окремими маршрутами, щоб виявити, на котрих із них спостерігається найбільша нестача транспортних засобів.

Критична ситуація спостерігається із завантаженнями громадського транспорту у години пік: 96,5% респондентів вважають некомфортним пересування громадським транспортом у години пік. Це досить негативний сигнал, що свідчить про необхідність вжиття заходів щодо згладження пікових навантажень громадського транспорту, введення додаткових транспортних засобів за окремими маршрутами на основі дослідження коефіцієнту завантаження транспортного засобу протягом дня.

Щодо безпеки пересування громадським транспортом м. Львова, то результати опитування представлені на рис. 7, 8. Згідно з даними опитування, понад 35% жителів вважають, що водії громадського транспорту тільки інколи порушують правила дорожнього руху, 29% респондентів вказали, що водії порушують правила у 40–60% ситуацій. Це має стати сигналом для міської влади щодо недобросовісних перевізників, крім того, кожен перевізник повинен детально моніторувати ситуацію із дотриманням правил дорожнього руху власними водіями.

Загрозлива ситуація склалася також із технічним станом транспортних засобів, який понад 65% опитаних вважають аварійним, а 18,6% респондентів вважають його цілком небезпечним.

Якщо аналізувати середні показники, отримані в результаті опитування, що стосуються оцінки якості системи громадського транспорту за найчастіше використовуваним маршрутом, то ситуація виглядає таким чином (рис. 9).

Найкраща ситуація спостерігається за такими параметрами, як віддаленість зупинок (3,05), можливість доїзду без пересадок (2,98), вартість проїзду (2,96) та швидкість руху транспортних засобів (2,7). Це означає, що за найбільш використовуваними маршрутами зупинки розташовані у відносній близькості до місць перебування жителів, за цими маршрутами курсує достатньо транспорту, яким можна доїхати у кінцеву точку без пересадок, ціна на проїзд переважно задовольняє респондентів, а швидкість руху транспортних засобів, хоча й не близька до бажаної, однак оцінена у 2,7 бала із 5 можливих.

Аналіз ідентичних критеріїв для таких польських міст, як Краків та Люблін [14], що схожі за кількістю населення зі Львовом, та їх порівняння з отриманими результатами представлено у табл. 2.

Результати аналізу середніх оцінок якості громадського транспорту для Львова, Кракова та Любліна свідчать про значно нижчі оцінки задоволеності якістю функціонування системи транспортного обслуговування мешканців м. Львова порівняно з польськими містами. При цьому найнижчі значення для Кракова та Любліна спостерігаються за такими критеріями, як наявність актуальної інформації про маршрут та зручність транспортного засобу.

Таблиця 2
Середні значення оцінок громадського транспорту за обраними критеріями

№ п/п	Критерій якості	Львів	Краків	Люблін
1	Частота курсування	2,37	4,7	4,67
2	Можливість доїзду без пересадок	2,98	4,6	4,59
3	Зручність транспортного засобу	2,20	4,52	4,28
4	Наявність актуальної інформації про маршрут	1,97	4,4	3,95
5	Відаленість зупинок	3,05	4,5	4,49
6	Швидкість руху транспортних засобів	2,70	4,63	4,38
7	Вартість проїзду	2,96	4,5	4,58
8	Пунктуальність курсування	2,05	4,8	4,72
9	Надійність відбуття запланованого рейсу	2,10	4,7	4,7
10	Особиста безпека пасажирів	2,00	4,7	4,68

Висновки. Сучасна система пасажирського транспорту м. Львова не здатна забезпечити належного рівня якості обслуговування пасажирів, адже доцільність існування тих чи інших маршрутів переважно зводиться до намагання власників маршрутів якомога щільніше наповнити транспортний засіб пасажирами. З іншого боку, проблемним залишається питання компенсації втрат доходів автомобільних перевізників у зв'язку з перевезенням пільгових категорій громадян. Крім того, сьогодні перевізники не можуть покрити всі маршрути наявним у них парком транспортних засобів, тому все частіше у процесі обслуговування маршрутів використовуються також залучені транспортні засоби, які належать іншим підприємствам та приватним підприємцям. Ця ситуація не є прийнятною і вимагає якісних змін, які можливі лише за умови прозорого конкурсного відбору перевізників, де перевага надаватиметься тим перевізникам, які мають у своєму розпорядженні достатню кількість сучасного рухомого складу і належне устаткування для його обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Боровик Н.А. Оцінка якості та ефективності пасажирських перевезень у сучасних ринкових умовах / Н.А. Боровик, Т.С. Сив'юк // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 268–270.
2. Комплексний аналіз транспортної мережі міста: системно-аналітичний підхід: монографія / [Ільчук В.П. та ін.; за наук. ред. В.П. Ільчука]; Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: ЦНТІ, 2014. – 869 с.
3. Мун Э.Е. Организация перевозок пассажиров маршрутными такси / Э.Е. Мун, А.Д. Рубец. – М.: Транспорт, 1986. – 133 с.
4. Єрмак О.М. Щодо визначення якості пасажирських перевезень / О.М. Єрмак, В.І. Пустовіт // Наукові нотатки. – 2014. – Вип. 46. – С. 170–176.
5. Никитюк М. Пасажирські автотранспортні послуги: класифікація показників якості / М. Никитюк, М. Стригунова // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2011. – № 5. – С. 53–55.
6. Сирин І.В. Перевозки пасажирів городським транспортом / І.В. Сирин. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – 413 с.
7. Артынов А.П. Автоматизація процесів планування і управління транспортними системами / А.П. Артынов, В.В. Скалецкий. – М.: Наука, 1981. – 280 с.
8. Лігум Ю.С. Економічна модель якості обслуговування пасажирів на маршрутах міської пасажирської транспортної системи / Ю.С. Лігум, Є.Г. Логачов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1 (31). – С. 124–139.
9. Бабушкін Г.Ф. Оцінка якості транспортного обслуговування пасажирів у містах / Г.Ф. Бабушкін, О.Ф. Кузькін, В.Х. Козирев // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – № 11 (141). – С. 25–27.
10. Назаренко Я.Я. Формування критеріїв якості послуг пасажирського транспорту в умовах європейської інтеграції України / Я.Я. Назаренко // Економіка та управління на транспорті. – 2017. – Вип. 4. – С. 72–79.
11. Вакуленко К.Є. Щодо якості перевезень на маршрутах міського пасажирського транспорту / К.Є. Вакуленко, В.Ф. Харченко // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – № 3 (4). – С. 57–59.
12. Жук М.М. Оцінка регулярності руху транспортних засобів на міському автобусному маршруті з точки зору пасажирів за допомогою програмного модуля в середовищі Python / М.М. Жук, Г.В. Півторак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Динаміка, міцність та проектування машин і приладів. – 2016. – № 838. – С. 168–172.
13. Кашканов А.А. Оцінка якості автотранспортного обслуговування пасажирських перевезень в умовах нечітко визначених очікувань споживачів / А.А. Кашканов, Г.Г. Кашканова, І.Є. Стенжицька // Наукові нотатки. – 2010. – Вип. 28. – С. 246–251.
14. Starowicz W. Jakosc przewozow w miejskim transporcie zbiorowym / W. Starowicz. – Krakow: Wydaw. Politechniki Krakowskiej im. Tadeusza Kosciuszki, 2007. – 231 s.
15. Мельничук Г.О. Якісна складова в процесі регулювання ринку пасажирських перевезень Хмельниччини / Г.О. Мельничук // Науковий вісник Академії муніципального управління. С: Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 196–202.
16. Офіційний сайт Львівської міської ради. – Електронний ресурс. – Режим доступу: city-adm.lviv.ua.
17. Головне управління статистики у Львівській області. – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.lv.ukrstat.gov.ua.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к оценке качества системы обслуживания пассажиров, проанализированы критерии оценки качества системы городского пассажирского транспорта. Представлены результаты оценки качества системы обслуживания пассажиров г. Львов. Проанализированы средние значения оценок качества общественного транспорта по выбранным критериям для Львова, Кракова и Люблина.

Ключевые слова: оценка качества системы обслуживания пассажиров, качество системы пассажирского транспорта, оценка общественного транспорта.

Summary. In the work there have been considered the scientific and methodical approaches to assessing the quality of the passenger service system, analyzed the criteria for assessing the quality of transport service system of the passengers. The results of quality assessment of transport service system of the passengers in Lviv were presented. The average values of public transport quality assessment according to selected criteria for Lviv, Krakow and Lublin were analyzed.

Key words: quality assessment of transport service system of the passengers, the quality of the passenger transport system, public transport assessment.

Марченко В. М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Покровська Н. М.

*аспірант кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Marchenko V. M.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Pokrovsky N. M.

*Post-graduate Student of Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

EVALUATION OF INTENSIFICATION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES ACTIVITIES: APPLIED ASPECT

Анотація. У статті проведено оцінювання динаміки інтенсифікації функціональних модулів машинобудівних підприємств (ресурсного, виробничо-технологічного, фінансового, маркетингово-управлінського, інноваційно-інвестиційного) з використанням комплексних та інтегральних показників. Визначено рівні інтенсифікації та наведено їх характеристики. Запропоновано напрями активізації процесів інтенсифікації на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: інтенсифікація, рівні інтенсифікації, комплексний показник, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Вітчизняне машинобудування є найважливішою галуззю, яка визначає і забезпечує в економіці країни як перехід до прогресивних технологічних укладів, так і побудову інноваційної економіки взагалі. Проте сучасний стан машинобудівних підприємств дає їм змогу здійснювати виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної продукції тільки для порівняно вузьких сегментів світового ринку. До головних проблем вітчизняного машинобудування можна віднести критичний моральний та фізичний знос устаткування і технологій; дефіцит грошових ресурсів (низька кредитна та інвестиційна привабливість підприємств) для реалізації програм стратегічних перетворень; дефіцит кваліфікованих кадрів; втрату інвестиційної привабливості; неефективну виробничу кооперацію промислових підприємств.

Безперечним є той факт, що в умовах мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення сталого розвитку машинобудівним підприємствам необхідно інтенсифікувати всі напрями своєї діяльності. З цією метою важливого значення набуває оцінювання динаміки процесів інтенсифікації та визначення чинників їх активізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати досліджень теоретичних та прикладних аспектів процесів інтенсифікації в різних галузях економіки представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Ю.О. Мезенцева, О.О. Фальченко, А.М. Безус,

П.І. Безус, П.С. Березівський, Н.П. Особа, Я.С. Давліанідзе, І.І. Світлин, К.В. Павлов, Н.М. Клішевич та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій із цієї проблематики, недостатня увага в науковій літературі приділяється питанням оцінювання рівнів процесів інтенсифікації. Подальшого дослідження потребують також питання розроблення напрямів активізації цих процесів в контексті зміцнення конкурентних позицій підприємств машинобудування як в умовах сьогодення, так і в перспективі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до аналізу результатів оцінювання інтенсифікації діяльності машинобудівних підприємств з визначенням рівнів інтенсифікації, «сильних» та «слабких» сторін розвитку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація формує базис для конкурентоспроможного та ефективного господарювання. Щоб забезпечити продукції вітчизняного машинобудування можливість конкурувати із зарубіжними товарами-аналогами, підприємствам необхідно інтенсифікувати діяльність таких функціональних модулів, як виробничо-технологічний, фінансовий, ресурсний, маркетинговий-управлінський та інноваційно-інвестиційний.

Кожен функціональний модуль характеризується певним переліком часткових показників, які відображають його особливості та роль у виробничій діяльності підприємства як системи загалом, а також характеризують стан модуля на

певну дату або за певний проміжок часу. Узагальнюючим показником інтенсифікації кожного функціонального модуля є комплексний показник як функція часткових показників.

Оцінювання інтенсифікації діяльності господарюючого суб'єкта здійснюється за допомогою інтегрального показника (ІП), який є функцією комплексних показників оцінювання рівня інтенсифікації її окремих функціональних модулів:

$$ІП_i = \sqrt[3]{КП_{BT} \cdot КП_p \cdot КП_\phi \cdot КП_{МУ} \cdot КП_{II}}, \quad (1)$$

де $ІП_i$ – інтегральний показник оцінювання інтенсифікації діяльності підприємства як системи в i -му періоді;

$КП_{BT}$, $КП_p$, $КП_\phi$, $КП_{МУ}$, $КП_{II}$ – комплексні показники оцінювання інтенсифікації в i -му періоді виробничо-технологічного, ресурсного, фінансового, маркетингово-управлінського та інноваційно-інвестиційного модулів відповідно.

Для аналізу динаміки інтенсифікації машинобудівної галузі було обрано 20 машинобудівних підприємств як із регіонів-лідерів у цій економічній сфері, так і з регіонів, в яких машинобудівна галузь не є провідною. Всі досліджувані машинобудівні підприємства можна розділити на дві групи – «великі» та «середні» підприємства, беручи на основу їх кількісні показники за 2016 рік [1; 2] (табл. 1).

Аналіз динаміки рівня інтенсифікації машинобудівних виробництв проводився за період з 2010 по 2016 рік, тобто за базовий період було взято 2010 рік. Інформаційний масив вхідних даних для розрахунків було сформовано, виходячи з офіційної статистичної інформації та фінансової звітності підприємств за період з 2010 по 2016 рік [1, 2].

Вибір та розрахунок часткових, комплексних та інтегральних показників для вказаних підприємств проводився з використанням запропонованої нами моделі оцінювання інтенсифікації виробництва як системи [3].

Для досліджуваних машинобудівних підприємств загальною тенденцією динаміки інтегрального показника інтенсифікації діяльності за період 2010–2016 років є нестабільність і хвилювий характер з періодами спаду і підйому, про що свідчать дані, наведені на рис. 1 та рис. 2.

Таблиця 1

Дані про підприємства машинобудування, обрані для дослідження

№ з/п	Назва підприємства	Місце-знаходження (область)	Тип підприємства
1	ПАТ «Мотор Січ»	Запорізька	Велике
2	ДП «Антонов»	м. Київ	Велике
3	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	Полтавська	Велике
4	ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	Донецька	Велике
5	ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	Запорізька	Середнє
6	ПАТ «Турбоатом»	Харківська	Велике
7	ПАТ «Запоріжтрансформатор»	Запорізька	Велике
8	ПАТ «Норд»	Донецька	Середнє
9	ПАТ «Дніпроважмаш»	Дніпропетровська	Середнє
10	Холдингова компанія «Артем»	м. Київ	Середнє
11	ПАТ «Насосенергомаш»	Сумська	Середнє
12	ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	Харківська	Середнє
13	ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	Житомирська	Середнє
14	ПАТ «СКФ Україна»	Волинська	Велике
15	ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	Херсонська	Середнє
16	ПАТ «Барський машинобудівний завод»	Вінницька	Середнє
17	ПАТ «Павлоградхіммаш»	Дніпропетровська	Середнє
18	ПАТ «Коростенський завод хімічного машинобудування»	Житомирська	Середнє
19	ПАТ «Азовський машинобудівний завод»	Запорізька	Середнє
20	ПАТ «Одеський машинобудівний завод»	Одеська	Середнє

Джерело: складено авторами на основі [1; 2]

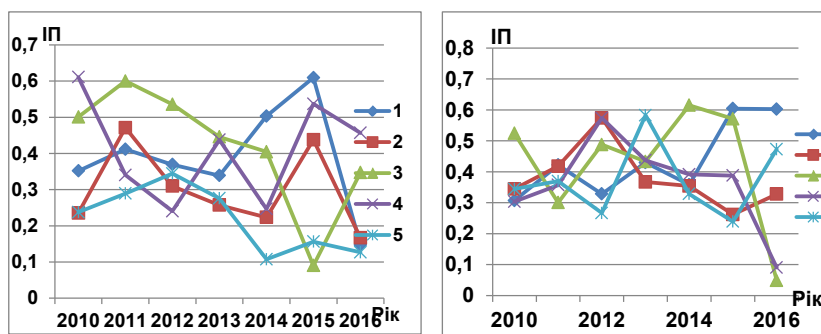


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника рівня інтенсифікації машинобудівних підприємств за 2010–2016 рр.: 1 – ПАТ «Мотор Січ»; 2 – ДП «Антонов»; 3 – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»; 4 – ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»; 5 – ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»; 6 – ПАТ «Турбоатом»; 7 – ПАТ «Запоріжтрансформатор»; 8 – ПАТ «Норд»; 9 – ПАТ «Дніпроважмаш»; 10 – Холдингова компанія «Артем»

Джерело: сформовано авторами на основі власних досліджень

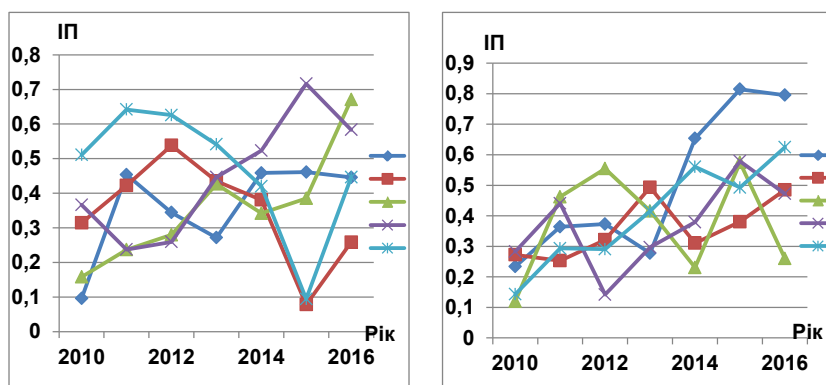


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника рівня інтенсифікації машинобудівних підприємств за 2010 – 2015 роки: 11 – ПАТ «Насосенергомаш»; 12 – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»; 13 – ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»; 14 – ПАТ «СКФ Україна»; 15 – ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»; 16 – ПАТ «Барський машинобудівний завод»; 17 – ПАТ «Павлоградхіммаш»; 18 – ПАТ «Коростенський завод хімічного машинобудування»; 19 – ПАТ «Азовський машинобудівний завод»; 20 – ПАТ «Одеський машинобудівний завод»

Джерело: сформовано авторами на основі власних досліджень

Таблиця 2

Інтервали інтегрального показника оцінювання рівня інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування

№ інтервалу	Значення інтегрального показника	Рівень інтенсифікації діяльності	Характеристика рівня інтенсифікації діяльності
1	0,049 – 0,144	Критичний	Всі показники інтенсифікації функціональних модулів характеризуються значеннями, близькими до мінімально можливих. Необхідно терміново розробити і впровадити або удосконалити концепцію активізації інтенсифікаційних процесів
2	0,145 – 0,240	Низький	Переважає більшість показників інтенсифікації наближається до критичних значень. Необхідно детально проаналізувати найбільш «слабкі» показники, розробити термінові заходи для їх подальшого зростання
3	0,241 – 0,336	Недостатній	Значна кількість показників інтенсифікації функціональних модулів має тенденції до спаду. Необхідно ретельно вивчити фактори, що гальмують їх зростання
4	0,337 – 0,432	Задовільний	Частина показників інтенсифікації мають тенденцію до спаду. Напрями активізації інтенсифікаційних процесів потребують суттєвого вдосконалення
5	0,433 – 0,527	Нормальний	Показники інтенсифікації досягають середнього значення з максимально можливого, не всі резерви інтенсифікації використовуються ефективно
6	0,528 – 0,623	Достатній	Достатня кількість показників інтенсифікації досягають високих значень, динаміка розвитку виробництва позитивна.
7	0,624 – 0,719	Значний	Більша частина показників інтенсифікації характеризується високими значеннями, динаміка розвитку виробництва позитивна.
8	0,720 – 0,815	Високий	Висока позитивна динаміка показників інтенсифікації виробництва, стратегія розвитку підприємства та впроваджені напрями інтенсифікації є правильними.

Джерело: сформовано авторами на основі власних досліджень

Інтерпретацію та аналіз результатів оцінювання інтенсифікації машинобудівних виробництв доцільно здійснити за шкалою інтервалів інтегрального показника. Для цього було використано метод групування отриманих даних, який передбачає реалізацію таких етапів, як [4, с. 53]:

1) вибір ознаки, що групується. Ознака, що покладена в основу групування – це інтегральний показник, оскільки його значення є відправною точкою для виявлення чинників та «слабких» місць, які гальмують розвиток виробництва, та розроблення стратегії його подальшого економічного росту;

2) визначення кількості груп інтервалів.

Кількість груп знаходиться за формулою Стерджеса:

$$n = 1 + 3,322 \lg N, \quad (2)$$

де n – кількість груп інтервалів;

N – число одиниць сукупності.

Для двадцяти досліджуваних підприємств число одиниць сукупності (тобто значень інтегрального показника) дорівнює 140. Отже, $n = 8,15$. Таким чином, кількість груп інтервалів становить 8.

Величина рівного інтервалу розраховується за формулою:

$$v_i = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{n}, \quad (3)$$

де v_i – величина рівного інтервалу груп;

I_{\max}, I_{\min} – максимальне і мінімальне значення одиниць сукупності.

Виходячи з розрахованих та представлених на рис. 1 та рис. 2 даних інтегрального показника, $I_{\max} = 0,815$; $I_{\min} = 0,049$. Отже, $v_i = 0,095$.

Значення та характеристика рівнів інтенсифікації діяльності машинобудівних підприємств за отриманими інтервалами інтегрального показника наведені в табл. 2.

Розподіл комплексних та інтегральних показників машинобудівних підприємств по рівнях інтенсифікації представлені в табл. 3. З огляду на велику вибірку значень, у табл. 3 представлено лише дані для досліджуваних підприємств, які відносяться до категорії «великі», та для порівняння – дані трьох «середніх» підприємств.

Таблиця 3

Розподіл функціональних модулів машинобудівних підприємств по рівнях інтенсифікації

Підприємство	Рік	КП _{ВТ}	КП _Р	КП _Ф	КП _{МУ}	КП _Ц	ПС	Підприємство	Рік	КП _{ВТ}	КП _Р	КП _Ф	КП _{МУ}	КП _Ц	ПС
ПАТ «Мотор Січ»	2010	3	2	6	5	3	4	ПАТ «Запоріжж-трансформатор»	2010	5	1	4	4	4	4
	2011	4	3	6	5	5	4		2011	8	1	4	8	3	4
	2012	1	2	8	4	8	4		2012	7	4	4	7	8	6
	2013	1	3	8	4	3	4		2013	4	4	4	3	3	4
	2014	4	7	8	5	4	5		2014	2	5	4	3	7	4
	2015	7	8	8	8	3	6		2015	1	4	8	1	3	3
	2016	4	6	8	1	3	2		2016	5	8	1	6	3	3
ДП «Антонов»	2010	4	1	6	3	2	2	ПАТ «СКФ Україна»	2010	3	3	4	4	7	4
	2011	7	2	7	6	4	5		2011	3	2	4	4	1	2
	2012	3	3	7	2	3	3		2012	2	2	5	1	4	3
	2013	2	2	8	2	2	3		2013	4	5	5	3	8	5
	2014	1	2	5	2	3	2		2014	7	6	5	8	2	5
	2015	6	5	4	5	3	5		2015	8	7	8	7	5	7
	2016	6	4	1	6	7	2		2016	7	8	8	3	5	6
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2010	8	2	4	8	5	5	ПАТ «Барський машинобудівний завод»	2010	3	2	3	3	2	2
	2011	8	3	4	8	8	6		2011	3	3	2	4	8	4
	2012	8	5	2	7	8	6		2012	4	4	3	4	5	4
	2013	6	4	4	4	5	5		2013	2	4	5	2	2	3
	2014	4	4	5	4	4	4		2014	7	6	4	8	8	7
	2015	1	1	8	1	3	1		2015	8	8	8	7	8	8
	2016	4	4	4	4	3	4		2016	8	8	7	8	7	8
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	2010	8	2	6	8	8	6	ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	2010	4	1	2	4	4	2
	2011	4	1	7	4	3	4		2011	4	2	2	6	3	3
	2012	1	2	3	3	4	3		2012	6	2	2	8	3	4
	2013	5	4	5	5	4	5		2013	3	2	2	5	4	3
	2014	2	5	1	3	4	3		2014	2	1	1	4	8	1
	2015	5	7	8	4	4	6		2015	5	1	1	1	4	2
	2016	6	6	5	5	3	5		2016	1	1	1	3	4	1
ПАТ «Турбоатом»	2010	3	3	4	3	4	3	ПАТ «Азовський машинобудівний завод»	2010	2	4	4	3	3	3
	2011	5	3	4	6	5	4		2011	4	4	4	4	8	5
	2012	3	3	3	3	6	3		2012	1	4	3	1	7	1
	2013	5	4	3	6	5	4		2013	5	4	8	6	1	3
	2014	3	3	5	2	8	4		2014	6	1	2	8	7	4
	2015	8	7	8	5	3	6		2015	5	8	3	6	8	6
	2016	8	8	5	8	2	6		2016	5	5	2	5	8	5

Джерело: сформовано авторами на основі власних досліджень

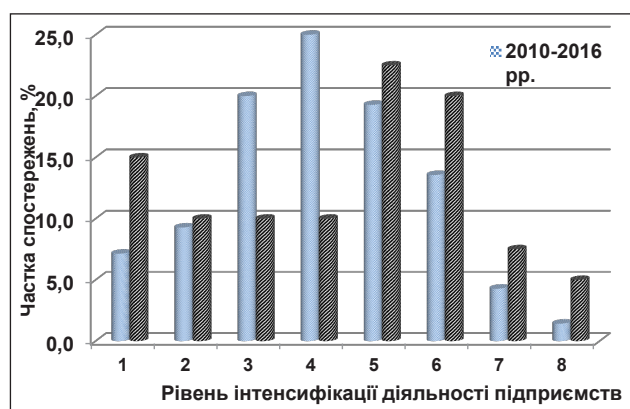


Рис. 3. Розподіл спостережень інтегрального показника інтенсифікації діяльності для досліджуваних машинобудівних підприємств за величиною рівня інтенсифікації за 2010–2016 рр. та за 2015–2016 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі власних досліджень

Як свідчать дані, наведені в табл. 3 та на рис. 3, найбільша частка значень інтегрального показника за період 2010–2016 років відповідає задовільному рівню інтенсифікації виробництва (25,0%), найнижча – високому рівню (лише 1,4%). При цьому понад 16% значень інтегрального показника відповідають низькому та критичному рівням.

Для 2015–2016 років було виокремлено значення інтегрального показника, щоб провести порівняння із загальними тенденціями його розподілу за період 2010–2016 років. Якщо умовно поділити спостереження за величиною інтегрального показника на дві інтервальні області, включивши до першої такі рівні інтенсифікації виробництва, як високий, значний, достатній та нормальний (8–5 рівні), а до другої – задовільний, недостатній, низький та критичний (4–1 рівні), то у 2015 – 2016 роках маємо таке співвідношення: 55% значень – перша область (більш позитивна динаміка), 45% значень – друга область (більш негативна динаміка). Для періоду 2010–2016 роки маємо таку картину: 38,6% значень інтегрального показника знаходяться у першій області, 61,4% – в області позитивної динаміки (рис. 3).

Отже, тенденції інтенсифікації діяльності, а значить, і розвитку машинобудівного виробництва, в останній час можна охарактеризувати як більш позитивні. При цьому важливо зазначити, що значення інтегрального показника, які відповідають високому та значному рівню інтенсифікації, мають місце саме у 2015–2016 роках (12,5%).

Щоб мати цілісну картину стосовно напрямів інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування, необхідно проаналізувати рівні інтенсифікації окремих функціональних модулів (табл. 3). Саме ці показники несуть у собі максимальну інформацію щодо «сильних» та «слабких» сторін розвитку підприємства та визначають загальну тенденцію зміни інтегрального показника.

Серед «великих» підприємств найбільш успішними є ПАТ «Турбоатом», а серед «середніх» – ПАТ «Барський машинобудівний завод». Значення комплексних показників інтенсифікації їх функціональних модулів, а також інтегрального показника за період 2010–2016 років жодного разу не потрапили в інтервал значень першого (критичного) рівня інтенсифікації. Динаміка інтегрального показника є позитивною. ПАТ «Барський машинобудівний завод», яке є виробником технологічного обладнання для харчової промисловості, а також газових, електричних та твердопаливних котлів, у 2015–2016 роках демонструє найвищі значення показників для всіх процесів інтенсифікації (значення комплексних та інтегрального показників відповідають 7 та 8 рівню).

Найбільш проблемним серед підприємств є ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», для якого інтегральний показник за весь період набував значень, характерних лише для 1–4 рівня. У 2016 році комплексні показники оцінювання інтенсифікації виробничо-технологічного, ресурсного та фінансового функціональних модулів, а також інтегральний показник набувають мінімально можливих значень і відповідають критичному рівню (рівень 1). Враховуючи наявну ситуацію, на підприємстві необхідно терміново розробити і впровадити заходи активізації інтенсифікаційних процесів, динаміка яких є гальмівною. З цією метою основними напрямками активізації процесу інтенсифікації виробничо-технологічного та ресурсного модулів можуть бути [5–7]:

- ресурсно-технологічне відтворення (придбання або власне розроблення і випуск сучасних перспективних засобів виробництва, що відповідають вимогам ресурсозберігаючої політики; модернізація, реконструкція, здійснення технічного переоснащення; впровадження і використання більш прогресивних та якісних матеріалів; встановлення раціональних зв'язків із постачальниками і споживачами);

- запровадження ресурсозберігаючих технологій, системи ощадливого виробництва (забезпечення пропорційності між цехами і ділянками в основних засобах і матеріалах; створення науково обґрунтованої нормативної бази витрат ресурсів; формування системи ресурсоаудиту, що включає весь комплекс робіт – від діагностики нераціонального використання ресурсів на підприємстві до впровадження і реалізації ресурсозберігаючих проектів і заходів);

- підвищення інтенсивного використання виробничих ресурсів (підвищення продуктивності праці за рахунок удосконалення технологічних процесів; підвищення рівня механізації, автоматизації спеціалізації і концентрації виробничих процесів; зменшення плинності кадрів, підтримка балансу робочих місць і кількості кадрів; розвиток персоналу – адаптація, навчання, службове та професійне просування).

З огляду на думки науковців [8; 9], які займалися питаннями аналізу та покращення фінансового стану українських підприємств, можна визначити такі напрями інтенсифікації фінансового функціонального модуля:

- розроблення планів та оптимізація ліквідності підприємства (продовження строків кредиторської заборгованості; відтермінування виплат дивідендів та відсотків; прискорення оборотності дебіторської заборгованості – скорочення термінів надання кредиту, контроль за станом розрахунків із покупцями);

- збільшення власних коштів (випуск акцій; залучення інвестицій; отримання позик, продаж зайвих виробничих і невиробничих фондів, здача їх в оренду);

- оптимізація витрат на виробництво.

Запропоновані напрями активізації процесів інтенсифікації можуть бути рекомендованими і для інших підприємств машинобудівної галузі, які мають низькі значення відповідних показників інтенсифікації (табл. 3).

Цілком очевидно, що критичний (1) та низький (2) рівні інтенсифікації потребують поглибленого аналізу, тобто розподіл спостережень комплексних показників за величиною 1 та 2 рівнів інтенсифікації доцільно згрупувати. З огляду на вибірку даних, наведених в табл. 3, та результати оцінювання інтенсифікації діяльності інших досліджуваних машинобудівних підприємств [3], на рис. 4 представлено розподіл значень комплексних показників KP_{Br} , KP_r , KP_{ϕ} , KP_{My} , KP_{II} за рівнями інтенсифікації за період 2010–2016 років.

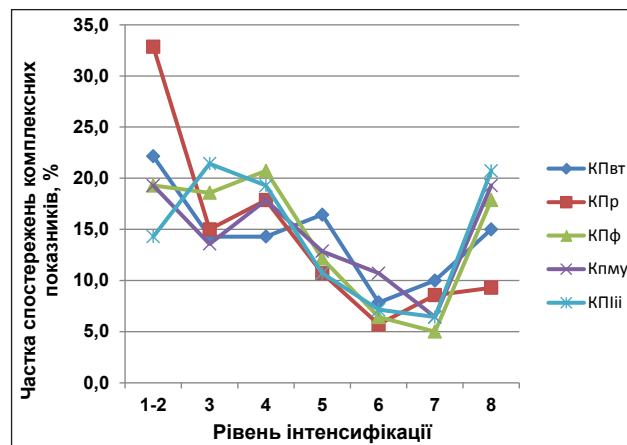


Рис. 4. Розподіл спостережень комплексних показників інтенсифікації функціональних модулів для досліджуваних машинобудівних підприємств по рівнях інтенсифікації за 2010–2016 рр.

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень

Частка значень комплексних показників оцінювання інтенсифікації ресурсного та виробничо-технологічного модулів, які відповідають рівням 1 та 2, є найвищою (відповідно 32,9% та 22,1%). Не слід залишати без уваги також інтенсифікацію фінансового, маркетингово-управлінського та інноваційно-інвестиційного функціональних модулів (на низький та критичний рівні припадає по 19,3% значень комплексних показників KP_{ϕ} та KP_{My} , 14,3% – значень KP_{II}) (рис. 4).

Таким чином, аналіз кількісних оцінок процесів інтенсифікації та рівнів інтенсифікації є дієвим механізмом виявлення гальмівних факторів, а також чинників та напрямів активізації цих процесів з урахуванням специфічних умов діяльності машинобудівних підприємств.

Висновки. Динаміка процесів інтенсифікації діяльності машинобудівних підприємств, оцінювання якої здійснювалося з використанням комплексних та інтегральних показників, має хвильовий та нестабільний характер. При цьому важливо зазначити, що значення інтегрального показника, які відповідають високому та значному рівню інтенсифікації, мають місце саме у 2015–2016 роках, що дає підстави охарактеризувати тен-

денції розвитку машинобудівної галузі як позитивні. Для того щоб об'єктивно оцінити стан інтенсифікаційних процесів на конкретному підприємстві, необхідно провести аналіз рівнів інтенсифікації його окремих функціональних модулів. Подальші дослідження будуть спрямовані на більш поглиблене вивчення чинників інтенсифікації стимулюючої дії з метою впровадження їх у практику господарювання машинобудівних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Фінансова звітність машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
3. Марченко В.М. Системний підхід до оцінювання інтенсифікації машинобудівного виробництва / В.М. Марченко, Н.М. Покровська // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2017. – Вип. 3 (190). – К., 2017. – С. 35 – 42.
4. Теория статистики. Учебник / [Г.Л. Громько, А.Н. Воробьев, С.Е. Казаринова и др.]: под ред. Г.Л. Громько. – М.: ИНФРА – М., 2005. – 476 с.
5. Жежуха В.Й. Класифікація технологічних процесів машинобудівних підприємств як основи установа рівня їх інноваційності / В.Й. Жежуха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 635. – С. 163–175.
6. Кириченко Д.О. Інструменти вдосконалення виробництва на підприємствах машинобудування [Електронний ресурс] / Д.О. Кириченко // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 92–97. – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-4_0-pages-92_97.pdf.
7. Радева О.Г. Аналіз сучасного стану основних засобів промислових підприємств України та шляхи їх ефективного використання і відтворення [Електронний ресурс] / О.Г. Радева // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24. – С. 126–130. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2014/26.pdf.
8. Корнева Н.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / Н.О. Корнева, І.О. Шаповалова // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 5.1. – С. 55–60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2013_5.
9. Кулиняк І.Я. Напрями розвитку підприємства в умовах динамічного середовища [Електронний ресурс] / І.Я. Кулиняк, Л.Р. Прийма, О.Г. Шпак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2012. – № 3 (37). – С. 55–58. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/3387/1/>.

Анотація. В статтю проведена оцінка динаміки інтенсифікації функціональних модулів машинобудівних підприємств (ресурсного, виробнично-технологічного, фінансового, маркетингово-управлінського, інноваційно-інвестиційного) з використанням комплексних та інтегральних показників. Визначено рівні інтенсифікації та приведено їх характеристика. Предложено напрями активізації процесів інтенсифікації на підприємствах машинобудування.

Ключевые слова: інтенсифікація, рівні інтенсифікації, комплексний показник, інтегральний показник.

Summary. In this work the estimation of dynamics of intensification of functional modules of the machine-building enterprises (resource, industrial-technological, financial, marketing-management, innovative-investment) is carried out with the using of complex and integral indicators. The levels of intensification are determined and their characteristics are given. The directions of activation of intensification processes at the machine-building enterprises are proposed.

Key words: intensification, intensification levels, complex indicator, integral indicator.

Матвеев С. П.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики и учета
Харьковского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета*

Matveyev S. P.

*PhD in Economics,
Senior Lecturer of the Department of Economics and Accounting
Kharkiv Trade and Economic Institute
of the Kiev National University of Trade and Economics*

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

PROTECTION OF THE ENVIRONMENTAL ENVIRONMENT IN THE SOCIALLY ORIENTED MARKET SYSTEM AND ITS CONSEQUENCES

Аннотация. В статье рассмотрены научно-теоретические подходы к исследованию последствий проведения широкомасштабной политики охраны природной среды на состояние современной рыночной экономики смешанного типа, действие рыночных механизмов. Проанализировано возможное воздействие процессов экологизации производства на состояние экономического роста, занятости и цен. Рассмотрены положительные последствия влияния политики охраны природы на развитие рыночной системы. Исследованы возможные изменения в рыночной конъюнктуре.

Ключевые слова: охрана окружающей природной среды, механизмы рыночного саморегулирования, экономический рост, занятость, уровень цен.

Постановка проблемы. В соответствии со статьей 13 Конституции Украины государство обеспечивает социальную направленность экономики [1]. Под социальной направленностью экономики следует понимать реализацию социальных интересов всех слоев населения, условий труда и быта, здоровья и образования, культуры и отдыха, социальной защиты. В настоящее время социальная сфера в своем развитии непосредственно связана с состоянием окружающей природной среды. Загрязнения природной среды – это один из негативных результатов хозяйственной деятельности. Обеспечение экологической безопасности в современных условиях выступает важнейшим фактором формирования социально-ориентированной экономики смешанного типа. Процесс развития экономики непременно должен сопровождаться соответствующим процессом экологизации производства во всех отраслях национального хозяйства. В то же время хозяйственная деятельность, проводимая в Украине, на практике сопровождается негативными эффектами, которые проявляются в резком снижении качества окружающей природной среды, убытках отдельных хозяйствующих субъектов, ущербе отраслям производства в отдельных регионах и в украинской экономике в целом.

Характерное для сегодняшнего дня загрязнение окружающей среды, накопление производственных отходов, малоэффективное проведение природоохранных мероприятий, недостаточное использование природозащитного оборудования существенно ограничивают возможности удовлетворения социальных потребностей, снижают конкурентоспособность отечественных предприятий, качество жизни людей, состояние природных ресурсов.

Традиционно сложившиеся стереотипы в оценке возможностей и недостатков рыночного саморегулирования основываются на необходимости проведения государственной политики по преодолению негативных экстерналий хозяйствующих субъектов в сфере экологии. Проведение такой политики основывается на принятии изначального тезиса о неэффективности рыночного саморегулирования в деле охраны природы. Исходя из этого, государственная политика охраны природы строилась на необходимости применения в основном административно-хозяйственных методов контроля и стимулирования природоохранных мер. Проведение государственной политики основывалось на тезисе неспособности рынка решить проблему гармонизации отношений в системе «человек – общество – природа».

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы соотношения государственного регулирования и рыночного саморегулирования в процессе экологизации экономики получили достаточное освещение в нашей и зарубежной литературе. Значительный вклад в разработку основ экологической политики был сделан выдающимся ученым, одним из основоположников современной экологической науки В.И. Вернадским [2, с. 18]. Его идеи получили дальнейшее развитие в работах Д. Медоуза, Г. Хачатурова, Дж. Форрестера, Д. Коммонера [3, с. 58], посвященных проблемам экологических ограничений экономического роста; Е. Фадеева, Е. Федорова, Р. Гарковенко, М. Лемешева [3, с. 118], изучающих общую теорию отношений общества с природой и глобальной экологией; С. Дорогунцова, Л. Горбача, П. Пастушенко, Ю. Кулаковского [5, с. 226], посвященных экономическому механизму регулирования охраны окружающей природной среды и природопользования.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большое количество научных работ, посвященных экономическим проблемам охраны природы, вне внимания их авторов остались многие вопросы влияния активной государственной природоохранной политики на темпы экономического роста, его качество, движущие силы и на состояние других макроэкономических проблем.

Целью статьи является углубленный анализ воздействия проведения широкомасштабной активной государственной политики в области охраны природы на состояние экономического роста в социально ориентированном рыночном хозяйстве, уровня занятости, цен и конкуренции. Исследование влияния политики охраны природы на изменения рыночной конъюнктуры и возможность использования этих изменений для повышения экономической и социальной эффективности природоохраны.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время при планировании развития национальной экономики требуется разработка долгосрочных программ проведения мер, касающихся окружающей среды. Таким образом, традиционные мероприятия по природоохране, нашедшие отражение в различных, в большинстве случаев плохо скоординированных и часто неполных предписаниях и инструкциях, должны быть заменены рассчитанной на будущее концепцией планирования мер и действий по охране окружающей среды и принципами ее формирования.

При проведении активной государственной политики охраны окружающей среды возникает два вопроса: во-первых, почему при рыночном хозяйстве государство играло и играет активную доминирующую роль в области охраны природы, то есть являются ли рыночное хозяйство и охрана окружающей среды взаимоисключающими понятиями; во-вторых, какое влияние оказывает политика, направленная на охрану природы, на экономическое развитие страны.

Рассматривая первый вопрос, мы сталкиваемся с проблемой, может ли рыночное хозяйство вообще обеспечить охрану окружающей среды. Многочисленные примеры загрязнения природной среды в промышленно развитых странах с рыночной экономикой часто приводятся в качестве примера неспособности рыночного хозяйства решать экологические проблемы. Существует точка зрения, согласно которой рыночный механизм как таковой разрушает окружающую среду. Поэтому непременно требуется вмешательство государства в решение проблем охраны окружающей среды. С этих позиций глубокий конфликт между защитой окружающей среды и рыночным хозяйством не может быть разрешен в рамках существующей рыночной системы.

Это можно объяснить тем, что рыночное хозяйство обнаруживает ошибки и недостатки в управлении в области охраны природы. Наличие этих ошибок ни в коем случае не является имманентно присущим системе, так как они в перспективе могут быть устранены. Механизм рыночного хозяйства функционирует только тогда, когда рыночные цены являются одновременно ценами ограниченного количества благ. При наличии свежего воздуха, чистой воды, тишины и т. д. речь, тем не менее, идет о товарах, на которые рыночные цены и цены в условиях ограниченности благ не совпадают.

Практически всюду условия качества окружающей среды, используемые для потребления, не покупаются на рынках, и, следовательно, на них не устанавливаются рыночные цены. Эти элементы окружающей среды безвозмездно используются хозяйственными единицами и

считаются вполне доступными, хотя в отдельных регионах их количество по сравнению с объемом потребления становится ограниченным. Последствия оскудения и вреда, нанесенного окружающей среде, в полной мере проявятся лишь в долгосрочной перспективе. Действующий рыночный механизм не учитывает их при установлении цен на продукты, получаемые из окружающей среды и потребляемые в настоящее время.

Еще один связанный с этим недостаток в управлении рыночным хозяйством состоит в том, что вред, наносимый источниками шума, загрязнение воздуха и воды распространяется на такое значительное количество объектов, что зачастую виновник не несет за него полной ответственности. Напротив, издержки, связанные с загрязнением окружающей среды, перекадываются на плечи третьих лиц или на все общество в целом.

Таким образом, виновники причиненного ущерба не имеют серьезных стимулов для предотвращения негативных результатов своих поступков, проявляющихся по отношению к другим хозяйствующим субъектам. Забота об окружающей среде для них невыгодна так же, как и для их партнеров и конкурентов.

Такая ситуация предполагает применение новых подходов. Если проблемы защиты окружающей среды возникли из-за того, что товар «окружающая среда» не считался дефицитным и ценным, то теперь следует «искусственно» то есть регулятивными методами, уменьшить его количество и поднять стоимость использования.

Для этого следует общественные издержки, возникшие в связи с нанесением вреда, относить на счет тех, кто загрязняет окружающую среду; разработать действенный механизм, который бы позволил учесть в рыночных ценах и выявить сравнительную ограниченность благ, которые представляются легкодоступными; предоставить возможность будущим поколениям, интересы которых должны быть учтены государственными и негосударственными общественными институтами, принимать участие в процессах, определяющих рыночную конъюнктуру, и тем самым участвовать в процессе ценообразования.

Это возможно лишь в том случае, если для рыночного механизма будут определены дополнительные экологические условия, соблюдение которых стало бы гарантией способности этой экологической системы к дальнейшему функционированию. Иными словами, для рыночного хозяйства необходимо установить экологические ограничения, которые поставят экономическую систему в рамки, определяющиеся наличием природных ресурсов. Однако политика защиты окружающей среды в социально-ориентированном рыночном хозяйстве не должна ограничиваться только лишь созданием политических и юридических условий охраны природной среды, поскольку это не гарантирует, что различные хозяйствующие субъекты, исходя из собственных побуждений и интересов, будут соблюдать требования, связанные с охраной окружающей среды. Ведь универсального регулирующего механизма, который путем вознаграждения или санкций во всех случаях будет надежно обеспечивать бережное отношение к природной среде в процессе производства и потребления, не существует. Государственная политика охраны окружающей среды должна давать рынку дополнительные импульсы и обеспечивать информацией для сохранения способности функционирования с учетом требований природоохраны. Эта политика должна таким образом упорядочить экономику, чтобы проходящие в ней процессы и хозяйственные структуры соответствовали требованиям экологии. Следует интегрировать в рыночный механизм

новые рычаги и инструменты, ограничивающие свободу решений хозяйствующих субъектов и обеспечивающие ориентацию их экономических интересов на достижение целей природоохраны. Расширение границ рыночного хозяйства и дополнение их новыми элементами, включающими средства и меры, направленные на охрану природы, не должны противоречить принципам саморегулирования и индивидуальной ответственности в социально-ориентированном рыночном хозяйстве. Даже использование государством политических средств решения проблем охраны окружающей среды и реализации принципов включения в затраты дополнительных экологических издержек должно проводиться посредством рыночного механизма.

Принцип материальной ответственности лиц, деятельность которых обусловила возникновение ущерба, должен способствовать регулированию посредством рыночного механизма использования ставших дефицитными условий качества окружающей среды. Ожидаемым результатом такого регулирования на основе принципа материальной ответственности должны стать изменения в структуре издержек и товарных цен. Поскольку различные виды производств и различные отрасли потребляют природные ресурсы в разном количестве, то уменьшение природных ресурсов, доступных для хозяйственного использования, проявится в виде динамики цен и издержек на отдельные виды продукции. Таким образом, продукты, на производство которых расходуется большой объем природных ресурсов, становятся относительно дороже. Тем самым достигается равновесие спроса и предложения. При ощутимом подорожании природоёмкой продукции будет предъявляться повышенный спрос на более дешевые продукты, производство которых не связано с ущербом для окружающей среды (хотя возможны и отклонения от этого правила). В результате сокращения и подорожания использования ресурсов окружающей среды возникает стимул к снижению издержек производства путем прекращения потребления некоторых природных ресурсов, а также перехода к выпуску продукции с меньшим вредом для окружающей среды. Это приводит к изменению рыночной конъюнктуры, условий сбыта, цен и конкуренции.

Исходя из этих соображений, между охраной окружающей среды и рыночным хозяйством не существует неразрешимых противоречий. Более того, рыночное регулирование при соответствующей государственной политике в данных экологических рамках может способствовать делу успешной охраны окружающей среды.

Следующая проблема, непосредственно вытекающая из вышеизложенного, – это проблема взаимодействия политики охраны природы и экономического развития. Необходимость и масштабы проведения природоохранных мероприятий требуют постоянного учета и оценки с точки зрения экономической и социальной эффективности. Поэтому затраты предприятий, связанные с охраной окружающей среды, и выплаты из государственных средств нельзя рассматривать изолированно. Требуется тщательный анализ в целях сопоставления затрат и результатов, так как отсутствие или несвоевременное проведение мероприятий по охране окружающей среды также вызывает издержки. Так, в индустриально развитых странах стоимость ущерба, вызванного загрязнением и расходом ресурсов окружающей среды, по современным оценкам, достигает 3–5% валового общественного продукта. То есть эти потери значительно больше затрат на мероприятия, проводимые в целях уменьшения ущерба природной среде или предотвращения возможности такого ущерба.

Следует рассмотреть проблемы взаимозависимости охраны окружающей среды и экономического роста, занятости и инфляции. Рассматривая вопрос о связи охраны окружающей среды с тенденциями экономического роста, необходимо определить, способствует ли охрана природы экономическому росту либо никак не воздействует на него. Поэтому уточняем понятие экономического роста, конкретные изменения роста, связанные с мероприятиями по охране природы, и период времени, за который следует сделать соответствующий вывод.

С точки зрения общепринятой теории экономического роста, инвестиции в охрану окружающей среды увеличивают стоимость основного капитала, в то время как результаты производства, определяемые величиной валового общественного продукта, остаются без изменения. Однако необходимо принять во внимание, что в густонаселённых регионах с высокоразвитой промышленностью здоровье населения, воспроизводство и поддержание его трудоспособности невозможно без инвестиций в охрану природы с условием экологических ограничений. Это нацеливает на развитие в долгосрочной перспективе производственных комплексов как гармоничных эколого-хозяйственных систем. Конечно, на охрану окружающей среды могут потребоваться капиталовложения, которые традиционно считаются непроизводительными в краткосрочном периоде. Однако, ориентируясь, по крайней мере, на среднесрочные периоды, промышленные предприятия обязаны придерживаться требований охраны природы и, соответственно, совершенствовать технологию, а также разрабатывать новые образцы продукции. Таким образом, компенсировать обусловленное экологическими затратами увеличение основного капитала возможно за счет роста результатов производства и цен на экологически чистую продукцию.

Следует учесть, что с появлением спроса на товары и услуги, необходимые для природоохраны, возникают новые рынки и отрасли экономики. В них достигаются более высокие темпы роста, чем в некоторых традиционно трудоёмких отраслях народного хозяйства. Благоприятно на достижения экономического роста влияет и экономия на факторах производства, используемых при проведении мер по устранению или уменьшению ущерба, которая возникает при профилактической природоохранной деятельности, предотвращающей вред для окружающей среды. К тому же, в результате инновационной деятельности повышается производительность капитала, используемого в природоохранной сфере, что частично компенсирует снижение производительности капитала в других отраслях национальной экономики.

Взаимосвязь последовательной политики, направленной на охрану природной среды и занятость в национальной экономике, следует рассматривать с учетом влияния экономического роста. Поскольку рост стимулируется растущими затратами, спросом на товары и услуги, необходимые для охраны природы, оживляется также спрос на рабочую силу. Однако расходы на охрану окружающей среды имеют не только положительные эффект, связанный с ростом спроса, но и негативный эффект из-за динамики издержек у тех хозяйственных субъектов, у которых ухудшается возможность сбыта продукции и снижается прибыль вследствие необходимости проведения мер охраны природы. Как результат, они свертывают производственную и инвестиционную деятельность, что сказывается на занятости. В индустриально развитых странах рост рабочих мест

в сфере охраны окружающей среды и высвобождение рабочей силы из-за природоохранных мероприятий на производственных предприятиях находятся в сравнимых пределах. То есть позитивные и негативные результаты проведения политики охраны природы незначительно влияют на изменения общего уровня занятости.

Проведение мер по охране окружающей среды требует значительных расходов. И поскольку растут производственные издержки, связанные с охраной природы, то можно предположить, что цены на продукты, производство которых связано с большими затратами природных ресурсов, растут в зависимости от эластичности спроса на соответствующий ресурс. Относительное подорожание природоемкой продукции является положительным фактором с точки зрения создания более благоприятной для окружающей среды структуры производства и потребления. Однако такое повышение цен не обязательно приводит к развитию обычной инфляции. Хотя соответствующие продукты дорожают, они становятся более ценными, уменьшаются вредные последствия их производства, чего не происходит при инфляционном повышении цен.

Вследствие различных требований к охране окружающей среды в разных странах и различной эффективности проведения природоохранных мероприятий могут изменяться соотношения сил в международной конкуренции. Это прежде всего касается ценовой конкуренции и темпов роста издержек. Но так как в международной конкуренции наряду с ценой имеют большое значение качество изделия, технический стандарт, соблюдение сроков, возможности сервиса и т. д., то различия в требованиях к охране окружающей среды в различных странах не так существенно отражаются на состоянии конкуренции.

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод, что, развивая свою экономику и приближаясь к уровню индустриально развитых стран, Украина может без существенных трудностей для своего хозяйства решать проблемы экологизации производства и охраны окружающей природной среды. Однако это не исключает того, что на отдельных предприятиях, в отраслях и экономических регионах возникают проблемы охраны окружающей природной среды, что требует особого внимания со стороны органов государственной власти, органов местного самоуправления и негосударственных организаций, проводящих экономическую и региональную политику.

Список использованных источников:

1. Конституція України [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни / Вернадский В.И. – М.: Сов. Россия, 1989. – 704 с.
3. Прыкин Б.В. Стратегия экономики / Прыкин Б.В.: Природный экогормонизм. – М.: Юнити, 2010. – 367 с.
4. Фадеева Е.Т. Философские проблемы глобальной экологии / Фадеева Е.Т., Горелова А.А. – М.: Наука, 1983. – 352 с.
5. Дорогунцов С.І. Екосередовище і сучасність. Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації: [монографія] / С.І. Дорогунцов, Л.М. Горбач – К.: Кондор, 2006. – 446 с.

Анотація. У статті розглянуті науково-теоретичні підходи до дослідження впливу наслідків проведення широкомасштабної політики охорони природного середовища на стан сучасної ринкової економіки змішаного типу, дію ринкових механізмів. Проаналізовано можливий вплив процесів екологізації виробництва на стан економічного зростання, зайнятості і цін. Розглянуто позитивні наслідки політики охорони природи на розвиток ринкової системи. Досліджено можливі зміни в ринковій кон'юктурі.

Ключові слова: охорона навколишнього природного середовища, механізми ринкового саморегулювання, економічне зростання, зайнятість, рівень цін.

Summary. The article considers the scientific and theoretical approaches to the investigation of the consequences of a large-scale environmental protection policy on the state of the modern mixed-market economy, the operation of market mechanisms. The possible impact of the processes of greening production on the state of economic growth, employment and prices has been analyzed. The positive consequences of the nature protection policy on the development of the market system are considered. Possible changes in the market situation were investigated.

Key words: environmental protection, mechanisms of market self-regulation, economic growth, employment, price level.

Мізік Ю. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Конопліна О. О.

*асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Панов В. В.

генеральний директор КП «Харківводоканал» (м. Харків)

Ярошенко Н. А.

*здобувач
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Mizik I. I.

*Ph.D, Associate Professor,
O.M. Beketov National University of Urban Economy, Kharkiv*

Konoplina O. O.

*Assist. Professor
O.M. Beketov National University of Urban Economy, Kharkiv*

Panov V. V.

General Director of Kharkivvodokanal, Enterprise

Yaroshenko N. A.

*PhD Student,
O.M. Beketov National University of Urban Economy*

ПРОВІДНІ МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

ADVANCED TOOLS AND METHODS IN STRATEGICAL MONITORING OF FINANCIAL & ECONOMIC SECURITY: ON THE EXAMPLE OF WATER SERVICES ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню провідних інструментів та методів стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення. Запропоновано етапи моніторингу навколишнього середовища фінансово-економічної безпеки. Проаналізовано та згруповано основні фактори, що впливають на фінансово-економічну безпеку підприємств водопостачання та водовідведення. Розглянуто основні передові інструменти та методи стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки.

Ключові слова: підприємства водопостачання, стратегічний моніторинг, фінансово-економічна безпека, фактор, система.

Постановка проблеми. Управління фінансово-економічною безпекою є частиною загальної стратегії управління підприємством як системою. У довгостроковій перспективі роль фінансово-економічної безпеки загалом та її складових елементів зокрема є невід'ємним складником стратегічного планування діяльності.

Водопровідно-каналізаційне господарство є однією з найважливіших галузей економіки України. Послуги, що надаються цими підприємствами, є невід'ємними складниками життя та розвитку сучасної людини. Припинення діяльності підприємств водопостачання та водовідведення неминуче веде до техногенної катастрофи.

З огляду на критичне технічне, економічне та фінансове становище підприємств галузі, необхідні пошук та застосування нових ефективних методів, які б забезпечували не тільки ефективність функціонування, але й безпеку підприємства. Саме тому формування системи фінансово-економічної безпеки підприємств галузі є об'єктивною необхідністю сучасного управління.

Оскільки сьогодні проблема фінансово-економічної безпеки підприємств набуває першочергового значення, виникає потреба у розробленні системи моніторингу її забезпечення. Наявні моделі та методи управління фінансовими ресурсами, такі як фінансовий аналіз, контроль,

планування, прогнозування, в сучасних умовах господарювання не здатні до оперативного та адекватного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Недосконалість систем збору, обробки, систематизації фінансової інформації не дає змоги повною мірою використовувати вищезазначені методи та прийоми, а також формулювати об'єктивні висновки.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки, оцінка її рівня, прогнозування можливих загроз потребує певного інформаційно-аналітичного забезпечення. Окрім того, підприємство потребує постійного моніторингу стану фінансово-економічної безпеки і в процесі стратегічних перетворень.

Таким чином, основним інструментом, що дає змогу швидко реагувати на постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, є моніторинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми моніторингу в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, таких як С. Астистов, О. Барановський, І. Бланк, А. Борисов, В. Галіцин, М. Дем'яненко, М. Єрмошенко, Ю. Калюх, Р. Каплан, Л. Лігоненко, О. Мозенков, Н. Москаленко, Л. Новикова, Л. Савченко, В. Савчук, Г. Ситник та інші. Теоретичні аспекти поняття «моніторинг» у загальному розумінні розкриті в працях таких авторів, як Е.М. Коротков, Б.Г. Литвак, П.І. Кононенко, Д. Хан, Н.Г. Данилочкина, М.О. Кизим, В.А. Забродський, О.С. Олексюк, І.Й. Плікус та інші. Проте поза увагою залишилися питання формування системи моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів та практичних основ застосування методів стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки на підприємствах водопостачання та водовідведення.

Вклад основного матеріалу дослідження. Моніторинг фінансово-економічної безпеки можна умовно поділити на два блоки: моніторинг фінансової діяльності підприємства і моніторинг фінансового стану та моніторинг економічної безпеки.

Моніторинг фінансової діяльності підприємства передбачає постійне спостереження грошових потоків, використання власних та залучених коштів тощо. Моніторинг фінансового стану підприємства є кількісним вираженням його фінансового стану.

Моніторинг економічної безпеки передбачає оцінювання кількісних та якісних показників діяльності підприємства загалом для оцінки можливих або існуючих загроз [1, с. 35].

Отже, моніторинг обмежується лише дослідженням внутрішнього стану або чинників внутрішнього характеру діяльності підприємства.

Проте, з огляду на складність виробничих відносин на підприємствах водопостачання та водовідведення, специфічність їх місії, різноманітність виконуваних ними функцій та високу соціальну значущість, ефективність їхньої діяльності визначається не тільки внутрішніми, а й багатьма зовнішніми факторами. Кожний із цих факторів впливає на забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Тому для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства дослідження повинні проводитися не тільки в межах внутрішнього середовища, важливим є вивчення й умов та чинників зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

Враховуючи всі вищезазначені фактори, пропонується під моніторингом фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення розуміти спеціально організовану, постійно та безперервно діючу

систему, за допомогою якої здійснюється процес збору, накопичення, систематизації, аналізу інформації, яка встановлює чинники впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на діяльність підприємств та формують рівень його фінансово-економічної безпеки.

Сутність моніторингу системи фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення проявляється через специфіку їхньої діяльності. Тому поряд із стандартними процесами, що є притаманними моніторингу, слід розробляти ті його напрями, які враховували б дію факторів, притаманних саме цим підприємствам.

Враховуючи вищезазначене, ми вважаємо, що сутність моніторингу системи фінансово-економічної безпеки підприємства полягає у наданні достовірної, повної інформації про фінансовий стан та складники фінансової безпеки, динаміку складників економічної безпеки підприємства, а також чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які його зумовлюють.

Отже, вважаємо за доцільне запропонувати таку структуру комплексного моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства, як моніторинг середовища (зовнішнього і внутрішнього) та фінансово-економічний моніторинг.

Моніторинг середовища полягає у впровадженні постійно діючої системи організації спостереження за станом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, здійсненні їх оцінки, прогнозування, формування інформаційної бази для подальших досліджень. Об'єктом моніторингу є зовнішні і внутрішні фактори, за рахунок яких досягається певний рівень фінансово-економічної безпеки підприємств.

На етапі формування інформаційної бази моніторингу необхідно визначити стан об'єкта дослідження, для чого встановлюються напрями та взаємозв'язок інформаційних потоків, які його описують. Це дасть змогу розробити систему, яка забезпечуватиме суб'єктів моніторингу необхідною оперативною первинною інформацією про стан об'єкта моніторингу в певний період часу.

Водночас, досліджуючи кожний складник внутрішнього та зовнішнього середовища, слід звертати особливу увагу на специфіку діяльності підприємств водопостачання та водовідведення. Тому у стандартних складниках фінансово-економічної безпеки слід деякі з них розглядати в контексті діяльності цієї галузі.

Так, досліджуючи складник споживачів, необхідно звернути увагу на те, що основними споживачами підприємств водопостачання та водовідведення є населення, бюджетні установи різних рівнів та інші споживачі. При цьому населення як основний споживач буде виступати найвагомішим фактором впливу за цим складником. За контингентом постачальників необхідно виділити такі напрями, як відносини з постачальниками енергоносіїв, що формують основну суму кредиторської заборгованості за даними підприємствами [2].

Через високу соціальну значущість підприємств водопостачання та водовідведення та пильну увагу до них як з боку органів влади, так і з боку споживачів за цим складником також повинна здійснюватися оцінка можливих загроз.

Здійснюючи моніторинг внутрішнього середовища, особливу увагу слід приділити процесу виробництва та надання послуг, а разом із цим – і технічному складнику. Адже особливістю підприємств водопостачання та водовідведення є безперервність надання послуг, яка забезпечується шляхом утримання основних засобів в належному стані.

Моніторинг середовища підприємств проводиться з періодичністю, що відповідає динамічності зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Крім того, тривалість та періодичність процесу моніторингу повинна визначатися відповідно до термінів збору інформації, її систематизації та обробки. Також повинні бути враховані кінцеві терміни прийняття управлінських рішень. При цьому головною метою дії системи моніторингу є забезпечення своєчасності прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільності діяльності, попередження або усунення дії загроз, виправлення їх наслідків та забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Якщо в процесі розроблення ефективної системи моніторингу середовища підприємства забезпечується дотримання вищезазначених умов, є можливість оперативно відстежувати зміни досліджуваних факторів, своєчасно визначати та реагувати на зміни зовнішнього середовища підприємств водопостачання та водовідведення, оцінити наміри та поведінку основних контрагентів та своєчасно вжити заходів щодо забезпечення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки у довгостроковій перспективі.

Отже, в межах створюваної системи моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства можна вирішувати такі питання, як:

- спостереження, збір та нагромадження інформації про зміни факторів середовища у динаміці;
- визначення тенденцій змін факторів середовища;
- здійснення оцінки впливу факторів зовнішнього середовища і внутрішнього середовища на рівень фінансово-економічної безпеки підприємства;
- аналіз трендів та тенденцій впливу факторів у динаміці;
- прогнозування тенденції зміни фінансово-економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу факторів середовища;
- становлення системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств у довгостроковій перспективі [3, с. 120].

Моніторинг впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення передбачає певну послідовність етапів (рис. 1).

Так, на першому етапі моніторингу середовища передбачається встановлення цілей та визначення завдань моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовища. Крім того, необхідно визначити фактори впливу на результат забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення та визначити найвагоміші елементи фінансово-економічної безпеки, на які може бути здійснений цей вплив.

Другий етап передбачає здійснення оцінки динамічності обраних факторів.

Усі фактори доцільно виокремити в такі групи, як:

- фактори впливу на діяльність підприємств із високою динамічністю, які з часом можуть змінюватися;

– фактори посередньої динамічності впливу – вплив із часом суттєво не змінюється;

– фактори слабого впливу – вплив із часом залишається майже незмінним.

При цьому сила впливу та динамічність факторів впливу може зазнавати змін. Отже, фактори можуть переходити від однієї групи до іншої.

Далі усі фактори, які впливають на фінансово-економічну безпеку підприємств водопостачання та водовідведення, слід поділити на фактори-стимулятори і фактори-дестимулятори залежно від характеру впливу на її рівень. Такий розподіл дає змогу завчасно спрогнозувати тенденції змін у діяльності під їх впливом та внести відповідні коригування до стратегії розвитку підприємства загалом та до системи фінансово-економічної безпеки зокрема.

Наступним кроком є вибір методів оцінки впливу факторів середовища на фінансово-економічну безпеку підприємств.

В економічній літературі розроблено та запропоновано безліч методів оцінки. Всі методи, які можуть бути застосовані для оцінки факторів впливу середовища на фінансово-економічну безпеку підприємств водопостачання та водовідведення, можна поділити на методи прогнозування, методи моделювання, методи оцінки наслідків, експертні методи.



Рис. 1. Етапи моніторингу середовища фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення

Кожен із названих вище методів не є універсальним. Доцільність застосування того чи іншого методу оцінки визначається динамізмом змін у зовнішньому оточенні, специфікою факторів, вплив яких оцінюється.

На наступному етапі проводиться збір необхідної інформації щодо «вагомих» факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Вивчення стану та перспектив розвитку окремих факторів зовнішнього середовища базується на отриманні якісної та кількісної інформації, її обробці за допомогою запропонованих методів та формуванні відповідних аналітичних висновків. Інформаційною базою проведення дослідження є фінансова та статистична звітність, макроекономічні дослідження, аналітичні огляди, результати вибіркового дослідження та спостережень тощо.

Кількість та перелік «вагомих» факторів, тобто найбільш важливих елементів середовища, які необхідно дослідити, визначаються з урахуванням розміру підприємства, характеру та специфіки його діяльності (спеціалізації), цілей та умов проведення діагностики.

На завершальному етапі здійснюється проведення оцінки впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на рівень фінансово-економічної безпеки та узагальнення отриманих результатів. При цьому сприятливий стан або очікувані сприятливі зміни середовища підвищують рівень фінансової безпеки підприємства; негативний стан або прогнозування погіршення ситуації спричиняє виникнення та поглиблення кризи.

Іншим складовим елементом запропонованої системи моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення є безпосередній моніторинг динаміки фінансового стану та інших структурних складників фінансово-економічної безпеки. У цьому контексті фінансово-економічну безпеку можна розглядати як сукупність кількісних та якісних показників фінансового, економічного та технічного стану підприємства, яка

визначається забезпеченням фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства, ефективністю використання наявних фінансових ресурсів, організацією внутрішньогосподарського контролю основних видів звичайної діяльності підприємства, аналізом можливих внутрішніх та зовнішніх загроз та попередження збитків, якістю менеджменту суб'єкта господарювання [4, с. 58].

Отже, використання стратегічного моніторингу системи фінансово-економічної безпеки передбачає проведення безперервних досліджень підприємства на будь-якому відрізку часу.

Завершальним етапом стратегічного моніторингу є підготовка узагальнюючих висновків та рекомендацій щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення як на поточному етапі, так і у перспективі.

Висновки. Таким чином, значення запропонованої системи моніторингу фінансово-економічної безпеки полягає в тому, що вона:

- оперативно повідомляє про зміни в стані фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення;
- дає можливість реально побудувати прогноз і наблизити прогнозовані показники до реальних;
- встановлює вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансово-економічну безпеку підприємства та її складники;
- забезпечує зацікавлених користувачів оперативною, об'єктивною й актуальною інформацією про фінансовий та економічний стан, а також фактори, що їх визначають і можливості змін.

При цьому основним завданням моніторингу фінансово-економічної безпеки є відстеження факторів впливу на кінцеві показники її рівня, визначення нових прогнозованих показників на певний момент часу та на перспективу з урахуванням виявлених відхилень.

Список використаних джерел:

1. Мозенков О.В. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування: монографія / О.В. Мозенков. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 152 с.
2. [Україна комунальна [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://statistic.jkg-portal.com.ua/ua>.
3. Галицин В.К. Системи моніторингу / В.К. Галицин. – К.: КНЭУ, 2000. – 231 с.
4. Сусіденко О.В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Сусіденко О.В. – Хмельницький, 2015. – 220 с.

Анотація. Стаття присвячена розгляду інструментів та методів стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємств водопостачання та водовідведення. Предложено етапи моніторингу середовища фінансово-економічної безпеки. Проаналізовані та сгрупировані фактори, впливаючі на фінансово-економічну безпеку підприємств водопостачання та водовідведення. Розглянуті основні перелічені інструменти та методи стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки.

Ключевые слова: підприємства водопостачання та водовідведення, стратегічний моніторинг, фінансово-економічна безпека, фактор, система.

Summary. This article is devoted to advanced tools and methods in strategical monitoring of financial & economic security at Ukrainian water services enterprises. The stages of monitoring the environment of financial and economic security are suggested for water supply enterprises. The factors that affect the financial and economic security of water supply companies are grouped. The main advanced tools and methods in strategical monitoring of financial and economic security are considered.

Key words: water services enterprises, strategical monitoring, financial and economic security, factor, system.

Носирєв О. О.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Nosyriev O. O.
Ph.D, Associate Professor
Department of International Business and Finance
National technical university
«Kharkiv polytechnical institute»

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ*

WORLD EXPERIENCE FOR IMPLEMENTATION OF MODELS OF INDUSTRIAL POLICY

Анотація. В статті узагальнено досвід реалізації моделей промислової політики окремих провідних держав світу (США, Великобританії, Франції, Німеччини, Австрії, Японії). Досліджено вплив обраних моделей на соціально-економічний стан досліджуваних країн. Результати узагальнення може бути використано при адаптації зарубіжного досвіду до умов впровадження промислової політики до пріоритетів розвитку вітчизняної економіки. Підкреслено, що розробка національної промислової політики має спиратися на багатий історичний досвід високорозвинутих країн та одночасно виходити з власного минулого й сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни. Виявлено основні проблеми у впровадженні державного регулювання розвитку економіки та промислового сектору в провідних країнах світу з метою використання світового досвіду при можливій інтенсифікації державної промислової політики в Україні.

Ключові слова: промислова політика, державне регулювання, соціально-економічний стан, конкурентоспроможність, стратегічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Питання промислової політики як на концептуальному, так й на практичному рівні набули особливої актуальності впродовж останніх років з огляду на переоцінку наслідків світової фінансової кризи, визначення її причин та обґрунтування перспектив подальшого розвитку й розвинених країн, й країн, що розвиваються. Пояснення цьому криється у розробці урядами розвинених країн власного сценарію розвитку, враховуючи кращі практики, причини невдач та можливості формування нової промислової політики. Тема формування та реалізації державної промислової політики України набула особливої важливості у контексті необхідності диверсифікації економіки, підвищення у ній частки високотехнологічних виробництв, створення високопродуктивних робочих місць у традиційних і нових секторах, та в цілому формування інноваційної моделі розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців дослідженню питань промислового розвитку присвячено наукові праці Пельтек Л.В., Амоші О.О., Хаустової В.Є., Зверякова М.І., Булеєва І.П., Вишневського В., Геєця В., Горбуліна В., Кизима М., Кіндзерського Ю.В., Жаліла Я., Оргіної Г.В. та ін. Проте, незважаючи на широке коло досліджень, в межах даної проблематики існує цілий комплекс питань, що потребує подальшого розвитку та дослідження. В основу цього доцільно покласти результати аналізу особливостей та сучасного досвіду впровадження та здійснення промислової політики у розвинутих країнах світу та країнах, що

розвиваються. Такі узагальнені результати сприятимуть адаптації зарубіжного досвіду до умов та пріоритетів розвитку вітчизняної економіки.

Метою дослідження є узагальнення світового досвіду формування державної промислової політики розвинених країн світу щодо диференціації методів та інструментів її реалізації з можливістю врахування світового досвіду при управлінні промисловістю в Україні.

Результати дослідження. Промислова політика завжди сприймалася неоднозначно й науковцями, й практиками. З позицій еволюції поглядів на промислову політику та підходів до її реалізації світовий досвід налічує три великі етапи: 50–60-ті роки – масова індустріалізація, компенсація провалів ринку, захист новостворених галузей, управління держсектором; 70–90-ті роки – домінування з початку 80-х ідеології пріоритету торговельної лібералізації, приватизації, прямих іноземних інвестицій; структурні програми; 2000-ті роки – провали ринку; посилення політичного контексту у здійсненні промислової політики; гнучкість промислової політики, головна увага до інновацій та технологічної модернізації, сприяння розвитку національних інноваційних систем. Підвищення конкурентоспроможності національних виробників є в цей час основною метою державної промислової політики. Незалежно від того, чи є державна промислова політика офіційною стратегією (як у Франції та Японії) або існує «де-факто» (Великобританія, США), вона містить у собі широкий спектр інструментів державного впливу на розвиток промисловості, її структуру (галузеву й регіональну), ефективність підприємницької діяльності [1].

З історії економічної думки відомо, що пошук виходу із стану технічної відсталості країни дозволив німецькому економісту, видатному представникові історичної школи

* Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень.

Ф. Лісту на початку XIX ст. сформулювати основні принципи проведення промислової політики. Він вважав, що нерозвинутість національної промисловості є небезпечною та згубною для національної економіки, й стверджував, що відсутність розвинутої промисловості веде «до національної слабкості: матеріальної, розумової та політичної» [2].

У 1991 р. промислова політика у роботах П. Кругмана [3] та Р. Райха [4] розглядається як спроба держави сприяти притоку ресурсів в окремі сектори («секторальна політика»), які держава вважає важливими для майбутнього економічного зростання. При цьому професор Школи державного управління імені Дж. Ф. Кеннеді при Гарвардському університеті Р. Райх акцентував увагу на координуючих рисах промислової політики як фінансованої урядом економічної програми, в якій державний й приватний сектори координують свої зусилля при розробці нових технологій та галузей промисловості. Вчений наголошував на тому, що промислова політика має бути там, де існують «провали» ринку [4; 5].

Світовий досвід свідчить, що промислова політика не може бути незалежною від економічного регулювання з боку держави. Отже, промислова політика у вузькому розумінні – це сукупність державних рішень, які б стимулювали впровадження інновацій у корпоративному секторі [6].

У листопаді 1990 року Комісія ЄС у документі «Промислова політика у відкритому і конкурентному економічному середовищі» сформулювала такі основні принципи: держави-учасники ЄС і саме Співтовариство мають подбати про те, щоб процес бажаних структурних зрушень відповідав вимогам ринку й конкуренції, як це передбачене погодженими ринковими умовами; особливим пріоритетом повинен користуватися розвиток

високотехнологічних галузей. Досягнення цієї мети має забезпечуватися проведенням так званої «горизонтальної промислової політики», що не замикається у рамках вузьких галузей, що й набуває всеосяжного характеру. У ст. 130 розділу 1 «Маастрихтського договору» йдеться про створення економічного клімату, що сприяє прояву ініціативи підприємств і співробітництву між ними, й про повне використання можливостей промислової політики у таких областях, як інновації, дослідження й технічний розвиток; участь самого ЄС має бути тільки доповненням національних зусиль й цілком відповідати сформульованим цілям загальноєвропейської промислової політики. В умовах перехідного періоду досвід західних країн по організації управління державним сектором промисловості представляє для України значний інтерес [1].

Західна Європа об'єктивно є основою й історичним центром промислової революції, а отже, ініціатором початку індустріалізації. Протягом тривалого періоду європейські колоніальні держави зосереджували основну частину світового економічного потенціалу, упроваджували нові технології і форми організації праці. Розвиток промисловості відбувався за рахунок виникнення нових центрів в аграрних районах та за рахунок зміни набору провідних галузей і їхньої реорганізації у старопромислових районах. З метрополій координувався процес освоєння світового простору, контролювалися основні транспортні шляхи. Європа започаткувала сучасну індустріалізацію і стала «Багківщиною» промислової політики та досліджень економічного зростання. Зведену таблицю основних інститутів та інструментів реалізації промислової політики в окремих країнах світу представлено у табл. 1:

Таблиця 1

Інститути та інструменти реалізації промислової політики

Країна	Мета	Інститути	Інструменти
Франція	Перехід від політики регулювання промислової структури до інтеграції національної промисловості в ринкове середовище ЄС.	Міністерство промисловості, пошти і зв'язку, міністерство економіки, фінансів і бюджету. Генеральний комісаріат планування (раніше займався п'ятирічними планами, тепер перекваліфікувався в орган по розробці рішень стратегічних проблем, в тому числі промислових). Генеральне управління у науково-технічних досліджень (інноваційна політика).	Зниження значення прямих інструментів промислової політики. Розширення непрямих інструментів - податкової, грошово-кредитної, бюджетної політики для вдосконалення інфраструктури промисловості. Інструменти сприяння експорту - торговельні місії, державне страхування зовнішньоторговельних операцій, пільгове кредитування експортерів.
Німеччина	Підвищення конкурентоспроможності промисловості у цілому, особливо наукомісткого сектору. Денаціоналізація інфраструктурних галузей економіки.	Промислова політика країни - колективна функція міністерства економіки і міністерства фінансів.	Податкова і бюджетна політика для впливу на регіональну інвестиційну політику (земельні податкові надходження, відрахування з федерального бюджету). Інвестиції в наукомісткий сектор. Субсидування стратегічно важливих галузей.
Великобританія	Подальша перебудова структури промисловості, модернізація, лібералізація і зростання конкурентоспроможності. Стримування доступу конкурентів на внутрішні ринки.	Специфіка країни - відсутність загальнонаціонального міністерства промисловості. У Великобританії, Шотландії, Уельсі, Північній Ірландії є свої департаменти у справах промисловості, що зайняті розробкою промислової політики для відповідних територій.	Макроекономічне регулювання зростання промисловості (грошово-кредитна, податкова політика). Заохочення наукомісткого сектору через інноваційну та інвестиційну політику. Митна політика як інструмент захисту вразливих національних виробництв.
США	Офіційно не формулюються. Неофіційно - зростання конкурентоспроможності промисловості, захист внутрішнього ринку і експансія на зовнішні ринки промислових товарів.	Єдиний координуючий промислову політику орган формально відсутній. Децентралізація функцій держрегулювання, розширення повноважень місцевих органів управління.	Непрямі методи: податкова, грошово-кредитна, експортна політика. З власне промислово-політичних інструментів головним чином інноваційна, інвестиційна і структурна (антитрестівська) політика.

Основний принцип сучасної промислової політики як на державному, так й на регіональному рівнях – забезпечити існування глобально конкурентоздатної, інноваційної й ефективної промисловості. З цього приводу заслуговує уваги досвід Франції, у справі підвищення конкурентоспроможності її промисловості. Розвиток промислової політики Франції та її регіонів, започатковано наприкінці 40-х років, коли урядом було прийнято рішення щодо децентралізації промислових підприємств з регіону Парижа на тлі скорочення загальної чисельності населення країни. Проте населення столиці у період з 1880 р. до 1936 р. зросло втричі. Причому рівень зайнятості у паризькому регіоні зріс на 45 %, тоді як на решті території – тільки на 3 %. Серед причин такої адміністративної централізації був недостатній рівень транспортного сполучення між провінціями Франції, оскільки основні шляхи сполучення на той час були побудовані лише у напрямку столиця – провінція – столиця, що призвело до концентрації владних, культурних, фінансових установ і організацій та промислових підприємств саме у Парижі [7].

Державна підтримка виробництва в Німеччині носить комплексний характер. Промислова політика у ФРН спрямована на створення умов для сталого розвитку найперспективніших галузей промисловості. Уряд Німеччини послідовно відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. Також йдеться про створення для підприємств та їхніх працівників умов для чесного та прозорого ведення конкуренції на міжнародних ринках. Пряме державне втручання є винятком і застосовується вкрай рідко. Відповідальність за конкурентоспроможність продукції, що випускається, покладено на самих виробників. Розвиток конкуренції є одним із пріоритетів німецької політики у сфері підтримки промисловості. Сучасна ефективна промислова політика ФРН полягає у створенні передумов для розвитку інновацій та конкурентоспроможного виробництва [8].

Мету сучасної промислової політики Великобританії спрямовано на підвищення конкурентоспроможності і розвиток науково-технічного потенціалу заради досягнення стійких темпів зростання економіки і продуктивності праці. Реалізацією цієї політики займається Міністерство торгівлі і промисловості. Основними задачами цього міністерства є: забезпечення максимального використання можливостей у науково-технічних і технологічних областях, допомога у розвитку підприємництва та інновацій, формування прозорої і ефективної правової бази для регулювання економіки, створення сприятливих ринкових умов для справедливої конкуренції. На державу покладено функцію відстежувати успіхи національної промисловості на світових ринках і визначати сильних перспективних вітчизняних продуцентів, які забезпечуються державною підтримкою. Допомога з боку держави надається на конкурсній основі для реалізації проектів, що відповідають обумовленим критеріям. Використання і ефективність держава контролює з допомогою вибіркового обстежень у ході виконання проектів. Економічні результати оцінюються із залученням консультативних фірм [7].

Державна промислова політика США виступає головним чинником підтримки технологічного лідерства американської промисловості. держава надає змогу галузям і підприємствам американської промисловості проводити модернізацію у формі виведення значної частини активів у країни з дешевими трудовими ресурсами. При цьому на території США залишаються ланки відтворального

ланцюга, які пов'язані з виробництвом високотехнологічних компонентів і забезпечують залежність партнерів від промисловості США. У той же час розвиток промисловості неможливий без створення нових знань. США є лідерами експорту ліцензій на відкриття, винаходи й новітні розробки. Це призводить до залежності інших країн від США у галузі науки й техніки, лідерства США у сфері конкурентоспроможності. При цьому експорт ліцензій доповнюється вивезенням наукомістких виробництв. У міжнародному розподілі праці державна промислова політика США спрямована на підтримку ролі світової дослідницької лабораторії та випробувального полігону. У США доцільним вважається виробництво тільки унікальних товарів, які через ті або інші причини неможливо виробляти в інших країнах, або товарів, вироблених за новітніми технологіями, які не мають світових аналогів. Наприклад, пріоритет мають наукомісткі та найбільш наукомісткі виробництва (у структурі собівартості наукомістких товарів витрати на НДДКР складають 8–15%, найбільш наукомістких, – більше 20%), що вимагає відповідної політики модернізації галузей і підприємств [9].

У США була розроблена Концепція державної промислової політики, у якій передбачалося, що держава має свідомо планувати структуру виробництва продукції й розподілу інвестицій в промисловості, на відміну від структури, що автоматично утворюється під впливом ринкових сил. Визначивши зразкові показники її структури, уряд має використовувати податкові, зовнішньоекономічні та інші інструменти державного регулювання для реалізації цього завдання [1].

У більшості країн світу застосовується ліберальна активна регіональна промислова політика, яка включає: маркетингову політику, яка досліджує споживачський та інвестиційний попит на різних ринках, визначає динаміку тенденцій промислового виробництва; визначає ринкові ніші, їхні товарні структури; встановлює конкурентоспроможність головних суб'єктів господарювання на внутрішньому й зовнішньому ринках; обґрунтовує пріоритети споживача на різних ринках; інноваційну політику, яка створює наукові розробки для портфеля конкурентоспроможних інновацій з метою здійснення стратегії захоплення ринкових ніш, визначених у рамках маркетингової політики; інвестиційно-структурну політику, що формується на базі попередніх двох політик і є головним елементом регіональної промислової політики, оскільки спрямована на встановлення пріоритетів промислового розвитку регіону, визначення шляхів, методів і механізмів перетворення інновацій на нові конкурентоспроможні підгалузі і виробництва; політику конкуренції, яка охоплює всі стадії регіональної промислової політики і яку можна охарактеризувати як політику формування конкурентоспроможної промисловості регіону [7].

Динаміку росту економіки Японії, її структурну раціональність визначає система державного регулювання. Форми твердого регулювання економічних процесів, що ефективно виконують свою роль у 1970-ті роки, надалі стали менш ефективними. Стало зрозуміло, що з її зростанням й ускладненням економічних структур необхідне більш опосередковане регулювання всіх процесів. При цьому за державою залишається найважливіша функція – макроекономічне управління через бюджетну й податкову політику, створення сприятливих умов функціонування суб'єктів ринку. В основі Концепції формування й реалізації державної промислової політики Японії знаходиться сукупність таких принципів: підтримка національного промислового капіталу у підвищенні його ефективності й конкурентоспроможності; підтримка

високотехнологічних галузей, що є основою підвищення продуктивності праці, доходів й зайнятості, тобто економічного росту в цілому. Подібний підхід забезпечує загальну структурну перебудову при мінімально можливих соціальних витратах: працівники, які вивільняються в галузях, що «звиваються», знаходять собі застосування у нових виробництвах, що розвиваються; спрямованість на забезпечення високої конкурентоспроможності економіки країни не тільки у поточний період, але й у перспективі [1].

Державна промислова політика Австрії формується й реалізується в рамках загальної державної економічної політики. Потрібно відзначити, що під час розвитку уявлення про державну промислову політику Австрія практично відмовилася від секторально-галузевого принципу прямої фінансової підтримки промислових підприємств і втручання держави в їхню діяльність. Причини – високі витрати, низька ефективність, структурний дисбаланс. До речі, одночасно дійшли висновку про недоцільність підтримки нерентабельних безперспективних підприємств і переваги заміщення їх продукції імпортом [1].

Висновки. Стратегічними цілями промислової політики є створення розвиненого індустріального споживчого сектору економіки як необхідної умови мобілізації резервів економічного зростання та подолання структурно-технологічної незбалансованості національного виробництва [10]. Розробка національної промислової політики має, з одного боку, спиратися на багатий історичний досвід високорозвинутих країн, а з іншого – виходити з власного минулого й сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни.

Закордонний досвід реалізації стратегій промислової політики свідчить, що державна політика розвитку реального сектору економіки різниться від країни до країни, проте ключові її елементи мають типовий характер – урахування ринкового фактора як стимулюючої й перетворюючої сили, акцент на додання промисловим структурам адаптивного характеру до навколишнього середовища, надання допомоги промисловості у сферах, де вона не має прямих спонукальних імпульсів до розвитку. В основному державна політика розвитку реального сектору економіки спрямована на розробку й здійснення таких заходів, які б найповніше сприяли підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Ортіна Г.В. Зарубіжний досвід реалізації державної політики щодо стратегічного розвитку реального сектору економіки [Електронний ресурс] / Г.В. Ортіна // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2016. – № 3. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1102/>
2. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005. – С. 39.
3. Krugman P., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy / P. Krugman – New York: HarperCollins Publishers, 1991.
4. Reich R. The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism. – New York: Knopf, 1991.
5. Залевська-Шишак А.Д. Світовий досвід формування державної промислової політики / А.Д. Залевська-Шишак, А.П. Дука // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2014. – Вип. 25. – С. 34-41.
6. Зверяков М.І. Промислова політика і механізм її реалізації / М.І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 6. – С. 3-18.
7. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми / Л.В. Пельтек. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
8. Морозов В.С. Сучасний механізм регулювання сфери промисловості у ФРН / В.С. Морозов // Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Вип. 6. – С. 63-70.
9. Кушнерук А.С. Досвід реалізації державної промислової політики в західних розвинених країнах / А.С. Кушнерук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 54-61.
10. Носирев О.О. Напрями вдосконалення механізмів управління промисловими комплексами / О.О. Носирев // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Випуск 6 (06) Ч. 1. – 2016. – С. 56-60.

Анотація. В статтю обобщен опыт реализации моделей промышленной политики отдельных ведущих государств мира (США, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, Японии). Исследовано влияние выбранных моделей на социально-экономическое положение исследуемых стран. Результаты обобщения могут быть использованы при адаптации зарубежного опыта к условиям внедрения промышленной политики с приоритетами развития отечественной экономики. Подчеркнуто, что разработка национальной промышленной политики должна опираться на богатый исторический опыт высокоразвитых стран и одновременно выходить из собственного прошлого и настоящего социально-экономического и политического развития страны. Выявлены основные проблемы во внедрении государственного регулирования развития экономики и промышленного сектора в ведущих странах мира с целью использования мирового опыта при возможной интенсификации государственной промышленной политики в Украине.

Ключевые слова: промышленная политика, государственное регулирование, социально-экономическое положение, конкурентоспособность, стратегическое развитие.

Summary. The article summarizes the experience of implementing models of industrial policy of individual leading states of the world (USA, Great Britain, France, Germany, Austria, Japan). The influence of the selected models on the socio-economic situation of the countries studied was studied. The results of generalization can be used when adapting foreign experience to the conditions for implementing industrial policy with priorities for the development of the domestic economy. It is emphasized that the development of a national industrial policy should be based on the rich historical experience of highly developed countries and at the same time emerge from one's own past and the present socio-economic and political development of the country. The main problems in the introduction of state regulation of the development of the economy and the industrial sector in the leading countries of the world are identified with the aim of using world experience with the possible intensification of state industrial policy in Ukraine.

Key words: industrial policy, state regulation, social and economic situation, competitiveness, strategic development.

Онiпко Т. А.

аспірант кафедри економічної теорії та прикладної економіки
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Onipko T. A.

Postgraduate Student of the Department
of Economic Theory and Applied Economics,
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka
«Poltava University of Economics and Trade»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КАНТОНІВ ШВЕЙЦАРІЇ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CANTONS OF SWITZERLAND ON THE BASIS OF CLUSTER APPROACH

Анотація. У статті здійснено аналіз інноваційного розвитку регіонів Швейцарії на основі кластерного підходу. Акцентовано на тому, що, згідно з рейтингом «Regional Innovation Scoreboard», регіони Швейцарії нині посідають лідируючі позиції. Розглянуто механізми підтримки інноваційних кластерів кантону Цюрих, який є одним із найбільш інноваційних регіонів Європи. Встановлено, що урядові агентства економічного розвитку швейцарських кантонів відіграють важливу роль у забезпеченні успішної діяльності інноваційних кластерів. Сформульовано висновок про те, що агентства економічного розвитку є провайдерами широкого спектру послуг для учасників інноваційних кластерів, передусім для підприємств малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: інноваційний кластер, інновація, Швейцарія, кантон, механізм, агентство економічного розвитку.

Постановка проблеми. Сучасні виклики, що постають перед регіонами тих чи інших країн, зумовлюють необхідність пошуку факторів зростання їх інноваційності, а також нових підходів до регіональної інноваційної політики. Оскільки інноваційні кластери є важливим складником регіональних інноваційних систем, вони слугують основою для оптимізації інноваційного розвитку регіональної економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Як свідчить міжнародна практика, запорукою успішної діяльності інноваційних кластерів є формування ефективних механізмів їх підтримки як на національному, так і регіональному рівнях. При цьому центри (агентства) регіонального розвитку, надаючи інноваційним кластерам фінансову і нефінансову підтримку, відіграють роль драйверів кластеризації економіки регіону. З огляду на це проблема інноваційного розвитку кантонів Швейцарії на основі кластерного підходу викликає інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певну увагу досвіду кластеризації швейцарської економіки приділяли закордонні та вітчизняні дослідники. Зокрема, канадський учений П. Дероше досліджував приклади успішного створення кластерів у Швейцарії шляхом поєднання традицій та сучасних світових тенденцій. Білоруська дослідниця Г.А. Яшева зверталася до досвіду Швейцарії в контексті дослідження кластерних стратегій регіонального розвитку. Проблемою створення та діяльності транскордонного інноваційного кластера «БіоДолина» (регіони Швейцарії, Франції, Німеччини) цікавилися українські науковці, такі як М.П. Войнаренко, О.А. Єрмакова, М.О. Кизим, Н.А. Мікула, К.І. Оксенюк, В.М. Осипов, Ю.В. Рибак, С.І. Соколенко, Л.І. Федулова. Так, Н.А. Мікула розглядала інноваційний кластер «БіоДолина» в контексті транскордонного співробітництва. Побічно про досвід інноваційного кластера світового рівня «БіоДолина» свідчила Ю.В. Рибак, хоча безпосередньо предметом її дослідження були країни Скандинавського регіону.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Донині у вітчизняній економічній науці бракує праць, які б містили аналіз взаємозв'язку високого рівня інноваційності регіонів Швейцарії з розвитком інноваційних кластерів. До того ж, практично невисвітленими є механізми підтримки інноваційних кластерів і відповідно інноваційного розвитку у кантонах Швейцарії. З огляду на це джерельною базою цього дослідження слугували звіти Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ), Міжнародної бізнес-школи INSEAD, Всесвітньої Організації Інтелектуальної Власності (ВОІВ), Корнелльського університету, а також звіт Європейської Комісії «Регіональне Інноваційне Табло», інформаційно-аналітичні матеріали організації «Switzerland Global Enterprise», дані веб-сайтів кантональних агентств економічного розвитку Швейцарії, а також інших організацій підтримки інноваційних кластерів та інноваційного розвитку Швейцарії.

Метою статті є здійснення аналізу інноваційного розвитку кантонів Швейцарії на основі кластерного підходу. Предметом дослідження автором обрано кантон Цюрих, оскільки він є лідером серед найбільш інноваційних регіонів Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська практика регіонального розвитку свідчить про те, що європейські регіони ризнують за рівнем інноваційності. З метою покращення інноваційної політики на регіональному рівні Європейська Комісія здійснює оцінювання інноваційного розвитку європейських регіонів, яке отримало назву «Регіональне інноваційне табло» (Regional Innovation Scoreboard). У 2017 р. було проведено оцінювання ефективності інноваційних систем 220 регіонів Європи. За результатами оцінювання до групи «Інноваційні лідери» потрапило 53 європейських регіонів, які отримали понад 120% (середнє значення дорівнює 100%) [1, с. 15].

Зазначимо, що до групи найбільш інноваційних регіонів Європи, так званих «Інноваційних лідерів», увійшло сім регіонів Швейцарії: Цюрих (північний схід Швейцарії), Північно-західна Швейцарія (кантони Базель-Штадт, Базель-Ланд, Ааргау), Центральна Швейцарія (кантони Урі, Швіц, Обвальден, Нідвальден, Люцерн, Цуг), Тічино (південь Швейцарії), Східна Швейцарія (кантони Гларус, Шаффгаузен, Аппенцель-Ауссерроден, Аппенцель-Іннерроден, Санкт-Галлен, Тургау, Граубюнден), Регіон Женевського озера (кантони Женева, Во, Вале) та Швейцарське плато (кантони Берн, Фрібур, Юра, Невшатель, Золотурн), що відображено в табл. 1. Високий рівень інноваційності швейцарських регіонів передусім пов'язаний з успішною діяльністю в кантонах інноваційних кластерів. Зазначені в табл. 1 місця в рейтингу європейських регіонів-інноваційних лідерів свідчать про те, що практично всі кантони Швейцарії (як на півночі, так і на півдні, як на сході, так і на заході країни) є високоінноваційними.

Таблиця 1

Топ-15 європейських регіонів групи «Інноваційні лідери» згідно з Regional Innovation Scoreboard, 2017 р. [1, с. 19]

Країна	Регіон	Місце в рейтингу	Бал
Швейцарія	Цюрих	1	178,3
Швейцарія	Північно-західна Швейцарія	2	166,4
Швеція	Стокгольм	3	165,1
Данія	Столичний регіон	4	155,0
Швейцарія	Центральна Швейцарія	5	154,9
Швейцарія	Тічино	6	152,5
Швейцарія	Східна Швейцарія	7	149,6
Велика Британія	Південно-східна Англія	8	148,2
Швейцарія	Регіон Женевського озера	9	147,9
Швеція	Схід Центральної Швеції	10	146,3
Швейцарія	Швейцарське плато	11	143,2
Німеччина	Верхня Баварія	12	143,0
Швеція	Південна Швеція	13	141,9
Німеччина	Тюбінген	14	141,8
Велика Британія	Лондон	15	141,1

Швейцарія є найбільш конкурентоспроможною країною світу з диверсифікованою експортоорієнтованою економікою і однією з найбільш привабливих країн для розташування бізнесу. Причини цього полягають, зокрема, в політичній стабільності, ліберальній податковій системі, стабільності валютної системи, тісному співробітництві із закордонними ринками, високому рівні життя. Поседнання в країні різних мов (передусім німецької, італійської, французької) та присутність представників різних націй лише посилює конкурентні переваги країни. Швейцарія зручно розташована: з нею межують крупні європейські ринки збуту. У зв'язку з тим, що країна не є багатою на природні ресурси, їй доводиться розвивати економіку за допомогою впровадження інновацій та залучення інвестицій із-за кордону.

Згідно з рейтингом країн за індексом глобальної конкурентоспроможності, який визначає ВЕФ, Швейцарія посідає перше місце [2]. За версією Міжнародної бізнес-школи INSEAD, Корнелльського університету та Всесвітньої Організації Інтелектуальної Власності Швейцарія є найбільш інноваційною країною світу. У Швейцарії велика увага приділяється розробленню та реалізації інноваційних проектів,

підтримці розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій тощо). Щорічно в країні створюється понад 200 стартапів [3].

Прикметно те, що у Швейцарії, яка має федеративний устрій, не існує єдиної кластерної політики із всеохоплюючою кластерною стратегією та національною кластерною програмою. Федеральна Рада Швейцарії (федеральний уряд країни) не виокремила кластерну політику як таку, щоб уникнути ризику її зведення до політики підтримки окремих галузей. Замість цього реалізується ефективна інноваційна політика, спрямована на підтримку інноваційності передусім малих і середніх підприємств, сприяння розвитку науки, освіти та досліджень.

На національному рівні підтримкою інновацій опікується Комісія з питань розвитку технологій та інновацій (СТІ) – федеральне агентство Швейцарії, яке стимулює розвиток інновацій у країні шляхом надання фінансової чи консультативної підтримки учасникам інноваційного процесу. СТІ надає гранти на реалізацію компаніями та дослідницькими установами спільними інноваційними проектами, які покривають 50% вартості проекту [4, с. 155]. Сприяючи впровадженню результатів досліджень у виробництво, СТІ підвищує конкурентоспроможність швейцарських підприємств, особливо малих і середніх.

Головною організацією країни, яка координує наукові дослідження та забезпечує їх фінансування, є Швейцарський національний науковий фонд (SNSF). Перевага Швейцарії полягає у високому рівні захисту прав інтелектуальної власності: по-перше, в Женеві знаходиться Всесвітня Організація Інтелектуальної Власності; по-друге, в м. Берн діє Федеральний інститут інтелектуальної власності Швейцарії.

У Швейцарії кластерна система слугує основою економіки, хоча виникла вона упродовж двох останніх десятиріч і розвивалася самостійно, без спеціальних урядових розпоряджень. З огляду на це країна отримує певні переваги. По-перше, оскільки економіка країни децентралізована, кожний регіон розвивається самостійно завдяки розташуванню в ньому інноваційних підприємств. За таких умов не виникає ситуації, коли практично всі ресурси країни зосереджено в одних регіонах, а в інших регіонах їх обмаль. По-друге, враховуючи прискорений науково-технологічний розвиток, компанії за допомогою співробітництва швидше розвиваються, створюючи нові продукти, оптимізуючи витрати і рухаючи галузь [5].

Швейцарія складається з 20 кантонів та 6 напівкантонів, у кожному з яких діють свої закони, стягуються різні податки, спілкуються різними мовами. Перевагою швейцарських кантонів є те, що вони мають право встановлювати власні порядки оподаткування за винятком тих податків, збір яких є прерогативою федерального уряду. При цьому кожний кантон має свою спеціалізацію. Загалом уряди кантонів зацікавлені в наданні податкових пільг чи іншої фінансової і адміністративної підтримки компаніям-виробникам інноваційної продукції, яка затребувана на європейському ринку. Зокрема, компаніям можуть надаватися субсидії на оплату праці співробітників. Значна увага владою кантонів відводиться залученню прямих іноземних інвестицій.

У кожному кантоні створено урядове агентство сприяння економічному розвитку, що стимулює інноваційний розвиток регіону на основі кластерного підходу. Агентства реалізують безпосередній діалог із підприємствами, пропонуючи їм широкий спектр послуг, включаючи фінансові, організаційно-технічні, інформаційно-консультативні. Агентства займаються організацією заходів зі встановлення ділових контактів; наданням підприємцям різних податкових пільг; здійсненням пошуку інвесторів та забезпеченням їх доступу до інноваційних проектів;

наданням підтримки у процесі розміщення виробництва на території кантону та проходження процедури реєстрації підприємств; сприянням в отриманні віз засновниками компаній з інших країн тощо. Наприклад, при Департаменті економічних справ уряду кантону Берн діє агентство економічного розвитку, за підтримки якого щороку в м. Берн організуються дні кластерів з метою обговорення сучасних тенденцій у промисловості та науці і взаємообміну інформацією між представниками кластерів [6].

Одним із найбільш розвинених кантонів Швейцарії є Цюрих, який щорічно забезпечує понад 20% ВВП Швейцарії. Кантон Цюрих – це не лише один із провідних фінансових центрів світу, в якому зосереджені банки та страхові компанії. Цюрих – це також важливий промисловий та дослідницький центр. Кантон має низку конкурентних переваг, таких як висока якість життя, концентрація провідних університетів, науково-дослідних інститутів та аналітичних центрів, концентрація малих і середніх інноваційних підприємств та крупних інноваційних компаній, приваблює місце для розташування бізнесу з орієнтованістю на глобальний ринок, сприятливий податковий клімат, ліберальний ринок праці та політична стабільність, підготовка кадрів високої кваліфікації (Цюрихський університет, Федеральна вища технічна школа Цюриха), багатомовне населення, розвинена транспортна інфраструктура та налагодженість зв'язків з міжнародними транспортними системами, багаті культурні та гастрономічні традиції. До речі, кантон Цюрих визнано одним із найбільш безпечних у світі [7].

У кантоні Цюрих підтримуються сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності. Тут функціонує близько 116 тис. підприємств, що нараховують майже 994 тис. працівників. При цьому понад 99% підприємств належать до малого та середнього бізнесу, нараховуючи менше 250 працівників. Щорічно в кантоні Цюрих створюється понад 2 тис. компаній. Показники безробіття, зокрема серед молоді, є низькими. У кантоні розвинена система соціального страхування [8].

Мета діяльності Агентства економіки та праці Департаменту економічних справ кантону Цюрих полягає у підтримці сприятливих умов для розвитку бізнесу, збереженні існуючих та створенні нових робочих місць. У складі агентства виокремлено окремий відділ з питань бізнесу та економічного розвитку, який заохочує співробітництво науки, виробництва і влади в перспективних для регіону галузях економіки [9]. З огляду на концентрацію в регіоні компаній, дослідницьких та освітніх установ, професійних організацій інноваційні кластери відіграють важливу роль в інноваційному розвитку кантону. Стимулюючи співробітництво компаній та інститутів у межах ланцюжків створення вартості, відділ із питань бізнесу та економічного розвитку прагне підвищити інноваційний потенціал кластерів.

Основними напрямками діяльності відділу з питань бізнесу та економічного розвитку є підтримка компаній-резидентів; залучення чи сприяння створенню нових компаній; галузева диверсифікація економіки регіону; підтримка розвитку інновацій. Головні пріоритети зазначеного відділу полягають у налагодженні взаємовигідного співробітництва між учасниками інноваційних кластерів, а саме підприємцями, науковцями та представниками влади; наданні необхідної інформації; підтримці учасників кластерів щодо реалізації їх інноваційних проектів; сприянні у налагодженні міжнародного співробітництва між кластерами [9].

Відділ із питань бізнесу та економічного розвитку відіграє роль контактного центру для компаній-резидентів. Важливо, що відділ забезпечує надання дозволів на роботу для іноземних компаній та осіб, що прагнуть роз-

містити бізнес на території кантону, пропонує інформаційну підтримку підприємцям у процесі започаткування бізнесу, забезпечує доступ компаній-резидентів до інших ринків, у тому числі закордонних.

Відділ із питань бізнесу та економічного розвитку заохочує співробітництво між бізнесом, науковою сферою і владою з метою своєчасного виявлення проблем та їх вирішення. Для цього використовуються такі засоби, як проведення переговорів на вищому рівні, сприяння щодо відвідування компаній – учасників кластерів, організація кластерних діалогів. Починаючи з 2010 р. відділ регулярно влаштовує заходи під назвою «Кластерний Діалог» як у формі міжкластерного діалогу за участю представників різних кластерів і галузей, так і у формі зустрічі представників певного кластера. Мета таких заходів полягає в тому, щоб: по-перше, надати можливість учасникам презентувати кластер, його потенціал та особливості діяльності; по-друге, сприяти налагодженню внутрішніх і зовнішніх зв'язків кластера; по-третє, сприяти об'єднанню представників різних сфер і галузей; по-четверте, стимулювати виникнення нових форм співробітництва і нових напрямів діяльності [10].

Відділ із питань бізнесу та економічного розвитку акцентує на важливості центрів трансферу технологій для інноваційних кластерів та інноваційного розвитку економіки кантону. Особливістю швейцарських центрів трансферу технологій є те, що вони створюються при університетах. Unictectra – один із найбільш відомих центрів трансферу кантону Цюрих, який діє при Цюрихському, Базельському і Бернському університетах. ETH transfer – інший відомий центр трансферу технологій, котрий створено при Федеральній вищій технічній школі Цюриха. Unictectra і ETH transfer всіляко сприяють комерціалізації результатів наукових досліджень, захисту прав інтелектуальної власності (патентування, ліцензування, авторські права, торгові марки), створенню фірм спін-офф, пошуку бізнес-партнерів, налагодженню співпраці дослідників з промисловістю [11].

Отже, відділ з питань бізнесу та економічного розвитку, що діє в складі Агентства економіки та праці кантону Цюрих, задовольняє різноманітні запити підприємств-учасників інноваційних кластерів. Відділ підтримує діяльність шести інноваційних кластерів кантону. Фінансовий кластер кантону Цюрих (об'єднує банківські установи, страхові компанії тощо), пропонує широкий спектр фінансових послуг, входить до числа найкрупніших фінансових центрів не лише Швейцарії, але й світу. ІКТ-кластер кантону Цюрих – центр розвитку інформаційно-комунікаційних технологій Швейцарії. Відділ із питань бізнесу та економічного розвитку підтримує діяльність платформи співробітництва eZürich, яка об'єднує науковців, представників бізнесу, професійних організацій, владних структур, політиків. Учасники eZürich спільними зусиллями розробляють та реалізують проектні ідеї з метою позиціонування кантону Цюрих в якості сприятливого місця для розвитку бізнесу в галузі ІКТ.

Останніми роками кантон Цюрих став центром динамічного розвитку галузі наук про життя (біохімія, медицина, біофізика, молекулярна біологія, біоінформатика). Метою діяльності інноваційного кластера у галузі екологічних і захист та збереження природних ресурсів (екодизайн, очищення питної води та стічних вод, відновлювані види енергії та матеріалів, енергозберігаючі системи).

Інноваційний аерокосмічний кластер кантону Цюрих об'єднує постачальників деталей, виробників літальних апаратів, а також компанії з технічного обслуговування. Основними напрямками діяльності цього кластера є авіаційна галузь, космічні польоти, супутникова навігація.

Кантон Цюрих – це привабливий центр для розвитку креативних індустрій, місце проведення фестивалів та виставок міжнародного рівня. З огляду на це кластер креативних індустрій кантону охоплює 13 напрямків діяльності, серед яких – музична індустрія, кіноіндустрія, індустрія дизайну, рекламна індустрія, архітектурна справа, програмне забезпечення та ігрова індустрія тощо [12].

У кантонах Швейцарії існує чимало технопарків та бізнес-інкубаторів, об'єднаних в Національну асоціацію бізнес-інкубаторів і технопарків Швейцарії SWISSPARKS.CH. При цьому більшість технопарків та бізнес-інкубаторів є учасниками інноваційних кластерів. Роль бізнес-інкубаторів полягає у підтримці процесів створення та розвитку стартапів. BlueLion – один із найбільш відомих бізнес-інкубаторів Швейцарії (м. Цюрих), який підтримує стартапи в галузі екотехнологій та інформаційно-комунікаційних технологій, пропонуючи широкий спектр послуг, включаючи технічну допомогу, юридичну підтримку, консультування з маркетингових питань, організацію та проведення тренінгів тощо [13]. Технопарки дають компаніям можливість орендувати офіси на пільгових умовах, пропонують тренінги, консультування з питань організації та ведення бізнесу, технічну допомогу тощо.

Висновки. Отже, інноваційні кластери є ключовим фактором інноваційного розвитку кантонів Швейцарії. При цьому агентства економічного розвитку, які діють при урядах швейцарських кантонів, відіграють важливу роль у забезпеченні успішної діяльності інноваційних кластерів. Агентства є провайдерами широкого спектру послуг для учасників інноваційних кластерів, передусім для підприємств малого і середнього бізнесу. Важливо, що агентства задовольняють потреби учасників інноваційних кластерів як у фінансовій, так і нефінансовій (інформаційно-консультаційній, організаційно-технічній, юридичній, експертній тощо) підтримці. Швейцарський досвід застосування кластерного підходу до інноваційного розвитку економіки регіонів може стати в нагоді для України.

Перспективи подальших розвідок вбачаємо в аналізі механізмів підтримки інноваційних кластерів, які створені шляхом поєднання багатотисячолітніх традицій і сучасних високих технологій (наприклад, виробництво годинників визнаних брендів, як-от Swatch, Rolex, Cartier, Omega, Patek Philipp у так званому «поясі годинників» – від кантону Женева до кантону Шаффгаузен).

Список використаних джерел:

1. Regional Innovation Scoreboard 2017. European Commission. Publications Office. 2017. 88 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/docsroom/documents/23881>.
2. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. Geneva. 2017. 400 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
3. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. 2017. 463 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf.
4. Справочник инвестора. Ваш бизнес в Швейцарии. Switzerland Global Enterprise. Zurich. 2016. 168 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/cserver/publication/free/handbook-for-investors-in-russian-s-ge.pdf>.
5. Дело в кластере: какой регион выбрать для открытия проекта в Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vc.ru/21863-swiss-business-clusters>.
6. Clusters Bern Economic Development Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.berninvest.be.ch/berninvest/en/index/netzwerk/netzwerk/cluster_kompetenzzentren.html.
7. Zurich for work, research and finance. Office for Economy and Labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/en/standortfoerderung/ansiedlungen/standort_zuerich.html.
8. Supporting Resident Firms. Office for Economy and Labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/en/standortfoerderung/bestandspflege.html>.
9. Our activities and objectives. Division of Business and Economic Development. Office for Economy and Labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/en/standortfoerderung/cluster.html>.
10. Cluster Dialogue. Division of Business and Economic Development. Office for Economy and Labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/en/standortfoerderung/cluster/cluster-dialog.html>.
11. About Unictetra [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unictetra.ch/en/about-unictetra>.
12. Clusters – Increasing potential for Zurich as Event Location [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://meeting.zuerich.com/en/meeting/clusters>.
13. Blue Lion. About us [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bluelion.ch/about>.

Аннотация. В статье осуществлен анализ инновационного развития регионов Швейцарии на основе кластерного подхода. Акцентируется на том, что, согласно рейтинга «Regional Innovation Scoreboard», регионы Швейцарии ныне занимают лидирующие позиции. Рассмотрены механизмы поддержки инновационных кластеров кантона Цюрих, который является одним из наиболее инновационных регионов Европы. Установлено, что агентства экономического развития швейцарских кантонов играют важную роль в обеспечении успешной деятельности инновационных кластеров. Сделан вывод о том, что агентства экономического развития являются провайдерами широкого спектра услуг для участников инновационных кластеров, прежде всего для предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: инновационный кластер, инновация, Швейцария, кантон, механизм, агентство экономического развития.

Summary. The innovative development of the Swiss regions on the basis of the cluster approach is analyzed in the article. It is emphasized that according to the rating «Regional Innovation Scoreboard» the regions of Switzerland now occupy leading positions. The mechanisms for supporting innovation clusters of the canton of Zurich, which is one of the most innovative regions of Europe, are considered. It is established that the cantonal economic development agencies play an important role in ensuring the successful activities of innovation clusters. It is concluded that the economic development agencies are providers of a wide range of services for participants of innovation clusters, primarily for small and medium-sized businesses.

Key words: innovation cluster, innovation, Switzerland, canton, mechanism, economic development agency.

Опікунова Н. В.

*доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

Швець Є. В.

*асистент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

Opikynova N. V.

*Associate Professor of the Department of Management and Public Administration
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

Shvets E. V.

*Assistant of Department of Management and Public Administration
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF APPROACH OF SYSTEMS IS IN FORMING OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто та проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства», визначено основні розбіжності. Запропоновано авторське визначення даного поняття. Доведено, що потенціал є фундаментальною характеристикою будь-якої системи, базисом процесу розвитку. Досліджено, що формування та управління економічним потенціалом підприємства є одним із найбільш важливих завдань у нестабільній економіці країни. Визначено, що тільки з позицій системного підходу нині можна досліджувати питання формування потенціалу, управління його розвитком, визначення достатності його величини.

Ключові слова: потенціал, системний підхід, економічний потенціал підприємства, конкурентоспроможність підприємства, економічна ефективність.

Постановка проблеми. Сучасний етап реформування економіки України потребує нового підходу до управління підприємством, вироблення такої господарської політики і стратегії, які дадуть йому змогу підтримувати конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Системний підхід в управлінні будь-якою діяльністю призводить до дуже важливих результатів, оскільки забезпечує цілісний погляд як на проблему, так і шляхи її подолання.

Водночас ситуація в Україні різко змінилася. Це пов'язано з прискоренням змін в оточуючому середовищі, появою нових запитів і зміною позиції споживача, зростанням конкуренції за ресурси, інтернаціоналізацією і глобалізацією бізнесу, появою нових несподіваних можливостей для бізнесу, які відкриваються за рахунок досягнень науки і техніки, розвитку інформаційних мереж, які роблять можливим миттєве поширення й отримання інформації, широкої доступності сучасних технологій, зміни ролі людських ресурсів, а також низки інших факторів, які свідчать про наявність трансформаційних процесів в економічній системі сучасного суспільства, що призвели до різкого зростання значення економічного потенціалу підприємства. Актуальність обраної проблеми зумовлена тим, що категорія «економічний потенціал підприємства» посідає важливе місце в економічній науці, особливо в умовах розвитку в Україні ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти вивчення наукових підходів до формування та розвитку економічного потенціалу підприємства розглядалися в працях таких учених, як: О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук [1]; І.А. Ачкасов, Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова [2]; О.С. Бабина, О.О. Карпенко [3]; О.Ф. Балацький [4]; А.Н. Азріліян [5]; Ю.Ф. Врода [6];

В.Н. Гавва [7]; В.І. Довбенко, В.М. Мельник [8]; О.О. Ільчук [9]; І.М. Капаруліна [10]; І.Н. Карапейчик [11]; Є.В. Лапін [12]; Б.Є. Патон [13]; К.М. Нужний [14]; І.П. Отенко, Л.М. Малярєць [15]; Л.С. Сосненко [16]; С.Г. Струмилін [17]; С.М. Судомир [18]; О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [19]; Д. Шервуд [20]; В.М. Яценко [21] та ін. Однак низка завдань, пов'язаних із поєднанням процесів розвитку й функціонування, пошуком пріоритетних напрямів економічного зростання, з уточненням сутності економічного потенціалу підприємства, врахуванням ризику, визначенням припустимого рівня втрати стабільності під час змін, залишається недостатньо розробленою як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Отже актуальною є проблема формування економічного потенціалу підприємства на основі системного підходу, що дає змогу для його ефективного розвитку.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних підходів до визначення категорії «економічний потенціал підприємства», уточненні її сутності та пропозиції чіткого та точного визначення даної категорії, а також застосуванні системного підходу до формування стратегічного потенціалу підприємства для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання гарної репутації, виявлення можливостей для підвищення конкурентоспроможності з урахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі щодо ефективності діяльності підприємств достатньо часто використовується категорія «потенціал». Походження терміну «потенціал» пов'язують із латинськими словами *potentia* (приховані можливості) та *potential* (сила) [1]. Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система [19, с. 12].

На рівні підприємства потенціал як економічну категорію можна розглядати з різних поглядів, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів і зв'язків між ними), функціональній концепції (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільовій концепції (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях [18]. Як зазначають науковці, наявні визначення даної категорії досить різнобічні та широкі, мають місце значні розходження у формулюваннях – від надзвичайно вузьких, таких як річний випуск продукції та потужність підприємства, до таких загальних, як соціально-економічна система [3]. Загально визнано [3; 4; 8; 12; 15; 19], що поняття «потенціал» є фундаментальною характеристикою будь-якої системи. Отже, узагальнюючи думки різних авторів відносно визначення категорії «потенціал», можна зазначити, що він являє собою наявні (реальні) або приховані сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення певного завдання. Тобто потенціал характеризується двома рівнями: статичним (ресурсна величина) та динамічним (результативна концепція).

Багатоаспектність визначень потенціалу підприємства систематизовано в табл. 1.

На основі проведеного аналізу наведених вище понять ми пропонуємо власне визначення даної категорії: потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання з урахуванням сукупності наявних ресурсів.

Уявлення науковців-економістів про потенціал підприємства змінювалися з часом. Стосовно підприємства «економічний потенціал» розглядається як одна з найважливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього і внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи. Інакше кажучи, підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки чому він трансформується відповідно до мінливого зовнішнього (й/або внутрішнього) середовища. Ефективне використання та вдосконалення економічного потенціалу є неперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування [20].

Варто зазначити, що С.Г. Струмилін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства [17]. Інший підхід присутній у наукових публікаціях Л. Сосненко [16], де економічний потенціал – це сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг.

Інша група дослідників [3] економічний потенціал отожднює з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовує такі показники, як виробнича потужність, вихід продукції з одиниці виробничої площі тощо. Є.В. Лапін [12] розглядає економічний потенціал як сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найефективніше використання за часом та продуктивністю економічних ресурсів. На нашу думку, у цьому визначенні відзначена дуже важлива риса економічного потенціалу, але розмір потенціалу також залежить і від рівня розвитку продуктивних сил суспільства.

І.Н. Карапейчик [11] вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку із властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства чи галузей національної економіки у цілому з приводу повного використання їх можливостей до створення матеріальних благ і послуг. З урахуванням часового прояву він характеризує потенціал. На його думку, економічний потенціал доцільно розглядати як миттєву характеристику здатності підприємства станом на момент оцінки генерувати чистий дохід за будь-яких умов зовнішнього середовища. У цьому визначенні спостерігається повна аналогія між поняттями економічного потенціалу підприємства та потенціальною енергією матеріального тіла [1].

О.Ф. Балацький [4] визначає економічний потенціал як систему відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей. Будучи основою для прийняття управлінських рішень, економічний потенціал підприємства розглядається науковцями як інтегральний показник, що характеризує розвиток продуктивних сил та виробничих відносин [21]. Його величина залежить від: оптимального поєднання певної кількості та якості окремих видів економічних ресурсів, що залучені у процес виробництва; рівня організації виробництва і праці; ефективності системи менеджменту

Треба зазначити, що, будучи основою для прийняття управлінських рішень, економічний потенціал підприємства розглядається науковцями [1; 2; 9; 10; 13] як узагальнений показник, що характеризує розвиток виробничих сил та виробничих (та/або невиробничих) відносин. Його величина залежить від: оптимального сполучення певної кількості та якості окремих видів економічних ресурсів, які залучені у господарську діяльність; рівня організації виробництва й праці; ефективності системи управління підприємством у цілому.

Таблиця 1

Полісемія визначення економічної категорії «потенціал підприємства»

Автор/джерело	Визначення
І.П. Отенко, Л.М. Малярець [15, с. 5]	Потенціал підприємства є характеристикою динамічного стану підприємства і зумовлений цілями його функціонування та розвитку
О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [19, с. 7]	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринковий складник) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Великий економічний словник [5, с. 523]	Потенціал – сукупність наявних засобів, можливостей в якій-небудь сфері
В.Н. Гавва [7, с. 6]	Визначення «потенціал» тісно пов'язане з характером цілей. Для одних цілей «сукупність можливостей» може виявитися досить високою, а для інших – низькою
Є.В. Лапін [12, с. 16]	Потенціал підприємства трактується як сукупність ресурсів, які надані у його розпорядження для виробничої діяльності

Дослідження показало, що в більшості публікацій категорія «економічний потенціал» уживається як елемент чи один із видів потенціалу підприємства. Тільки деякі вчені виділяють цю категорію як окремий об'єкт дослідження, який має певну структуру, яким можна управляти, аналізувати та оцінювати. На нашу думку, це визначення не повною мірою характеризує потенціал, оскільки ресурси становлять матеріальний базис формування потенціалу, однак, окрім ресурсів, до потенціалу також належить система зв'язків, що формує складну цілісну систему.

Таким чином, узагальнюючи результати досліджень згаданих авторів, ми визначаємо економічний потенціал як складну систему, яка починає створюватися на рівні окремих підприємств, поступово формуючи економічний потенціал галузі, регіону, а також суспільства у цілому. Тобто економічний потенціал характеризує можливості виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства. Ці можливості дають усі наявні ресурси: виробничі, матеріальні, трудові, природні, фінансові, науково-технічні, інформаційні тощо. Тобто економічний потенціал є сукупністю ресурсного та виробничого потенціалів.

Дослідивши еволюцію цього поняття, нами запропоновано визначати економічний потенціал підприємства як здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, використовуючи достатню кількість і якість ресурсів з урахуванням можливості розвитку підприємства.

Як бачимо, сучасна наукова думка щодо визначення сутності поняття «потенціал» базується на системному підході. Так, К.М. Нужний [14] зазначає, що економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів. Існує і зворотній зв'язок – величина економічного потенціалу підприємства визначається рівнем і структурою складових елементів потенціалу регіону, галузі, країни. І тільки з позицій системного підходу сьогодні можна досліджувати питання оцінки потенціалу, управління його розвитком, визначення достатності його величини.

Поняття «система» (від грец. *systema* – ціле, що складається з частин) означає безліч елементів, що вступають у взаємодію, залежать один від одного та становлять певну цілісність, єдність [3]. Досліджуючи економічний потенціал підприємства з позицій системного аналізу, вітчизняні науковці виділяють такі найсуттєвіші його характеристики: складність, динамічність та ієрархічність [6; 9]; синергійність [9; 1]; тісні взаємозв'язки між складниками економічного потенціалу [6; 9].

Узагальнюючи результати досліджень [6; 9; 14], окремо від усіх підходів варто розглядати системний підхід, реалізація якого повинна базуватися на всіх системних аспектах: елементному, структурному, функціональному, цільовому, інтеграційному, ресурсному, історичному, комунікаційному. Отже, системний підхід можна вважати базовим, а всі інші підходи виступають варіативними способами реалізації певних системних аспектів.

У науковій літературі [4; 6; 7; 12; 15; 19; 21] визначено, що формування потенціалу підприємства проводиться за такими принципами: потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тісно чи іншою мірою заміщувати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням; під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів; потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів; елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно й у сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами; всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто вони чутливі до досягнень НТП та піддаються фізичному та техніко-економічному старінню; складники потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристиками продукції і послуг, що виробляються на підприємстві [19; 21].

Ми погоджуємося з думкою Довбенко [8], що формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Висновки. Проведене комплексне дослідження понять «потенціал», «економічний потенціал підприємства» дає змогу зазначити, що економічний потенціал – це здатність економічних суб'єктів здійснювати виробничо-економічну діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Він залежить від кількості трудових ресурсів, якості їх професійної підготовки, виробничих потужностей підприємств або галузей, ступеня розвитку галузей виробничої сфери, досягнень науки та техніки, ресурсів. Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів. Йому властиві всі риси системи: цілісність, упорядкованість, взаємозв'язок елементів, гнучкість, складність, ієрархічність. Зважаючи на вищезазначене, базисом процесу формування підприємства, наділеного певним потенціалом, виступає системний підхід. І тільки з позицій системного підходу сьогодні можна досліджувати питання оцінки потенціалу, управління його розвитком, визначення достатності його величини.

Підприємства використовують власний економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки якому можливо вчасно відреагувати на негативний вплив середовища.

У подальшому планується необхідність дослідження складників економічного потенціалу, тобто його структури, оскільки науковці виділяють значний їх перелік.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 71–76.
2. Ачкасов І.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [конспект лекцій] / І.А. Ачкасов, Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 89 с.
3. Бабина О.С. Узагальнення властивостей економічного потенціалу в контексті системного підходу / О.С. Бабина, О.О. Карпенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 55–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_9_9.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография] / О.Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.

5. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна ; 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
6. Врода Ю.Ф. Оцінка та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.Ф. Врода. – Х., 2009. – 14 с.
7. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва. – Харьков : Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 287 с.
8. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – Л. : Львівська політехніка, 2010. – 232 с.
9. Ільчук О.О. Особливості утворення синергетичного ефекту управління економічним потенціалом торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання / О.О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1 – С. 162–165.
10. Капаруліна І.М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування / І.М. Капаруліна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 19–21 черв. 2012 р.) / за аг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 47–49.
11. Карапейчик І.Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий: признаки сходства и различия как объектов оценки / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2013. – № 3. – С. 249–254.
12. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Е.В. Лапин. Сумы : Унив. кн., 2002. – 278 с.
13. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д. т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.С. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
14. Нужный К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства / К.М. Нужный [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm.
15. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Харьков : ХГЭУ, 2003. – 220 с.
16. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия : [монография] / Л.С. Сосненко. – М. : Экономическая литература, 2003. – 208 с.
17. Струмилин С.Г. К вопросу о изменении народного благосостояния / С.Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12–28.
18. Судомир С.М. Методологічні засади до формування управління потенціалом як системної цілісності / С.М. Судомир // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../83.pdf.
19. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
20. Шервуд Д. Системное мышление для руководителей: Практика решения бизнес-проблем / Д. Шервуд ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 300 с.
21. Яценко В.М. Методологічні основи стратегічного прогнозування розвитку економічного потенціалу АПК України / В.М. Яценко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 26. – Ч. II. – С. 3–7.

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы основные теоретические подходы к определению сущности категории «экономический потенциал предприятия», определены основные расхождения. Предложено авторское определение данного понятия. Доказано, что потенциал является фундаментальной характеристикой любой системы, базисом процесса развития. Исследовано, что формирование и управление экономическим потенциалом предприятия является одной из наиболее важных задач в нестабильной экономике страны. Определено, что только с позиций системного подхода в наше время можно исследовать вопрос формирования потенциала, управления его развитием, определения достаточности его величины.

Ключевые слова: потенциал, системный подход, экономический потенциал предприятия, конкурентоспособность предприятия, экономическая эффективность.

Summary. In the article the basic theoretical going is considered and analysed near determination of essence of category «economic potential of enterprise», basic divergences are certain. Authorial determination of this concept offers. It is well-proven that potential is fundamental description of any system, base of process of development. It is investigational, that forming and management economic potential of enterprise is to one of the most essential tasks in the unstable economy of country. Certainly, what only from positions of approach of the systems in our time it is possible to investigate the question of forming of potential, managements by his development, determinations of sufficientness of his size.

Key words: potential, approach of the systems, economic potential of enterprise, competitiveness of enterprise, economic efficiency.

Осадчий Є. С.

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Osadchyi I. S.

Candidate of Economic Sciences, PhD,
Assistant Professor of Management of Banking
Kyiv National Economic University Named after V. Hetman

НАПРЯМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТІ ДЕРЖАВИ

CAPITALIZATION OF BANK INSTITUTION WITH THE PARTICIPATION OF THE STATE

Анотація. У статті розглянуто основні сучасні методи збільшення капіталізації банків за участю держави. Визначено цілі, для яких проводиться додаткова капіталізація банківських установ. Проведений порівняльний аналіз рівня концентрації банківської системи України із країнами світу.

Ключові слова: банківська установа, концентрація капіталу, капіталізація, статутний капітал, регулювання, індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Постановка проблеми. Проблема удосконалення фінансового механізму капіталізації банків зумовлює об'єктивну необхідність дослідження сучасної вітчизняної практики формування капіталу банків, порядку оцінювання величини та визначення рівня його адекватності потребам розвитку економіки України, а також пошуку ефективних шляхів і джерел нарощення обсягів капіталізації, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи і збереженню її національних пріоритетів в умовах глобалізації фінансових ринків. З огляду на це актуальним є зростання капіталізації вітчизняної банківської системи як необхідної умови її розвитку, забезпечення фінансової стійкості та надійності в умовах глобальних викликів. Банківська система на певних етапах свого розвитку потребує підвищення капіталізації як необхідної умови підтримки її стійкості, що зумовлено:

– збільшенням частки проблемних кредитів у кредитних портфелях банків, що передбачає покриття збитків за рахунок власного капіталу;

– значними валютними ризиками, зважаючи на девальвацію національної валюти;

– загальносвітовою тенденцією до розширення діяльності банків за межі національних економік, що об'єктивно потребує збільшення рівня капіталізації, виходячи із загальносвітових нормативів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В основі сучасних досліджень теорії і практики державного регулювання капіталізації лежать фундаментальні праці Дж. Кейнса й М. Фрідмана. Проблеми, пов'язані з оцінюванням рівня капіталізації, досліджують такі вчені, як М. Алексеєнко, В. Геєць, О. Барановський, М. Діба, Л. Примостка, В. Корнєєв та багато інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чималу кількість робіт з проблематики капіталізації банківської системи, недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з роллю держави у підвищенні капіталізації банківських установ в умовах фінансової нестабільності та рівня концентрації банківської системи.

Мета статті полягає у визначенні методичних підходів до підвищення капіталізації банківської системи України з урахуванням зарубіжних практик та ролі держави в цьому процесі в умовах фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток української економіки та сучасний характер міжнародних фінансових відносин України з іншими країнами залежить від багатьох факторів, і основоположним є фактор капіталізації та концентрації капіталу у фінансовій і банківській системах. Неперервний процес фінансової глобалізації та лібералізація режиму міжнародного руху капіталу, зростання конкуренції між фінансово-кредитними інститутами та розвиток фінансових інновацій привели до прискорення процесів капіталізації та концентрації капіталу фінансово-кредитними установами. Консолідація капіталу фінансово-кредитних інститутів стала визначальним явищем як у світовій економіці, так і в Україні.

Результати аналізу ефективності функціонування фінансового механізму капіталізації банків у 2007–2017 рр., незважаючи на високі показники власного капіталу, обсягу регулятивного капіталу та виконання нормативів достатності капіталу, дають змогу стверджувати про вельми низький рівень капіталізації фінансової та банківської систем України.

Правління Національного банку України 4 лютого 2016 р. прийняло постанову № 58, якою внесені зміни до графіків приведення банками статутного та регулятивного капіталу до мінімального розміру, передбаченого банківським законодавством. Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації банку не може бути меншим ніж 500 млн. грн.

Для вже працюючих банків, статутний капітал яких не відповідає цій вимозі, Національний банк розробив графік поступового приведення його розміру до відповідності із вимогами. Згідно із законодавством, статутний капітал банків має бути не меншим ніж 120 млн. грн. до 17 червня 2016 року і поступово збільшений до рівня 500 млн. грн. до 11 липня 2024 року.

Постановою № 58 Національний банк переглянув графік збільшення розміру статутного капіталу банків в межах встановленого законодавством строку. Так, банки мали встановити його до розміру, не меншого ніж:

- 120 млн. грн. – до 17 червня 2016 р.;
- 300 млн. грн. – до 11 січня 2017 р.;
- 400 млн. грн. – до 11 січня 2018 р.;
- 450 млн. грн. – до 11 січня 2019 р.;
- 500 млн. грн. – до 11 липня 2024 р.

Таким чином, починаючи з 2017 р. банки мали б пришвидшити графік збільшення мінімального капіталу. НБУ аргументував цей крок тим, що це дасть змогу підвищити їх фінансову стійкість, спроможність протистояти ризикам, збільшення капіталу дасть змогу почати відновлення кредитування економіки, що є одним із чинників прискорення економічного зростання країни [1].

Хоча Національний банк України (НБУ) скасував свою постанову № 58 від 4 лютого 2016 р. з вимогою до банків наростити статутний капітал до 300 млн. грн. до 11 січня 2017 р. Відповідне рішення закріплене прийнятою 11 січня 2017 р. постановою правління НБУ № 2.

Тобто можна стверджувати, що постанова № 58 мала суто політичний характер з метою ліквідації фінансово-кредитних установ, що входили до системи інтересів «попередньої» влади. Останньою жертвою цієї постанови став ПАТ «Платинум банк», який 01.01.2017 р. НБУ визнав неплатоспроможним.

Під впливом професійних учасників фінансового ринку Національний банк із великим запізненням відмовився від форсованого графіку докапіталізації банків, пом'якшивши свої вимоги та скасувавши резонансну Постанову № 58 від 04.02.2016 р. Цією постановою НБУ за ширмою термінової докапіталізації банків унормував штучне усунення з ринку стабільно працюючих малих та середніх банків України. А фактично це був перерозподіл власності шляхом зачистки ринку від більшості невеликих фінансових установ. Адже прийнятий у 2014 р. Закон про підвищення мінімального статутного капіталу банків вимагав розроблення поетапного (протягом 10 років) плану, що і було закріплено Постановою НБУ № 464 від 06.08.2014 р., зокрема: 120 млн. грн. – до 17 червня 2016 р.; 150 млн. грн. – до 11 липня 2017 р. тощо. Однак НБУ за незрозумілих підстав скасував реалістичний графік збільшення статутних капіталів банків, кардинально змістивши строки капіталізації на значно менші терміни за абсолютно нелояльним до невеликих банків графіком (Постанова № 58). А також заблокував можливість капіталізації з використанням прибутку попередніх періодів. За умов кризових явищ в економіці країни та незначного запланованого урядом росту ВВП виконати вимогу НБУ українським акціонерам було практично неможливо, що привело б до ліквідації більшості банків з українським капіталом вже на початку 2017 р.

Врешті НБУ пом'якшив вимоги щодо докапіталізації Постановою № 242 від 07.04.2016 р. Пункт 1 постанови Правління Національного банку України від 06 серпня 2014 р. № 464 «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру» (зі змінами) викладено в такій редакції: «1. Банки, статутний капітал яких не відповідає вимогам частини першої статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність», зобов'язані привести його розмір у відповідність до вимог цього закону, а саме до розміру, не меншого, ніж:

- 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року;
- 200 мільйонів гривень – до 11 липня 2017 року;
- 300 мільйонів гривень – до 11 липня 2018 року;
- 400 мільйонів гривень – до 11 липня 2019 року;

- 450 мільйонів гривень – до 11 липня 2020 року;
- 500 мільйонів гривень – до 11 липня 2024 року».

Таким чином, мінімальний розмір статутного капіталу має становити 120 млн. грн., а після 11 липня 2017 року він повинен бути не меншим ніж 200 млн. грн. Пропонуємо проаналізувати кількісні показники у банківській системі щодо виконання нормативу мінімального розміру статутного капіталу, табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл банків за сплаченим статутним капіталом у 2015–2017 рр. [2]

Розмір статутного капіталу	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
кількість банків, які мали банківську ліцензію, із них:	163	120	100
статутний капітал менше ніж 120 млн. грн.	30	28	1
статутний капітал від 120 до 200 млн. грн.	46	30	42
статутний капітал від 201 до 300 млн. грн.	25	18	16
статутний капітал від 301 до 500 млн. грн.	21	13	11
статутний капітал від 501 і більше	41	31	30

Як видно з таблиці 1, у 2015 р. був 41 банк, що виконував норматив у понад 500 млн. грн., але уже у 2017 році таких банків було 30. Тобто різниця становила 10 банків, які виконували нормативи Н1 і були досить потужними конкурентами у майбутньому. Дзеркальна тенденція спостерігається і в групі виконання нормативу від 301 до 500 млн. грн. Так, у 2015 р. таких банків було 21, а уже в 2017 р. – 11. Щодо малих банків які займалися «вживанням» на кредитному ринку на протязі 2014–2017 рр., пропонуємо проаналізувати рис. 1.

Як видно із рис. 1, докапіталізації потребує значна група невеликих банків, серед яких левову частку займають банки з національним приватним капіталом. До аналізу потрапила група банків, які повинні збільшити свій капітал до 200 млн. грн. у 2017 р. та до 300 млн. грн. у 2018 р.

Про низьку концентрованість банківського ринку України свідчать результати розрахунків ННІ: в період із 1998 до 2017 р. середнє значення ННІ становило 454 пункти, стандартне відхилення показників – 119. Наприкінці III кварталу 2017 р. ННІ сягнув максимального значення – 836. Проте загальна банківська концентрація в Україні досі лишається низькою як із позиції жорсткіших нормативів ЄС (1000), так і з позиції більш м'яких у США (1500), що сприяє лібералізації ринку злиття і поглинання (див. рис. 2).

У динаміці рівнів концентрації банківської системи України явно простежується чотири фази:

1) 1998–2001 рр. – різке падіння ННІ з 639 до 400 унаслідок переформатування структури ринку і згладжування нерівності в результаті серії ситуацій ліквідації, злиття і поглинання, зростання середніх приватних банків з одночасним зменшенням частки ринку попередніх лідерів – пострадянських банків;

2) 2002–2007 рр. – поступове зниження індексу до рівня 346. Припускаємо, що ключовим драйвером було посилення ринкових позицій банків «середнього ешелону», в тому числі внаслідок розвитку роздрібного банкінгу та приходу іноземного капіталу;

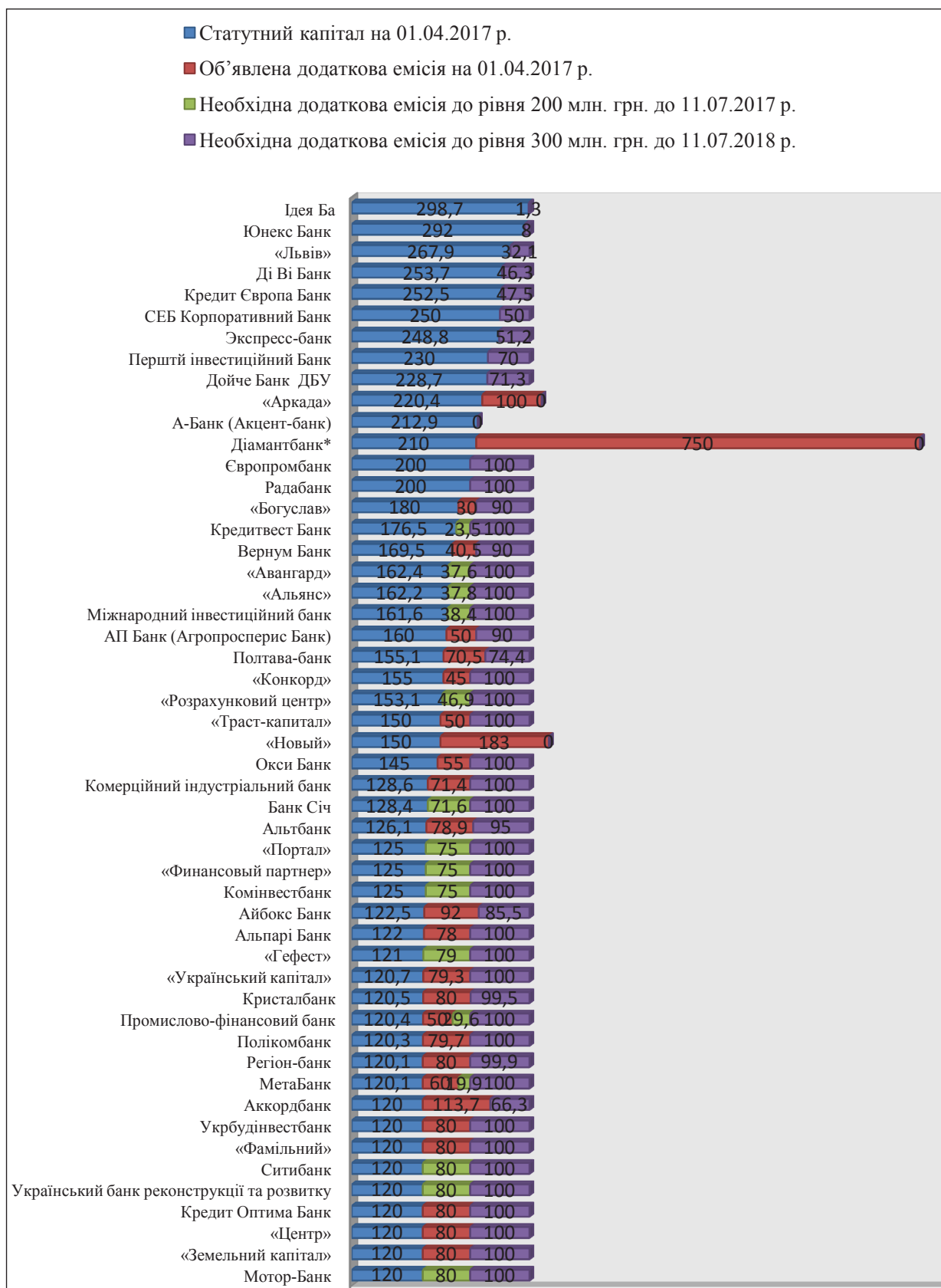


Рис. 1. Докапіталізація невеликих банків у 2017–2018 рр.

*Діамантбанк – Виконавча дирекція Фонду гарантування вкладів фізичних осіб прийняла рішення від 23 травня 2017 р. № 2075, відповідно до якого продовжено строк тимчасової адміністрації у ПАТ «ДІАМАНТБАНК» з 24 травня 2017 року до 23 червня 2017 року включно.



Рис. 2. Динаміка ННІ за активами банківської системи України з 1998 до 2015 р. [2]

3) 2008–2013 рр. – посилення концентрації до ННІ = 517 після хвилі ліквідацій за результатами кризи та збільшення ринкової частки лідерів ринку;

4) 2014–2017 рр. – прискорення темпів зростання індексу і досягнення максимального значення ННІ = 836 у результаті закриття понад 60 банків на етапах очищення і трансформації банківської системи.

Як бачимо, динаміка рівнів концентрації в Україні не збігається з фазами економічного циклу, оскільки фінансова криза в 2008–2009 рр. характеризувалася мінімальними рівнями ННІ, а в 1998 р. і 2014–2017 рр. – локальними максимумами.

На кінець третього кварталу 2017 р. зафіксовано максимальні значення CR3 = 45%, CR5 = 53%, CR10 = 71%. Як бачимо, останніми роками концентрація ринку посилюється, хоча порівняно з країнами ЄС є поки невисокою.

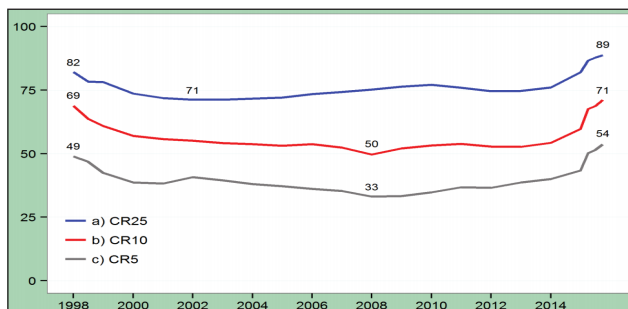


Рис. 3 Динаміка показників концентрації за активами банківської системи України [3]

Точніша інтерпретація даних із динаміки концентрації та нерівності у банківській системі України потребує зіставлення вітчизняних показників з аналогічними коефіцієнтами інших країн світу. Адже остаточне спростування міфу про загрозу концентрації можливе за умови її порівняння не лише із нормативними, а й із фактичними закордонними показниками.

Так, за нашою гіпотезою, банківський ринок України недостатньо концентрований порівняно з європейськими країнами. Для порівняння розрахованих значень концентрації з європейськими було використано дані про рівень ННІ та CR5 країн ЄС станом на 01.01.2017 р. (ЕЦВ, 2017). Згідно з даними ЄЦВ, ринкова концентрація в Європі продовжує висхідний рух, розпочатий у докризовому періоді (див. рис. 4). Зростання індексів концентрації в ЄС, як і в Україні, зумовлене в основному зниженням кількості кредитних інституцій.

До країн, у яких банківські сектори максимально концентровані, належать Естонія, Греція, Нідерланди, тоді як найменш концентрованими є банківські системи Німеччини, Люксембургу, Фінляндії, Австрії та Італії.

Менші за розміром країни ЄС (за винятком Австрії, Ірландії та Люксембургу) мають значно вищі, ніж Україна, показники концентрації (рис. 5).

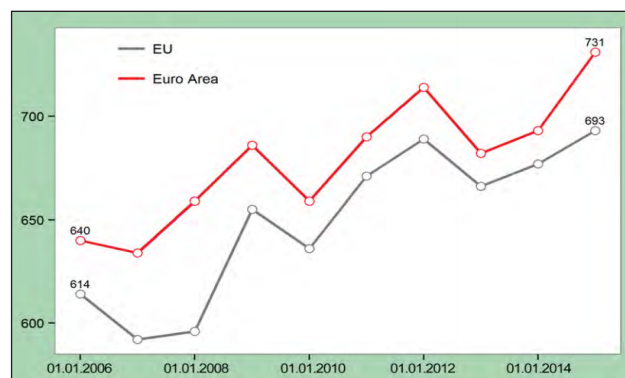


Рис. 4. Динаміка банківської концентрації (ННІ) в Єврозоні та ЄС [3]

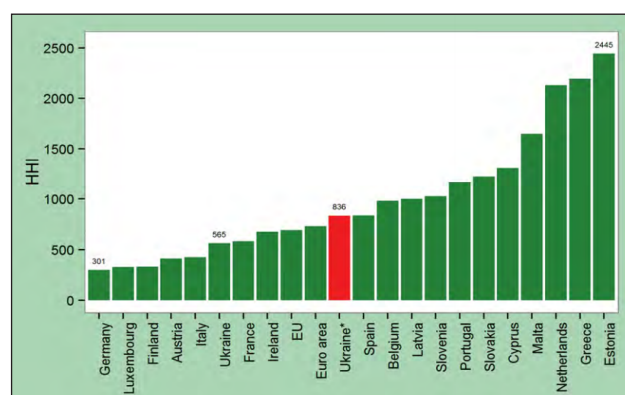


Рис. 5. Рівень концентрації банківських систем країн Європи (ННІ), 2017 р. [4]

Загалом на 2017 р. ринкова концентрація (виміряна часткою активів п'яти найбільших банків – CR5) варіювалася від 95% у Греції до 32% у Німеччині та Люксембурзі. Різностороння динаміка концентрації в країнах ЄС свідчить про те, що європейський тренд із посилення концентрації не є повністю однозначним, а зростання усереднених показників було значною мірою зумовлене більшою вагою національних економік із позитивним приростом, а також значним потенціалом для концентрації з огляду на історичну фрагментованість їхніх банківських систем. Причини високого приросту банківської концентрації в Україні, як і в ФРН та Італії, також пов'язані з низкими стартовими рівнями і значними можливостями для зростання, темпи якого можуть суттєво знизитися після входження до зони помірної концентрації. Тому помилкою буде пряма екстраполяція нинішніх темпів концентрації банківського ринку України.

Україна за сумарною часткою активів п'яти найбільших банків знову опинилася нижче від загального показника по ЄС, однак протягом року істотно піднялася в ренкінгу. За підсумками III кварталу 2015 р. вітчизняний показник CR5 вищий за відповідний індекс концентрації банківського ринку країн Єврозони на 2015 р. Як бачимо, банківський ринок України не настільки концентрований за активами, як ринки багатьох країн ЄС, при цьому середньоєвропейського рівня концентрації вже досягнуто.

Висновки. Отже, проблемою розвитку банківської системи України є занадто низький рівень капіталізації, що приводить до витіснення національних банків іноземними. Недостатність фінансових ресурсів у банківському секторі затримує економічне зростання країни.

Тому запропоновано систему показників капіталу банків, що дає можливість зробити комплексну оцінку темпу зростання капіталу, його адекватності сформованим активам, ефективності використання та взаємозв'язку з іншими чинниками (зовнішніми та внутрішніми), та визначає рівень достатності капіталу банків за такими основними напрямками, як визначення основних показників достатності капіталу банків, аналіз адекватності капіталу, ефективність використання ресурсів, оцінка залежності банківського капіталу від інших економічних категорій.

Збільшуючи рівень капіталізації, банки підвищують свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, і забезпечують фінансову стабільність економіки України, тому необхідно використовувати варіанти підвищення капіталізації національних банків (рис. 6).

Реформування банківської системи приведе до об'єднання невеликих банків як одного зі шляхів їх подальшого розвитку. Злиття могло б полегшити фінансовим установам виконання графіка капіталізації, а також поліпшити значення економічних нормативів і оптимізувати адміністративні витрати. Але для масового поширення таких угод поки що, на жаль, існує низка перешкод, у тому числі недосконалість чинної процедури об'єднання банків, яка досить складна і розтягнута в часі [6, с. 155].

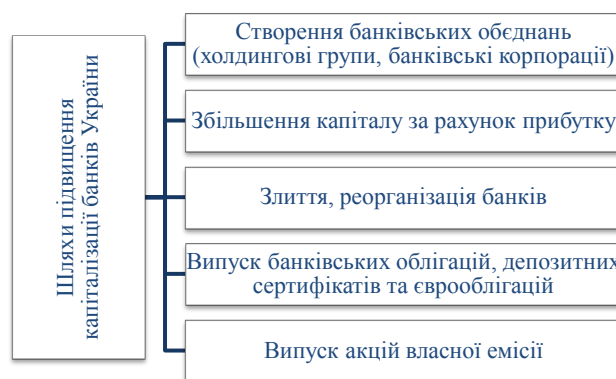


Рис. 6. Шляхи підвищення капіталізації банків України [5, с. 671]

Сукупний ефект від зазначених заходів, безумовно, сприятиме відновленню довіри до банківської системи та підвищенню капіталізації банківської системи України, а також підвищить конкурентоспроможність вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку та забезпечить фінансову стабільність національної економіки на шляху інтеграції у світове господарство. Це, у свою чергу, стимулюватиме розвиток реального сектору економіки і створить умови для формування стабільного конкурентного середовища у банківській сфері та національної безпеки країни загалом.

Список використаних джерел:

1. Український кредитно-банківський союз. НБУ зумів скасувати резонансну постанову з докапіталізації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.kompass.ua/news/ukbs_nbu_zumiv_skasuvati_rezonansnu_postanovu_z_dokapitalizacii/2017-01-17-41329.
2. Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. [Electronic resource]. September 12, 2015. It is accessMode: <http://www.bis.org/>.
4. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. [Electronic resource]. September 12, 2017. It is accessMode: <http://www.bis.org/>.
5. Осадчий Є.С. Механізм капіталізації кредитних установ в Україні / Є.С. Осадчий // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання, засноване Миколаївським національним університетом імені В.О. Сухомлинського – 2016. – № 9. – С. 669-674. (0,6 д.а.).
6. Осадчий Є.С. Роль капіталізації у забезпеченні фінансової стійкості кредитних установ / Є.С. Осадчий, Р.А. Рябий // Вісник Одеського національного університету – наукове фахове видання, засноване Одеським національним університетом імені І.І. Мечникова – 2016. – № 3. – С. 156-160. (0,5 д.а.).

Summary. Modern methods of increase in banks capitalisation are considered. The purposes are designated for which the additional capitalization of the bank structures is carried out. Conducted a comparative analysis of the level of concentration of the banking system of Ukraine with the countries of the world.

Key words: banking institution, capital concentration, capitalization, authorized capital, regulation, Herfindahl-Hirschman index.

Аннотация. В статье рассмотрены основные современные методы увеличения капитализации банков с участием государства. Определены цели, для которых проводится дополнительная капитализация банковских учреждений. Проведен сравнительный анализ уровня концентрации банковской системы Украины со странами мира.

Ключевые слова: банковское учреждение, концентрация капитала, капитализация, уставный капитал, регулирование, индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Охрименко І. Б.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Okhrymenko I. B.
*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Banking
Kyiv National Economic University Named after Vadym Hetman*

НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ

NECESSITY AND DIRECTIONS FOR IMPROVING CONSUMER CREDIT MANAGEMENT IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена проблемам регулювання споживчого кредиту в сучасних умовах. Проаналізовано сучасний стан законодавчого регулювання споживчого кредиту в Україні та обґрунтовано необхідність його удосконалення. Як актуальний підхід до удосконалення регулювання споживчого кредиту запропоновано розвиток стандартів кредитування фізичних осіб.

Ключові слова: споживчий кредит, регулювання банківської діяльності, пруденційний нагляд, захист прав споживачів фінансових послуг, стандарти кредитування фізичних осіб.

Постановка проблеми. Значне зростання споживчого кредиту в Україні в останнє десятиліття стало важливим чинником розвитку банківської системи й економіки загалом. Проте воно надто прискорене і недостатньо контролюване, що загострило проблеми незбалансованості товарних і кредитних ринків і сприяло нагромадженню ризиків. Сучасний банківський бізнес супроводжують високий рівень конкуренції, ускладнення архітектури фінансового ринку та його дерегулювання, зміни в організації кредитування. Водночас суб'єкти споживчого кредиту в Україні виявилися не готовими до суттєвих соціально-економічних трансформацій, а надмірна активізація банків щодо кредитування населення посилює загрози стійкості окремих банків і всієї банківської системи. Тому подальший розвиток і ефективне функціонування споживчого кредиту не вбачається можливим без пошуку і впровадження нових підходів до його регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій таких авторів, як Т. Болгар, О. Коноплицька, М. Олійник, О. Яременко, І. Брітченко, Л. Добрик [1–5] свідчить про значні здобутки теоретичного і практичного аналізу проблем і перспектив розвитку споживчого кредиту в Україні, зокрема щодо вдосконалення управління споживчим кредитуванням у банках та зменшення проблемних кредитів. Водночас більш поглибленого вивчення потребують питання формалізації концептуальних засад функціонування споживчого кредиту на користь економіки, не вирішені проблеми його ризиків і регулювання в контексті підвищення ефективності кредитної діяльності банків. Актуальність зазначених проблем та недостатній рівень вивчення питань регулювання споживчого кредиту зумовили вибір теми та окреслили мету.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів і практичних рекомендацій щодо регулювання споживчого кредиту в Україні в контексті його сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні регулювання ринку споживчого кредиту відбувається через формальні норми і правила та неформальні вимоги, що формуються державними органами і саморегулюючими організаціями (кредитними установами, банками). На жаль, роль останніх у цьому аспекті сьогодні дуже незначна. Регулятивні повноваження державних органів у сфері кредитування фізичних осіб аналогічні повноваженням з регулювання кредитного ринку загалом і включають пруденційне регулювання, захист прав споживачів фінансових послуг, встановлення оптимального рівня конкуренції.

Під пруденційним регулюванням розуміється державне регулювання ризиків, пов'язаних із діяльністю фінансових установ. Для банків це регулювання означає прийняття законів і нормативних актів НБУ, спрямованих на створення таких умов банківської діяльності, які знижують ризики неліквідності, неплатоспроможності й фінансової стійкості банків [6]. Основними документами банківського нагляду щодо кредитного ризику є нормативні документи НБУ: «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене постановою Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. [7]; Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою НБУ №104 від 15.03.2004 р.; «Методичні рекомендації з організації і функціонування системи ризик-менеджменту в банках України», затверджені Постановою Правління НБУ № 361 від 02.08.2004 р.

Довго (із 2012 р.) перебував на розгляді законопроект «Про створення єдиного Державного реєстру кредитних історій». Існування такого єдиного реєстру, де збиралися б дані з різних БКІ України, стало б реальним кроком у покращенні регулювання споживчого кредиту. На думку багатьох фахівців, саме створення Єдиного реєстру кредитних історій і доступ до державних баз даних сприятиме зниженню ризиків неповернення кредитів [8; 9].

З цим погоджується й автор. Останньою подією у цьому напрямі стало прийняття у листопаді 2017 р. Верховною Радою України за основу Закону «Про внесення змін до деяких законів щодо створення Кредитного реєстру Національного банку України та вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банків» № 7114-д. Документом передбачається надати НБУ нові повноваження щодо створення та ведення Кредитного реєстру [10].

Активні дії з захисту прав споживачів фінансових послуг на українському кредитному ринку були розпочаті теж не так давно. Ця сфера проблем є мало дослідженою не лише з юридичної, але й економічної позиції, тому потребує певного теоретичного осмислення.

Світовий досвід захисту прав споживачів фінансових послуг пропонує, як правило, два основних механізми регулювання у цій сфері: через формальні правила, що реалізуються органами державної влади, а також через неформальні правила, що реалізуються саморегулюючими організаціями.

Здійснення захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні з боку держави сьогодні регламентується такими законодавчими актами, як Цивільний кодекс України; Закони «Про захист прав споживачів», «Про споживче кредитування», «Про банки і банківську діяльність» «Про організацію формування та обігу кредитних історій», «Про рекламу», «Про захист від недобросовісної конкуренції» та інші.

Захисту прав споживачів фінансових послуг присвячені і нормативні акти НБУ: Постанова «Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів» № 461 від 06.08.2009 р., яка містить рекомендації банкам, спрямовані на зниження ризиків банківської діяльності та недопущення втрати довіри до банківської системи; «Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту», затверджені постановою Правління НБУ № 168 від 10.05.2007 р. Детально інформацію для громадян, які вирішили отримати кредит, викладено в «Пам'ятці позичальника банку за споживчим кредитом», що розміщена на інтернет-сторінці НБУ, а також у «Пам'ятці позичальнику, що має заборгованість перед банком за споживчим кредитом і потрапив у скрутне становище», яка спрямована на захист прав кредиторів і має превентивний характер для зниження ризиків кредитування.

Захист прав споживачів фінансових послуг під час кредитування фізичних осіб регламентується і внутрішніми нормативними документами банків. Це кредитна політика, Положення про кредитування, інше. Основною ж проблемою у законодавчому регулюванні споживчого кредиту в Україні до останнього часу була відсутність уніфікованого спеціалізованого закону, що реально ускладнювало його регулювання.

Права споживачів у разі укладення ними кредитних договорів до прийняття у 2016 р. Закону «Про споживче кредитування» [11] були лише відносно врегульовані нормами Закону України «Про захист прав споживачів» [12]. Проте цим Законом особливості захисту прав споживачів саме фінансових послуг під час кредитування фізичних осіб були конкретизовані слабо.

Після кризи 2008 р. не один рік продовжувалися дискусії між фахівцями й відносно ефективності Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» від 22.09.2011 р. [13], який був націлений на ліквідацію суттєвих недоліків регулювання відносин кредитора і позичальника під час споживчого кредитування. Незважаючи на значні позитивні

зміни з обох сторін відносин (кримінальна відповідальність для фізичних осіб за використання фіктивних документів, обмеження прав банків на введення додаткових комісій чи зміну їх розміру в односторонньому порядку, заборона валютного споживчого кредитування тощо), загалом означений Закон нагальні проблеми відносин кредитора і позичальника під час споживчого кредитування не вирішив.

Так, наприклад, прописані цим Законом нові вимоги до обґрунтування і встановлення банком комісій та інших платежів по кредиту (поруч з іншими) мають більш інформативний характер (перераховують, що має бути, а чого ні в кредитному договорі і як це має бути прописано). Означений Закон передбачав лише «чітке» прописування банками «на видному місці» процентних ставок і додаткових комісій, проте реально не забороняє існування необґрунтованих (що не відносяться до надання кредитної послуги), тому що поняття кредитної послуги також чітко не визначено. А головне – закон не передбачав санкцій до банків з приводу порушення ними прав споживачів фінансових послуг у цьому аспекті. Тому банки продовжували використання різних комісій, але з новими «обґрунтованими» назвами.

Багато років між фахівцями також не втихають дискусії і з приводу запровадження в Україні інституту банкрутства фізичних осіб. За результатами криз 2008 і 2014 років багато позичальників дійсно опинилися не просто у складному становищі, а часто у безвихідному. У зв'язку з цим в Україні з'явилося багато прихильників запровадження інституту банкрутства фізичних осіб, на думку яких, його запровадження є невідкладним завданням держави в захисті прав громадян, що опинилися у скрутному фінансовому становищі. Головним аргументом цієї позиції є необхідність створення умов для уникнення ситуацій втягнення таких осіб у «боргову яму» перед кредиторами (насамперед перед банками), що може мати більш значні негативні наслідки.

Проте супротивники таких поглядів теж займають цілком зрозумілу й обґрунтовану позицію, стверджуючи, що фізичній особі, що бере кредит, не слід забувати про існування ризиків його неповернення й відповідальності за своїми зобов'язаннями [14; 15]. У свідомості багатьох людей в Україні, на жаль, дійсно відсутнє розуміння того, що кредит треба повертати вчасно й в повному обсязі. Тому не виключено, що результатом упровадження такого інституту стане легалізація уникнення таких зобов'язань. А це дасть змогу певним категоріям осіб просто позбуватися кредитних та інших боргових зобов'язань.

Основною причиною ситуації, що склалася в Україні, вважаємо відсутність легальної процедури банкрутства фізичних осіб та спеціального закону, що її передбачав би. Питання досі знаходиться на стадії обговорення. Станом на кінець листопада 2017 р. у Верховній Раді очікує розгляду черговий законопроект із цього питання «Про реструктуризацію боргів фізичної особи або визнання її банкрутом». При цьому ні Цивільним Кодексом, ні Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом» не передбачено застосування цієї процедури до фізичної особи.

На думку автора, інститут банкрутства фізичних осіб досі відсутній в Україні в тому числі через невпевненість суб'єктів ринку в ефективності його застосування, що доволі часто проявляється у сумнівній «цивілізованості» застосування норм законодавства на практиці. Загалом же існування законодавчо закріплених процедур із визнання банкрутства фізичних осіб і стягнення боргів, вважаємо, дало би змогу кредиторам діяти в межах цивілізованих

методів стягнення простроченої заборгованості. Водночас наявність у позичальника – фізичної особи можливості в межах правового поля не виконувати взяті на себе зобов'язання спонукала би банки до більш відповідального ставлення під час відбору позичальників.

З огляду викладене вище можна дійти висновку, що законодавче регулювання споживчого кредиту в Україні до введення у дію у 2017 році спеціалізованого закону «Про споживче кредитування» не було ефективним. Тому, звісно, прийняття і введення в дію такого спеціалізованого законодавчого акта було актуальним і необхідним. Закон спрямований на врегулювання відносин безпосередньо у сфері споживчого кредиту й закріплює основні положення відносин між кредитором, позичальником і третіми сторонами. Питання захисту прав позичальників у законопроекті ув'язані з підвищенням захищеності і кредиторів, що планується досягти шляхом оновлення законодавства про заставу й виконання зобов'язань, кримінального й цивільного процесуального законодавства. Проте існує думка, що новий Закон робить права кредиторів ще менш захищеними, що автор вважає хибним.

Загалом більшість зауважень кредиторів до Закону «Про споживче кредитування» стосуються тих побоювань, що витікають зі звички банкірів перекладати левову частку ризиків на позичальників. Так сталося з валютним кредитуванням, і тепер позичальник має відповідати всім майном за прорахунки банків із валютним кредитуванням, а сумлінні позичальники мають платити за поганих. Але без відповіді залишається питання, що роблять банки у вирішенні проблеми врегулювання ризиків споживчого кредитування, крім його відвертого перекладання на позичальників. Тому, незважаючи на незадоволення банкірів, вбачаємо прийняття вказаного законопроекту актуальним. Ефективний розвиток споживчого кредиту в Україні в перспективі неможливий без уніфікованого спеціалізованого закону у цій сфері.

Водночас прийняття Закону «Про споживче кредитування» стало не лише фактом створення єдиного уніфікованого законодавчого акта зі споживчого кредиту, а й значним кроком у стандартизації в Україні кредитування фізичних осіб. Так, наприклад, став офіційно прийнятим і загальнообов'язковим стандарт договору споживчого кредиту, що раніше формувався, виходячи із загальних положень Цивільного кодексу. Удосконалені механізми щодо інформаційного обслуговування клієнтів, врегульовано багато інших питань.

Загалом у сучасних реаліях в Україні доцільно шукати принципово нові підходи та інструменти регулювання кредитного ринку й споживчого кредиту зокрема. Вважаємо, що один із таких підходів полягає як раз у розробленні нових і модифікації існуючих стандартів кредитування фізичних осіб.

Актуальність і важливість стандартизації безпосередньо кредитування фізичних осіб підтвердила група G-20 з проблем порушень функціонування глобального кредитного ринку, виділивши їх недосконалість у числі основних причин кризи й конкретно дефолту в секторі високо ризикового іпотечного кредитування в США [16, с. 30].

Значення стандартів як інструменту регулювання найчастіше проявляється в двох аспектах: по-перше, стандарти сприяють довірі між суб'єктами господарювання; по-друге, стандарти виконують селективну функцію для окремих галузей. Суб'єкти, що не відповідають встановленим стандартам мінімальним вимогам, не можуть займатися певним видом діяльності. Така особливість стандартів притаманна й кредитному ринку [17, с. 9].

Так, характерною тенденцією в банківській сфері в останні десятиріччя є уніфікація й стандартизація у регулюванні та виконанні суб'єктами ринку норм та правил міжнародних угод. Незважаючи на те, що міжнародні стандарти носять більш рекомендаційний характер, як правило, скрізь визнається їх висока значущість: їх наслідування розглядається як позитивне явище, що підвищує імідж і інвестиційний рейтинг окремих суб'єктів і країни загалом і сприяє інтеграції у світовий фінансовий ринок.

Проте на практиці мало уваги приділяється внутрішнім і національним стандартам діяльності фінансових інституцій, у тому числі банків, хоча саме вони вляються уніфікованими мінімальними вимогами, що використовують регулятори і саморегулюючі організації (національні стандарти) та фінансові інститути (внутрішні стандарти). Значення національних стандартів зводиться до об'єднання й уніфікації внутрішніх стандартів окремих інституцій (банків), а також до гармонізації діяльності національних інститутів із зовнішнім середовищем. Саме національні стандарти аналізуються міжнародними організаціями, визначаються кращі з них, які далі враховуються у розробленні міжнародних стандартів і розповсюджуються як найкраща практика.

У числі причин необхідності розвитку національних стандартів якості банківської діяльності, в тому числі в сфері кредитування, – зміна зовнішнього середовища функціонування банків; зміна нормативної бази регулювання; різні форми конкуренції з іноземними банками та іншими фінансовими інститутами, тощо. Проте найважливішою, на думку автора, є встановлення довіри між різними суб'єктами економічних зв'язків банків: між самими банками, між банками та їх клієнтами, між банками та регулятором. Наявність стандартів значно оптимізує комунікаційні та бізнес-процеси банків.

Основна логіка використання стандартів у забезпеченні ефективного функціонування кредитного ринку та ринку банківських споживчих кредитів, зокрема, полягає в тому, що певний стандарт (група стандартів) – це вже чіткий, означений параметр контролю (нагляду), є контроль – є основа регулювання, є регулювання – є вплив на сегмент загалом і на окремих його учасників.

Стандарти кредитування у широкому розумінні аналогічні принципам кредитування; у вузькому – це формальні й неформальні правила, яким має відповідати загально-визнана найкраща практика організації та здійснення кредитного процесу. Використання стандартів повинно бути притаманне всьому процесу кредитування, тому їх можна диференціювати відповідно до його етапів. Виходячи з цього, серед стандартів кредитування доцільно виділяти стандарти інформаційного обслуговування; оцінки кредитоспроможності; оцінки кредитного ризику, що пов'язаний із наданням кредиту; оцінки якості забезпечення кредиту; кредитного договору; процедури видачі кредиту; кредитного моніторингу, в тому числі щодо проблемної заборгованості.

Слід враховувати, що на різних етапах кредитного процесу реалізація окремих стандартів більш чітко виражає інтереси якоїсь однієї зі сторін кредиту – або кредитора, або позичальника. При цьому, як правило, досягнення цілей кредитора превалює над досягненням цілей позичальника. Тому вважаємо, що розроблення стандартів кредитування фізичних осіб як окремого напрямку стандартів якості банківської діяльності в Україні дійсно є необхідною, а також має відбуватися з урахуванням існуючих деформацій.

Незважаючи на те, що сучасна банківська практика в Україні є такою, що сьогодні відсутня навіть якась загальна модель кредитування фізичних осіб, банки

мають різний досвід в організації цього процесу та різну якість кредитних послуг, а також значні різниці в розмірах капіталу, розмірах і структурі активів і пасивів, якості ресурсів, особливості кредитної політики, в практику українських банків універсальні стандарти кредитування фізичних осіб слід впроваджувати негайно, тому що вирішення проблеми підвищення стійкості банківської системи України в кризових умовах вимагає розроблення нових методологічних підходів і більш широкого застосування інструментів управління кредитним процесом. І саме стандартизація кредитування має стати одним із важливих її компонентів.

Проте розроблення й подальша трансформація стандартів кредитування фізичних осіб в інструмент державного регулювання можлива лише за виконання певних умов:

1. Стандарти кредитування мають бути прийняті й оформлені як нормативно-правовий акт, що закріплює основні положення кредитування й відображає цілі держави, зокрема пруденційне регулювання і захист прав споживачів.

2. Стандарти кредитування мають бути загальнови́знані в банківському середовищі. На основі приєднання (або ні) окремого банку до цих стандартів кредитування можна створити систему певної добровільної «сертифікації» банків, що може стати основою для диференційованого нагляду за ними.

Напряму змістовного розвитку стандартів кредитування фізичних осіб як інструменту регулювання мають визначитися також і сферами регулювання: у сфері пруденційного регулювання це вдосконалення методів оцінки ризиків; у сфері захисту прав позичальників – вдосконалення законодавства із захисту прав споживачів фінансових послуг.

Водночас слід зазначити, що слабким місцем практичної реалізації стандартів кредитування фізичних осіб в Україні, особливо щодо захисту прав споживачів фінансових послуг, є два моменти: низька фінансова і правова грамотність населення, а також певна «безкарність» кредиторів. Більшість норм із регулювання кредитного ринку і захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні носять превентивний характер.

З приводу першого моменту потрібні масові заходи з підвищення фінансової грамотності населення, що мають проводитися на національному рівні (наприклад,

ввести ази такої грамотності в шкільну програму, проводити відповідні заходи в ЗМІ тощо). Адже досягти ефективного функціонування ринку споживчих кредитів неможливо в умовах, коли одна зі сторін відносин (споживчого кредиту) чинить свої дії напівсвідомо (або несвідомо). Водночас інша сторона користується цим і отримує короткострокові вигоди, які шкодять не лише ефективному функціонуванню сегменту, а й економіці загалом.

Проте основоположним є вирішення другої проблеми. Автор переконаний, що ефективність регулювання споживчого кредиту була б значно вищою за існування конкретних штрафних санкцій за порушення банками (кредиторами) встановлених норм відносно прав споживачів фінансових послуг аналогічно пруденційному нагляду.

Висновки. Постійно зростаюча роль споживчого кредиту в діяльності банків України і в економіці загалом, а також його соціальний характер на тлі явного дисбалансу інтересів сторін цих відносин на практиці доводять необхідність його кращого регулювання з боку як держави, так і саморегулюючих організацій. При цьому ринок споживчих кредитів в Україні до середини 2017 року, до введення в дію Закону України «Про споживче кредитування», фактично регулювався загальними нормами банківського права, а незначні зміни законодавства, що відбувалися після кризи 2008 року, не забезпечували його ефективного регулювання і, відповідно, функціонування.

Актуальним підходом до вдосконалення регулювання споживчого кредиту є розроблення нових і модифікація існуючих стандартів кредитування фізичних осіб. Розроблення нових стандартів кредитування фізичних осіб в Україні можна розпочати із вдосконалення внутрішніх стандартів кредитування банків, впроваджуючи паралельно окремі законодавчі ініціативи з їх розвитку на національному рівні. Основоположним кроком на національному рівні має стати розроблення Концепції розвитку стандартів якості банківської діяльності.

В Україні стандарти кредитування, націлені на пруденційне регулювання, розвинуті краще порівняно з тими, що спрямовані на захист прав споживачів фінансових послуг. Їх закріпленню присвячено немало законодавчих і нормативних документів. Це зумовлено кращим розвитком пруденційного регулювання банківської діяльності загалом. Проте суттєвого вдосконалення відповідно до сучасних реалій потребують обидва напрями.

Список використаних джерел:

1. Болгар Т.М. Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику / Т.М. Болгар // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 50–58.
2. Коноплицька О.М. Споживче кредитування в Україні та світі: проблеми та перспективи / О.М. Коноплицька // Збірник наукових праць РДГУ. – 2013. – № 2 (48). – С. 102–112.
3. Олійник А.В. Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків в Україні / А. Олійник, І. Воловник // Економіка і суспільство – 2016. – № 6. – С. 300–307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/51.pdf.
4. Яременко О.Р. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання / О.Р. Яременко, Е.О. Лисенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 8. – 2015. – С. 1080–1085.
5. Добрик Л.О. Актуальні аспекти споживчого кредитування в Україні / Л.О. Добрик, А.В. Кононов, Є.В. Гагіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – С. 21–25.
6. Центральний банк та грошово-кредитна політика : [підручник] / [А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.]; за ред. А.М. Мороза, М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
7. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Затверджено постановою Правління НБУ №351 від 30.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
8. Камінський А.Б. Становлення та перспективи розвитку бюро кредитних історій в Україні / А.Б. Камінський // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Випуск 1 (16). – 2014 р. – С. 118–127.
9. Кірхнер Р. Вдосконалення системи функціонування бюро кредитних історій: основні рекомендації [Електронний ресурс] / Р. Кірхнер, Р. Джуччі, В. Кравчук // Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. Німецька консультативна група. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy>.

10. В Україні буде створено кредитний реєстр позичальників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxlink.ua/ua/news/v-ukraini-bude-stvoreno-kreditnij-restr-pozichalnikov.htm>.
11. Про споживче кредитування. Закон України від 15.11.2016 р. № 1734-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
12. Про захист прав споживачів. Закон України станом на 12.05.1991 р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання правових відносин між кредиторами і споживачами фінансових послуг. Закон України за станом на 22.09.2011 р. № 7351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3795-17>.
14. Банкрутство фізичної особи: реальність чи утопія? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lohotron.in.ua/2013/04/bankrutstvo-fizichnoji-osoby-realnist-chy-utopiya>.
15. Худицький В. Визнаний банкрут чи вічний боржник? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/business/viznaniy-bankrut-chi-vichnij-borzhnik-.html>.
16. Минин Б.В. Деятельность «Группы 20» по преодолению мирового финансового кризиса / Б.В. Минин, Л.Г. Таранкова // Деньги и кредит. – 2009. – №5. – С. 28–36.
17. Марданов Р.Х. О развитии концептуальных подходов к стандартизации качества банковской деятельности / Р.Х. Марданов // Деньги и кредит. – 2008. – № 2. – С. 8–17.

Анотация. Статья посвящена проблемам регулирования потребительского кредита в современных условиях. Проанализировано современное состояние законодательного регулирования потребительского кредита в Украине и обоснована необходимость его совершенствования. Как актуальный подход к совершенствованию регулирования потребительского кредита предложено развитие стандартов кредитования физических лиц.

Ключевые слова: потребительский кредит, регулирование банковской деятельности, пруденциальный надзор, защита прав потребителей финансовых услуг, стандарты кредитования физических лиц.

Summary. The article is devoted to problems of regulation of consumer credit in modern conditions. The current state of legislative regulation of consumer credit in Ukraine is analyzed and the necessity of its improvement is substantiated. The development of lending standards for individuals has been proposed as an up-to-date approach to improving the regulation of consumer credit.

Key words: consumer credit, banking regulation, prudential supervision, consumer financial services protection, lending standards for individuals.

Палінчак М. М.

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Дяченко І. Б.

*Державний інспектор з охорони
навколишнього природного середовища
Закарпатської області*

Рошко С. М.

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Palinchak M. M.

*Doctor of Political Sciences, Professor,
Professor of the Department of International Politics
of Uzhhorod National University*

Diachenko I. B.

*State Inspector of Environmental Protection
of the Transcarpathian Region*

Roshko S. M.

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

ПРИНЦИПИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНІЙ СФЕРІ

PRINCIPLES OF MANAGEMENT IN NATURE CONSERVATION SPHERE

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до визначення принципів менеджменту в природно-заповідній сфері, які визначають спосіб діяльності, взаємодії та виступають правилами, нормами управлінської діяльності. Науково обґрунтовано, що для природно-заповідної сфери важливими є принципи еколого-економічного менеджменту та менеджменту природоохоронної діяльності, зокрема, для збереження природно-заповідних територій.

Ключові слова: принципи менеджменту, природно-заповідна сфера, екологічний менеджмент, менеджмент природоохоронної діяльності, лісові екосистеми, природні ресурси, збалансоване природокористування.

Постановка проблеми. Найважливіше значення для реалізації мети організації природно-заповідних об'єктів і територій мають принципи менеджменту, які використовує у своїй діяльності управлінський персонал. У принципах менеджменту узагальнено, з одного боку, пізнані закони і закономірності, з іншого – досвід управління, який виправдав себе. Зазначені принципи визначають спосіб діяльності, взаємодії та виступають правилами, нормами управлінської діяльності. Вони похідні від загальних законів і відображають відносини, згідно з якими має створюватися, функціонувати і розвиватися система управління. Ігнорування принципів може створювати в управлінні ситуацію, яка в кінцевому підсумку призводитиме до невдач в управлінській природоохоронній діяльності. Тому знання й урахування принципів у практичній діяльності є найважливішою умовою ефективного управління природно-заповідними об'єктами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначимо, що основні принципи раціонального управління вперше було сформульовано основоположниками наукового менеджменту Ф. Тейлором [1], Г. Емерсоном [2], А. Файолем [3]. Проте поза їхньою увагою залишилися принципи еколого-економічного менеджменту та менеджменту природоохоронної діяльності.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення принципів менеджменту та обґрунтування їх значення у природно-заповідній сфері.

Результати дослідження. Загальні принципи менеджменту в природно-заповідній сфері, на нашу думку, мають відповідати таким вимогам: визначити загальні положення, властиві організаціям різних типів і видів; відповідати законам розвитку природи, суспільства і бізнесу; об'єктивно відображати сутність явищ і реальних процесів в управлінні організацією; бути визнаними суспільством. Відзначаючи наукові здобутки провідних дослідників із цієї проблеми, зауважимо, що центральним об'єктом вивчення Ф. Тейлора стали чотири принципи управління індивідуальною діяльністю працівників:

- науковий підхід до виконання кожного елемента роботи;
- науковий підхід до добору, навчання і тренування працівника;
- кооперація з працівниками;
- розподіл відповідальності за результати роботи між менеджерами і працівниками.

Г. Емерсон одним із перших увів низку фундаментальних положень менеджменту: підлеглий існує для того, щоб розширювати і продовжувати ідеї начальника; керівник, управлінець існує тільки для того, щоб зробити продуктивною роботу підлеглою; компетентні фахівці повинні формулювати основні справи, навчати всіх і кожного їхнього застосування і постійно стежити за всіма порушеннями; кожний вищий щабель управління існує не для задоволення тих, хто стоїть вище, а для обслуговування тих, хто працює нижче; кожна операція на будь-якому об'єкті чи підприємстві має базуватися на знаннях і вміннях, які тільки є у світі. А. Файоль не тільки узагальнив принципи попередніх науковців, а і вперше сформулював важливі аспекти з цієї проблеми, такі як розподіл праці, повноваження і відповідальність, дисципліна, єдиноначальність, єдність дій, підпорядкованість інтересів, винагорода персоналу, централізація, скалярний ланцюг, порядок, справедливість, стабільність персоналу, ініціатива.

Головні принципи менеджменту, розроблені школою наукового менеджменту і класичною адміністративною школою, подано в таблиці 1.

Важливе значення для реалізації мети організації природно-заповідної сфери мають принципи поділу праці, які можна представити такою системою: одиничний – поділ праці за професіями, оскільки у цій сфері потрібні спеціалісти різних спеціальностей (екологи, біологи, зоологи, лісівники, економісти, геологи та ін.); частковий – поділ праці за ознакою однорідності видів природно-заповідної сфери (біосферні заповідники, природні національні парки, різні види заказників та інших об'єктів і територій ПЗФ); загальний – поділ праці за ознакою суміжності територій і об'єктів.

Зазначимо, що суспільний поділ праці одночасно відбувається углиб і вшир, тобто поширюється як територією країни, так і за її межі, впливаючи на формування двох просторових рівнів:

- територіально-національний – поділ праці в межах країни з формуванням природно-заповідної сфери в межах регіонів;

- територіально-міжнаціональний – поділ праці між країнами в природно-заповідній сфері, прикладом якого є польсько-словацько-український біосферний резерват «Східні Карпати». З української сторони до цього резервату належить Ужанський національний природний парк і Надсянський регіональний ландшафтний парк. З польської сторони до названого біосферного резервату належать ландшафтний парк «Долина Сяну», Бещадський національний парк, а зі словацької – національний парк «Полоніни», також у резерват включено Цісянсько-Ветлінський ландшафтний парк.

Принцип розподілу повноважень та відповідальності залежить від підпорядкованості територій та об'єктів. Цей принцип тісно переплітається з принципами дисципліни та єдиноначальності у межах усіх рівнів ієрархії природно-заповідної сфери. Відзначимо, що природно-заповідні території та об'єкти створені і функціонують також у межах держлісгоспів та держмисливгоспів. Ці принципи поєднуються на рівні керівників та їх заступників, а також начальників відділів стосовно лісництва, майстерських дільниць та обходів. У Карпатському біосферному заповіднику та національних природних парках цим та іншим принципам відповідають природоохоронні науково-дослідні відділення (ПНДВ) та підпорядковані їм структури.

Названі принципи зумовлюють взаємодію з іншими принципами менеджменту, передусім щодо єдності дій, централізації, скалярного ланцюга, ініціативи, корпоративного руху, оцінки землі та ін.

З погляду предмету оцінки землі природно-заповідного фонду, *по-перше*, повинні розглядатися не як просторовий базис для розселення і розміщення продуктивних сил або фактор суспільного виробництва, а як складова частина національного багатства країни й елемент природно-ресурсного потенціалу території. Цільові функції і споживчі властивості земель природно-заповідного фонду локалізуються у сфері, що не належать до матеріального виробництва і комерційної діяльності, що, зокрема, констатується у статті 43 Земельного кодексу України [4].

По-друге, землі природно-заповідного фонду за своїми функціональними характеристиками і цільовим використанням є нетиповими для земельного ринку. При цьому цільові функції природно-заповідних територій полягають не тільки й навіть не стільки в одержанні доходу від господарської діяльності, скільки у виконанні завдань природоохоронного, екологічного й соціального характеру. Тому пряма оцінка економічної вигоди від цільового використання ділянки не може бути формалізована за стандартного оціночного схемою у зв'язку з відсутністю явно виражених грошових потоків. Саме тому, як відзначають окремі науковці, потрібен додатковий аналіз рентоутворюючих характеристик, властивих охоронним природним територіям, оскільки останні як окремі види рекреаційних ресурсів слід розглядати як «території з особливим режимом природокористування» (ТОРП) [5]. Абсолютно некорисних земель не буває, тому залежно від виду цільового використання будь-яка ділянка виконує набір господарських або негосподарських функцій. Під господарськими (комерційними) розуміються функції, безпосередньо пов'язані з відтворювальними відносинами, які проявляються у вигляді прямого економічного результату їх реалізації (одержання доходу). Реалізація негосподарських функцій дає непрямий економічний ефект, опосередкований через суміжні сектори економіки або види економічної діяльності.

По-третє, до основних економічно значущих негосподарських функцій ТОРП належать:

- збереження генофонду людини і природних ресурсів (тварин і рослин);
- середовище-захисна і середовище-стабілізуюча, об'єкто- і ресурсозахисна;
- науково-дослідна й інформаційна;
- культурно-просвітня і виховна;
- рекреаційна.

У загальному вигляді економічним результатом реалізації функції збереження генофонду для кожного типу ТОРП є економія витрат на збереження одного умовного біологічного виду на територіях природно-заповідного фонду, передусім у заповідній зоні (ядрі) порівняно з іншими зонами (буферна, антропогенних ландшафтів та регульованої заповідності). Економічним результатом науково-дослідної й інформаційної функції є економічний ефект від проведення фундаментальних та прикладних досліджень, а також використання інформаційних даних, отриманих на базі відповідної ТОРП відповідно до її поділу на різні зони.

Економічний результат реалізації культурно-освітньої та виховної функції найбільш складно піддається оцінці. Він полягає в поліпшенні якісних і кількісних показників стану природних об'єктів внаслідок підвищення рівня екологічної правосвідомості населення, прищеплення дбайливого ставлення до елементів навколишнього середовища. Ця вимога особливо актуальна для Карпатського біосферного заповідника та національних природних парків регіону, оскільки сільські населені пункти тут, на відміну від інших регіонів, входять або прилягають до об'єктів та територій природно-заповідного фонду.

Головні принципи менеджменту за Ф. Тейлором, Г. Емерсоном та А. Файолем

Принцип	Зміст	Особливості прояву в природно-заповідній сфері (ПЗС)
1	2	3
Поділ праці	Спеціалізація робіт для ефективного використання робочої сили	Спеціалізація робіт відповідно до підпорядкованості територій, об'єктів та їх зонування
Повноваження та відповідальність	На кожного працівника покладена відповідальність за виконання роботи відповідно до делегованих повноважень	Повноваження та відповідальність відповідно до структури та підпорядкованості територій та об'єктів ПЗС
Дисципліна	Працівники повинні дотримуватися умов договору між ними і керівництвом	Дисципліна в межах усіх рівнів ієрархії ПЗС
Єдиноначальність	Працівник одержує розпорядження і звітує перед безпосереднім начальником	Підпорядкування та звітування працівників нижчого рівня перед вищим
Підпорядкованість інтересів	Інтереси організації превалюють над інтересами індивіда	Превалювання державної форми власності у ПЗС зумовлюють підпорядкованість таких інтересів
Єдність дій	Усі дії, що мають одну мету, слід об'єднувати в групи і здійснювати за єдиним планом	Єдність дій територій та об'єктів ПЗС всіх рівнів з метою досягнення синергічного ефекту
Винагорода персоналу	Справедлива винагорода працівників за їх працю	Справедлива винагорода персоналу не тільки на основі грошового заохочення але й додаткового у формі виділення сіножатей, пасовищ, топ-норми
Централізація	Єдиний порядок в організації, що має центр управління. Крайні результати досягаються за правильного співвідношенні централізації і децентралізації	Доцільне превалювання централізації, оскільки децентралізація в умовах ПЗС не передбачає єдиного центру управління
Скалярний ланцюг	Нерозривний ланцюг команд, по якому передаються всі розпорядження й здійснюються комунікації між усіма рівнями ієрархії (ланцюг начальників)	Цей принцип може бути забезпечений на умовах усунення розпорошеності ПЗС між різними відомствами
Порядок	Робоче місце для кожного працівника і кожний працівник на своєму місці	Кожен фахівець на своєму робочому місці відповідно до набутої кваліфікації
Справедливість	Справедливість реалізації встановлених правил і угод на всіх рівнях скалярного ланцюга	Справедливість повинна проявлятися на всіх рівнях єдиноначальності
Стабільність персоналу	Орієнтація працівників на лояльність до організації і на довгострокову роботу. Висока плинність знижує ефективність роботи	Стабільність персоналу ґрунтується на довгостроковій роботі в умовах мінімальної плинності кадрів з метою підвищення ефективності природоохоронної роботи
Ініціатива	Заохочення незалежних суджень працівників у межах делегованих їм повноважень і виконуваних робіт	Ініціатива має заохочуватись на всіх рівнях ієрархії територій та об'єктів ПЗС
Корпоративний рух	Гармонія інтересів персоналу й організації, єдність зусиль (у єдності сила)	Корпоративний рух має спиратися на загальнолюдські цінності та моральність з метою забезпечення сталого розвитку ПЗС
Науковий підхід	Науковий підхід до виконання кожного елемента роботи, до добору, навчання і тренування працівника	Науковий підхід стосується усіх сфер діяльності територій та об'єктів ПЗС
Компетентність	Компетентні фахівці повинні формулювати основні справи, навчати всіх і кожного їх застосування і постійно стежити за всіма порушеннями	Компетентність фахівців повинна проявлятися відповідно до багатофункціональної діяльності ПЗС
Високі стандарти діяльності	Високі стандарти діяльності досягаються за рахунок впровадження досягнень міжнародного менеджменту	Високі стандарти діяльності відповідно до міжнародних норм менеджменту для всіх видів ПЗС
Орієнтація на перспективу розвитку	Перспективний розвиток з орієнтацією на кінцеві результати діяльності та прагнення до нововведень	Орієнтація на максимальне розширення ПЗС
Розв'язання проблем новими методами	Вирішення проблем новими методами з опорою на об'єктивні закони природи та суспільства з дотриманням еколого-економічних та соціальних засад	Розв'язання проблем з врахування інноваційних підходів, та подальшою дифузиею інновацій у всіх сферах ПЗС
Концентрація діяльності на пріоритетних програмах	Концентрація діяльності на пріоритетних програмах відповідно до стратегічних орієнтирів розвитку	Концентрація діяльності на пріоритетних програмах стратегічного сталого розвитку ПЗС в розрізі природно-економічних зон регіону

Узагальнено на основі джерел: [1; 2; 3]

Зауважимо, що економічна значущість територій природно-заповідної сфери визначається складом і ступенем реалізації властивих їй господарських функцій. З погляду господарської значущості та з метою ефективного забезпечення управління (менеджменту) у сфері охорони природно-заповідних територій окремі науковці всі типи ТОРП пропонують розділяти на [5]:

– території з переважно економічною значущістю, зумовленою господарськими функціями;

– території із соціально-економічною значимістю, на яких реалізуються як господарські, так і негосподарські функції;

– території з переважно соціальною значущістю, на яких реалізуються тільки негосподарські функції.

На нашу думку, *по-перше*, території природно-заповідної сфери повинні виокремлюватися не за економічною значущістю внаслідок господарських функцій, а за еколого-економічною, оскільки у господарській діяльності передусім ставиться питання про дотримання природоохоронних функцій.

По-друге, природно-заповідні території та об'єкти мають не тільки соціально-економічну значущість, але й екологічну – за реалізації як господарських, так і негосподарських функцій.

По-третє, негосподарські функції передусім реалізуються в заповідній зоні (заповідне ядро), оскільки вона слугує для охорони природного ландшафту і будь-яке господарювання тут принципово виключене, а діяльність людини підпорядковується природоохоронним цілям. Водночас буферна зона слугує збереженню історично сформованих культурних ландшафтів і повинна оберігати заповідну зону від негативних зовнішніх впливів. Наприклад, буферна зона Карпатського біосферного заповідника та національних природних парків включає людські поселення, дослідницькі станції з експериментальними дослідними ділянками, а також туристичні бази.

Для природно-заповідної сфери притаманний екологічний менеджмент. «Економічна енциклопедія» тлумачить екологічний менеджмент як комплекс взаємопов'язаних форм, засобів та методів управління діяльністю промислових фірм і компаній щодо раціонального природокористування та захисту довкілля. Екологічний менеджмент є складником системи регулювання та управління процесом захисту навколишнього середовища на мікрорівні й ґрунтується на загальноцивілізаційних принципах, таких як послаблення глибини зростаючої екологічної кризи, використання критеріїв екологізації та гуманізації техніки, формування екологічної культури й екологічного мислення та ін. [6, с. 294]. Водночас в «Екологічній енциклопедії» стверджується, що «екологічний менеджмент (від англ. *manage* – керувати) – це система відносин (сфера діяльності), а також сукупність методів, спря-

мованих на забезпечення управління у сфері природокористування, охорону та збалансоване використання природних екосистем» [7, с. 282].

З наведених трактувань зазначеної категорії видно, що більш чітко визначення поняття «екологічний менеджмент» подається в «Екологічній енциклопедії». Водночас у названому науковому виданні відсутнє трактування менеджменту природоохоронної діяльності, який передбачає планове і науково-обґрунтоване збереження та перетворення цілісних природних комплексів з урахуванням інтересів усіх галузей, забезпечення потреб різних регіонів у ресурсах, сировині та готовій продукції, створення здорового середовища для життя і діяльності населення, відтворення ресурсів у широких територіальних межах.

Менеджмент природоохоронної діяльності – система (комплекс) одночасних і постійних заходів, які передбачають: економічну оцінку окремих видів природних ресурсів і ресурсного потенціалу країни загалом або її регіону; розроблення методів застосування оціночних показників для економічних розрахунків і обґрунтувань організації раціонального природокористування; науково-обґрунтований розподіл природних ресурсів між галузями народного господарства; планування природокористування на різних рівнях територіально-виробничої ієрархії; організацію раціонального та ефективного використання природних ресурсів у галузях народного господарства на основі господарських відносин, охорони і відтворення природних ресурсів.

Висновки. 1. Найважливіше значення для реалізації мети природно-заповідних об'єктів і територій мають принципи менеджменту, який використовує у своїй діяльності управлінський персонал. У принципах менеджменту узагальнено, з одного боку, пізнані закони і закономірності, з іншого – досвід управління, який виправдав себе. Вони визначають спосіб діяльності, взаємодії та є правилами, нормами управлінської діяльності; їх урахування сприятиме процесу ефективного управління природно-заповідними об'єктами.

2. Дослідженнями підтверджено, що для природно-заповідної сфери важливими є принципи еколого-економічного менеджменту та менеджменту природоохоронної діяльності. В умовах транскордонних територій, передусім Закарпатської області, для менеджменту природно-заповідних територій, у складі яких переважають лісові екосистеми, і передусім праліси, необхідним є планове і науково обґрунтоване їх збереження, економічна оцінка, оскільки господарська діяльність у них обмежена (у заповідній зоні взагалі виключена).

У подальших дослідженнях наша увага буде зосереджена на проблемах лісової політики, у тому числі стосовно дотримання принципів державного управління лісами загалом та природно-заповідної сфери зокрема.

Список використаних джерел:

1. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор. – М.: Контролинг, 1991. – 104 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Экономика, 1992. – 128 с.
3. Файоль Анри. Википедия: [Свободная энциклопедия]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/ Анри Файоль](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Анри_Файоль).
4. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. – К.: ВЕЛЕС, 2005. – 79 с.
5. Семенко Б.А. Науково-методичні принципи оцінки земель природно-заповідного фонду / Б.А. Семенко, М.І. Гончаренко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uto.sumy.ua>.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т.: Редакційна рада: Гаврилишин Б.Д. (голова) та ін. Т. 2 / відп. ред. Мочерний С.В. та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
7. Екологічна енциклопедія: у 3 т. / Голов. ред. А.В. Толстоухов та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 2: Є – Н. – 416 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к определению принципов менеджмента в природно-заповедной отрасли, которые определяют способ деятельности, взаимодействия и выступают правилами, нормами управленческой деятельности. Научно обосновано, что для природно-заповедной отрасли важны принципы эколого-экономического менеджмента и менеджмента природоохранной деятельности, в частности, для сохранения природно-заповедных территорий.

Ключевые слова: принципы менеджмента, природно-заповедная отрасль, экологический менеджмент, менеджмент природоохранной деятельности, лесные экосистемы, природные ресурсы, сбалансированное природопользование.

Summary. The article deals with the scientific and methodical approaches to the definition of management principles in the nature conservation sphere, which determine the activities, interaction and constitute the rules and norms of managerial activity. It is scientifically substantiated that the principles of ecological and economic management as well as environmental management are important in the sphere of nature conservation, in particular, for the conservation of natural protected areas.

Key words: principles of management, nature conservation sphere, ecological management, environmental management, forest ecosystems, natural resources, balanced nature use.

Палінчак М. М.

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Дяченко І. Б.

*кандидат економічних наук,
Державний інспектор з охорони
навколишнього природного середовища
в Закарпатській області*

Рошко С. М.

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Palinchak M. M.

*Doctor of Political Sciences, Professor,
Professor of the Department of International Politics
of Uzhhorod National University*

Diachenko I. B.

*Candidate of Economic Sciences,
State Inspector of Environmental Protection
in the Transcarpathian Region*

Roshko S. M.

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ У КОНТЕКСТІ КОНВЕЦІЇ МСОП ТА ЗАКОНОДАВЧИХ АКТІВ УКРАЇНИ

CLASSIFICATION OF NATURE RESERVES AND OBJECTS IN THE CONTEXT OF THE IUCN CONVENTION AND LEGISLATIVE ACTS OF UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто класифікацію природно-заповідних територій та об'єктів у контексті Конвенції МСОП та законодавчих актів України та виокремлено принципів збереження екомережі природно-заповідних територій та об'єктів. Науково обґрунтовано, що найефективнішим засобом їх збереження, передусім пралісових екосистем, є створення на базі екологічної мережі територій та об'єктів природно-заповідної сфери, яка є невід'ємною її складовою. При цьому важливе значення має формування екологічної мережі Карпатської гірської системи в умовах транскордонного співробітництва, передусім із сусідніми країнами-членами ЄС.

Ключові слова: природно-заповідна територія, природоохоронна територія, природно-заповідний фонд України, екомережа, еколого-економічна інтеграція, принципи збереження екомережі.

Вступ і постановка проблеми. У сучасних умовах ринкового господарювання роль еколого-економічного менеджменту зростає, оскільки на сьогодні особливої актуальності набула проблема збереження, відновлення і вмілого використання природно-заповідних територій та об'єктів. Природно-заповідним територіям та об'єктам властиві специфічні підходи, адже досліджувані території та об'єкти не є комерційними або ринковими підприємствами, підлягають особливій державній охороні, є найціннішими в природоохоронному, еколого-економічному, науково-естетичному, рекреаційному значенні внаслідок їх унікальності. Для природно-заповідних територій Закарпатської області, в якій провідна роль належить лісовим екосистемам, і передусім пралісам, на чільне місце виступає планове і науково обґрунтоване їх збереження, а господарська діяльність є обмеженою (у заповід-

ній зоні вона взагалі виключена). Тому в контексті окресленої проблематики актуальним є питання виокремлення принципів збереження екомережі природно-заповідних територій та об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексному теоретично-практичному дослідженню проблемам природно-заповідних територій та об'єктів в умовах ринкового господарювання, питанням збереження лісових ресурсів як основного резерву розширення природно-заповідної сфери та екологічної мережі присвятили свої праці українські вчені Л.І. Воропай, С.А. Геннісрук, З.Ю. Герушинський, М.А. Голубець, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишин, О.Ю. Коваленко, Я.В. Коваль, В.С. Кравців, В.С. Крисаченко, М.О. Куніца, Я.І. Мовчан, П.С. Погребняк, А.В. Толстоухов, Ю.Ю. Туниця, О.І. Фурдичко, М.І. Хилько, О.М. Царенко, С.В. Шевченко, Ю.Р. Шеляг-

Сосонко, О.К. Ющенко, І.Г. Яремчук та ін. Разом з тим, незважаючи на значний науковий доробок із цих питань, дослідженнями не охоплено всього спектру особливостей розширеного відтворення природно-заповідних територій та об'єктів, передусім на регіональному рівні, у тому числі екологічної мережі Карпатської гірської системи в умовах транскордонного співробітництва, передусім із сусідніми країнами-членами ЄС.

Метою наукової статті є класифікація природно-заповідних територій та об'єктів у контексті Конвенції МСОП і законодавчих актів України та виокремлення принципів збереження екомережі природно-заповідних територій та об'єктів.

Результати дослідження. Згідно з Конвенцією про біорізноманіття, природоохоронна територія означає географічно означену територію, яка виділяється, регулюється та використовується для конкретних природоохоронних цілей [1]. Міжнародний союз охорони природи (МСОП) визначає шість категорій таких територій:

- I – природний резерват, що суворо охороняється;
- II – національний парк;
- III – пам'ятка природи;
- IV – резерват збереження природи;
- V – захищений ландшафт або захищена морська акваторія;
- VI – захищена територія як територія збалансованого використання природних екосистем.

В Україні, і особливо в Закарпатській області, відповідно до цієї класифікації категоріям I–V – відповідають території та об'єкти природно-заповідного фонду; до VI категорії можуть бути віднесені ліси I групи (згідно з Лісовим кодексом України, 08.02.2006 р., тобто ліси, що виконують переважно природоохоронні функції, а також частково інші землі, які перебувають під особливою охороною [2]. Водночас Постановою КМУ «Про затвердження Порядку поділу лісів на категорії та виділення особливо захисних лісових ділянок» від 16 травня 2007 р. № 733 затверджено єдині вимоги до поділу лісів на категорії, умови та ознаки віднесення їх до таких категорій, а також виділення особливо захисних лісових ділянок з режимом обмеженого лісокористування. Залежно від основних виконуваних функцій виділяються такі категорії лісів [3]:

1) *ліси природоохоронного, наукового, історико-культурного призначення.* До таких лісів відносяться лісові ділянки, що виконують природоохоронну, естетичну функції, є об'єктами науково-дослідних робіт на довгочасну перспективу, сприяють забезпеченню охорони унікальних та інших особливо цінних природних комплексів та історико-культурних об'єктів, зокрема тих, що розташовані в межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду;

2) *рекреаційно-оздоровчі ліси,* до яких відносяться лісові ділянки, що виконують рекреаційну, санітарно-гігієнічну та оздоровчу функцію, використовуються для туризму, зайняття спортом, санаторно-курортного лікування та відпочинку населення;

3) *захисні ліси* охоплюють лісові ділянки, що виконують функції захисту навколишнього природного середовища та інженерних об'єктів від негативного впливу природних та антропогенних факторів;

4) *експлуатаційні,* до яких відносяться лісові ділянки, що не зайняті лісами природоохоронного, наукового, історико-культурного призначення, рекреаційно-оздоровчими та захисними лісами (категорії лісів з особливим режимом лісокористування). Експлуатаційні ліси призначені для задоволення потреб національної економіки у деревині.

До складу природно-заповідного фонду України входять державні заповідники, природні національні парки, заказники, пам'ятки природи, ботанічні сади, дендрологічні та зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, заповідні урочища [4, с. 46].

Стаття 3 «Класифікація територій та об'єктів природно-заповідного фонду України» Закону України «Про природно-заповідний фонд України» зазначає, що до ПЗФ належать [5, с. 4]:

- *природні території та об'єкти* – природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища;
 - *штучно створені об'єкти* – ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва.
- Цією ж статтею, залежно від походження, інших особливостей природних комплексів та об'єктів, що оголошуються заказниками чи пам'ятками природи, мети і необхідного режиму охорони виділяються:
- *заказники:* ландшафтні, лісові, ботанічні, загальнозоологічні, орнітологічні, ентомологічні, іхтіологічні, гідрологічні, загально-геологічні, палеонтологічні та карсто-спелеологічні;
 - *пам'ятки природи:* комплексні, ботанічні, зоологічні, гідрологічні та геологічні.

Для територій та об'єктів природно-заповідного фонду відповідними статтями Закону України «Про природно-заповідний фонд» установлюється диференційований режим охорони, відтворення та використання природних комплексів згідно з функціональним зонуванням. Зокрема, згідно із статтею 18, для біосферних заповідників встановлено таке функціональне зонування:

- *заповідна зона* – включає території, призначені для збереження і відновлення найбільш цінних природних та мінімально порушених антропогенними факторами природних комплексів, генофонду рослинного і тваринного світу; їх режим визначається відповідно до вимог, встановлених для природних заповідників;
- *буферна зона* – включає території, виділені з метою запобігання негативного впливу на заповідну зону господарської діяльності на прилеглих територіях; її режим та порядок створення визначається відповідно до вимог, встановлених для охоронних зон природних заповідників;
- *зона антропогенних ландшафтів* – включає території традиційного землекористування, лісокористування, водокористування, місць поселення, рекреацій та інших видів господарської діяльності;
- у межах територій біосферних заповідників можуть виділятися *зони регульованого заповідного режиму*, до складу яких включаються регіональні ландшафтні парки, заказники, заповідні урочища з додержанням вимог щодо їх охорони, встановлених цим Законом.

У структурі територій природних комплексів та об'єктів національних природних парків також виокремлюються *заповідна зона; зона регульованої рекреації; зона стаціонарної рекреації, господарська зона.* У статті 24 цього ж Закону відмічається, що на території регіональних ландшафтних парків з урахуванням природоохоронної, оздоровчої, наукової, рекреаційної, історико-культурної та інших цінностей природних комплексів та об'єктів, їх особливостей може проводитися зонування з урахуванням вимог, встановлених для територій національних природних парків. Відповідний статус та завдання визначені щодо пам'яток природи, заповідних урочищ, ботанічних садів, дендрологічних та зоологічних парків та парків-пам'яток садово-паркового мистецтва [5, глави 7–11].

На нашу думку, законодавство про природні території та об'єкти особливої охорони пов'язане з відповідними видами економічної діяльності Національного класифікатора України [6]. Зокрема, у *секції А* – сільське господарство, мисливство, лісове господарство доцільно виділити:

1) клас 01.4 – облаштування ландшафту, який передбачає такі види:

- насадження та облаштування ландшафту коло водойм, ставків, водостоків тощо, а також насадження та облаштування ландшафту для захисту від шуму, вітру, ерозії, видимості та засліплення;

2) клас 02.0 – лісове господарство та пов'язані з ним послуги включає такі види економічної діяльності:

- послуги з лісівництва (таксація), заліснення та лісо-відновлення тощо.

Секція Н охоплює діяльність готелів та ресторанів, для яких, а також для мотелів, кемпінгів у зоні стаціонарної рекреації національних природних парків дозволена діяльність, але з умовою дотримання вимог збереження навколишнього середовища.

Секція Р – діяльність домашніх господарств, які перебувають у господарській зоні НПП і здійснюють господарську діяльність з додержанням загальних вимог щодо охорони навколишнього природного середовища [5, стаття 21].

Секція М – освіта, що включає клас 80.22 – професійно-технічна освіта, яка пов'язана з предметною спеціалізацією та навчанням як теоретичним, так і практичним навичкам у підготовці для роботи у відповідних галузях природоохоронної діяльності, в тому числі природно-заповідного фонду; клас 80.3 – вища освіта, який включає вищу освіту відповідних освітніх рівнів: початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти; перший (бакалаврський) рівень; другий (магістерський) рівень; третій (освітньо-науковий /освітньо-творчий) рівень; та відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів: молодший бакалавр, бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук із проблем еколого-економічних засад діяльності природно-заповідного фонду. Заслуговує на увагу підклас 80.30.0, який забезпечує підготовку наукових і науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації з питань управлінської діяльності у сфері природно-заповідного фонду, а саме: аспірантура (ад'юнктура), докторантура, післядипломна освіта: перепідготовка, спеціалізація, розширення профілю (підвищення кваліфікації), стажування з метою забезпечення кваліфікованими кадрами природно-ресурсної сфери, в тому числі природно-заповідного фонду.

Секція О – надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту, що включає клас 92.53 – діяльність ботанічних садів, зоопарків та заповідників.

В Україні, зокрема в регіонах Українських Карпат була змінена не тільки структура ландшафтів, але й відбувались деструкційні процеси, які супроводжувалися значними трансформаціями різних частин екосистем. Найефективнішим засобом збереження передусім пралісових екосистем є створення на базі екологічної мережі територій та об'єктів природно-заповідної сфери.

Процес створення екомережі є достатньо складним і тривалим, оскільки вимагає поєднання й оптимізації багатьох елементів природної й соціальної сфер. Поняття екологічної мережі є ширшим за поняття мережі заповідних територій. Завизначенням Ю.Шеляг-Сосонка, екомережа – це комплексна багатофункціональна природна система, основними функціями якої є збереження біорізноманіття, стабілізація економічної рівноваги, підвищення продуктивності ландшафтів, покращення стану довкілля, і зага-

лом сталий розвиток держави. Концепція єдиної екомережі має універсальний характер, поєднуючи в єдине ціле всі концепції і системи охорони природи, одним з головних, обов'язкових елементів стратегії сталого розвитку [7, с. 252].

У трьохтомному виданні «Екологічної енциклопедії» подано визначення екомережі у двох варіантах. Зокрема, у першому томі відмічається, що екологічна мережа – це сукупність взаємопов'язаних природних об'єктів, переважно тих, що охороняються, які у межах фізико-географічного (країна, зона, підзона, край тощо) чи адміністративно-територіального простору доповнюють один одного і забезпечують екологічну стабільність. До складу екологічної мережі входять райони (ядра, біоцентри), що різняться значенням, функціями і концентрацією біорізноманіття, буферні зони, відновлювані зони, в яких природно-рослинний покрив відновлюється до оптимального, а також екологічні коридори та інші сполучні елементи. Для нашої країни запорукою екологічної стабільності її ландшафтів є створення національної екологічної мережі України [8, с. 316].

У другому томі зазначається, що мережа екологічна (екомережа) – це система просторово пов'язаних біотопів на місцевому, регіональному чи іншому рівні, яка має певний правовий статус і спрямована на встановлення природного каркасу території. Важливо зазначити, що інтегральність екомережного підходу має забезпечити впровадження екологічного імперативу, передбачає пріоритетність збереження та відновлення біотичних та ландшафтних компонентів і комплексів. Екомережа означає також відмову від охорони природи у вузькому розумінні й заміну її максимальним збереженням всього природного (об'єктів і процесів) та локалізацію і мінімізацію антропогенного впливу [9, с. 282, 283].

Відповідно до статті 3 Закону України «Про екологічну мережу України» [10] цей термін та інші вживаються в такому значенні:

- екомережа – єдина територіальна система, яка утворюється з метою поліпшення умов для формування та відновлення довкілля, підвищення природно-ресурсного потенціалу території України, збереження ландшафтного та біорізноманіття, місць оселення та зростання цінних видів тваринного та рослинного світу, генетичного фонду, шляхів міграції тварин через поєднання територій та об'єктів природно-заповідного фонду, а також інших територій, які мають особливу цінність для охорони навколишнього природного середовища і відповідно до законів та міжнародних зобов'язань України підлягають особливій охороні;

- структурні елементи екомережі – території екомережі, що відрізняються за своїми функціями. До структурних елементів екомережі відносяться ключові, сполучні, буферні та відновлювані території. Ключові території забезпечують збереження цінних і типових для даного регіону компонентів ландшафтного та біорізноманіття. Сполучні території (екокоридори) поєднують між собою ключові території, забезпечують міграцію тварин та обмін генетичного матеріалу. Буферні території забезпечують захист ключових та сполучних територій від зовнішніх впливів. Відновлювані території забезпечують формування просторової цілісності екомережі, для яких мають бути виконані першочергові заходи щодо відтворення первинного природного стану.

Наведені визначення екологічної мережі відповідають засадам еколого-економічної інтеграції (від лат. *integration* – об'єднання в одне ціле, поповнення, відновлення). На рівні популяцій, видів, угруповань, біоценозів, економічна

інтеграція проявляється у їх взаємозумовленому еволюційному розвитку в напрямі посилення адаптації до умов навколишнього середовища і взаємоузгодженості екологічних ніш. У процесі екологічної інтеграції в екосистемах збільшується кількість та інтенсивність взаємозв'язків, взаємозалежностей і взаємовпливів між окремими їх частинами й елементами, зокрема виникають нові властивості та можливості управління і впливу на штучно сформовані екосистеми для забезпечення їх стабільного і сталого функціонування, а також істотного підвищення стійкості до негативних чинників і впливів. Ступінь екологічної інтеграції можна вважати показником рівня прогресивного розвитку будь-якої живої системи [9, с. 132, 133].

Статтю 4 Закону України «Про екологічну мережу України» визначені основні принципи формування, збереження та використання екомережі, які передбачають [10]: а) забезпечення цілісності екосистемних функцій складових елементів екомережі; б) збереження та екологічно збалансоване використання природних ресурсів на території екомережі; в) зупинення втрат природних та напівприродних територій (зайнятих рослинними угрупованнями природного походження та комплексами, зміненими в процесі людської діяльності), розширення площі території екомережі; г) забезпечення державної підтримки, стимулювання суб'єктів господарювання при створенні на їх землях територій та об'єктів природно-заповідного фонду, інших територій, що підлягають особливій охороні, розвитку екомережі; д) забезпечення участі громадян та їх об'єднань у розробленні пропозицій і прийнятті рішень щодо формування, збереження та використання екомережі; е) забезпечення поєднання національної екомережі з екомережами суміжних країн, що входять до Всеєвропейської екомережі, всебічний розвиток міжнародної співпраці у цій сфері; є) удосконалення складу земель України шляхом забезпечення науково-обґрунтованого співвідношення між різними категоріями земель; ж) системне врахування екологічних, соціальних та економічних інтересів суспільства.

Отже, на підставі статей 3 і 4 Закону України «Про екологічну мережу України» можна зробити такі узагальнення [11, с. 108–114]: *По-перше*, принцип забезпечення цілісності екосистемних функцій складових елементів екомережі стосується ключових, сполучних, буферних та відновлюваних територій. Такі структурні елементи притаманні й природно-заповідному фонду. Передусім це стосується біосферних заповідників, у складі яких здійснюється відповідне функціональне зонування (заповідна зона, буферна зона, зона антропогенних ландшафтів, а також зона регульованого заповідного режиму). Відповідні зони створюються і на об'єктах національних природних парків, а саме: заповідна зона, зона регульованої рекреації, зона стаціонарної рекреації, господарська зона. Аналогічне зонування з урахуванням вимог, встановлених для територій національних природних парків, може здійснюватися і на території регіональних ландшафтних парків. На території інших об'єктів природно-заповідного фонду обмежується або забороняється діяльність, що суперечить цілям і завданням таких об'єктів та загрожує збереженню або призводить до деградації чи зміни їх первісного стану. Оголошення зазначених об'єктів проводиться без вилучення земельних ділянок, водних та інших природних об'єктів у їх власників або користувачів.

По-друге, принцип збереження та екологічно збалансованого використання природних ресурсів на території екомережі стосується і об'єктів територій природно-заповідного фонду – стосовно біосферних заповідників, національних природних парків, заказників.

По-третє, актуальним є принцип, що стосується зупинення втрат природних та напівприродних територій. Особливо значимий цей принцип для територій окремих об'єктів природно-заповідного фонду, зокрема біосферних заповідників, національних природних парків, регіональних ландшафтних парків. Зазначені об'єкти ПЗФ мають можливість не тільки зупинення втрат, але й розширеного відтворення за рахунок створення екокоридорів (сполучних територій), які об'єднують ключові території природно-заповідного фонду.

По-четверте, для розвитку екомережі, а, отже, і природно-заповідного фонду важливим є забезпечення державної підтримки та стимулювання суб'єктів господарювання на землях території та об'єктів ПЗФ, а також забезпечення участі громадян та їх об'єднань у розробленні пропозицій і прийнятті рішень щодо формування, збереження та використання екомережі. Вимоги цього принципу, як ми вважаємо, особливо актуальні й щодо природно-заповідного фонду – невід'ємної складової екологічної мережі.

По-п'яте, для регіону Українських Карпат важливим є принцип забезпечення поєднання національної екомережі з екомережами суміжних країн, що входять до Всеєвропейської екомережі, всебічний розвиток міжнародної співпраці в цій сфері. Ці вимоги, на нашу думку, особливо актуальні для природно-заповідного фонду регіонів Українських Карпат, і передусім Закарпатської області, яка межує з чотирма країнами (Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією), природно-заповідний фонд яких доцільно об'єднати у формі сполучених територій (екокоридорів), що дозволить реалізовувати інший принцип – системне врахування екологічних, соціальних та економічних інтересів народонаселення прикордонних територій України та суміжних країн.

Насамкінець, важливе значення має дотримання принципу стосовно удосконалення складу земель України, передусім регіонів Українських Карпат, у тому числі Закарпатської області, шляхом забезпечення науково-обґрунтованого співвідношення між різними категоріями земель, з урахуванням природно-заповідного фонду.

Висновки. 1. До природно-заповідного фонду належать: *природні території та об'єкти* – природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища; *штучно створені об'єкти* – ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва. При цьому в складі біосферних заповідників і НПП встановлене таке функціональне зонування: заповідна; буферна зона; зони антропогенних ландшафтів, а також регульованого заповідного режиму. У своїх дослідженнях ми дійшли висновку, що природно-заповідні території та об'єкти як загальнодержавного, так і місцевого значення взаємопов'язані з відповідними видами економічної діяльності Національного класифікатора України.

2. В Україні, зокрема, у регіонах Українських Карпат відбувалися деструкційні процеси, які супроводжувалися значними змінами ландшафтно-екологічних характеристик різних частин екосистем. Найефективнішим засобом їх збереження, передусім пралісових екосистем, є створення на базі екологічної мережі територій та об'єктів природно-заповідної сфери, яка є невід'ємною її складовою. При цьому важливе значення має формування екологічної мережі Карпатської гірської системи в умовах транскордонного співробітництва, передусім із сусідніми країнами-членами ЄС.

У подальших дослідженнях наша увага буде зосереджена на проблемах лісової політики, у т.ч. стосовно дотримання принципів державного управління лісами загалом та природно-заповідної сфери зокрема.

Список використаних джерел:

1. Конвенція про біорізноманіття (грудень, 1993 р.). – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.cbd.int>.
2. Про внесення змін до Лісового кодексу України: Закон України від 08.02.2006. № 3404-IV // Лісовий і мисливський журнал. – 2006. – № 2 (56) (березень–квітень). – С. 25–39.
3. Про затвердження порядку поділу лісів на категорії та виділення особливо захисних лісових ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 травня 2007 р. № 733. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII / Додаток до щотижневика «Відомості Верховної Ради України»; Серія «Закони України». – К.: Парламентське видавництво, 1999. – 55 с. (Офіційне видання).
5. Про природно-заповідний фонд України: Закон України від 16.06.1992 № 2456-XII / Додаток до щотижневика «Відомості Верховної Ради України»; Серія «Закони України». – К.: Парламентське видавництво, 1999. – 44 с. (Офіційне видання).
6. Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev. 1.1 – 2002) ДК009:2005, затверджено наказом Держкомстату від 26 грудня 2005 р. № 375, прийнято наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. № 375 // Класифікація видів економічної діяльності. – К., 2006. – 191 с.
7. Шеляг-Сосонко Ю.Р. Головні риси екомережі України / Ю.Р. Шеляг-Сосонко // Програма розвитку ООН (UNDR). Проект «Екомережі». – К., 1999. – С. 13–23.
8. Екологічна енциклопедія: У 3 т. / Голов. ред. А.В. Толстоухов та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 1: А–Е. – 432 с.
9. Екологічна енциклопедія: У 3 т. / Голов. ред. А.В. Толстоухов та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 2: Є–Н. – 416 с.
10. Про екологічну мережу України: Закон України від 05.11.2004, № 1864-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – С.1841. – С. 502.
11. Дяченко І.Б. Відновлення екомережі регіону в системі національної екологічної безпеки / І.Б. Дяченко // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія: Економічні науки. – Т. 12, № 3 (45). – Ч. 5. – Львів, 2010. – С. 108–114.

Аннотація. В роботі розглянуто класифікацію природно-заповідних територій і об'єктів в контексті конвенції МСОП і законодавчих актів України і виділено принципи збереження екосистем природно-заповідних територій і об'єктів. Науково обґрунтовано, що найбільш ефективним способом їх збереження, зокрема первісних екосистем, є створення на базі екологічної мережі територій і об'єктів природно-заповідної мережі, яка є невід'ємною її складовою. При цьому важливе значення має формування екологічної мережі Карпатської гірської системи в умовах трансграничного співробітництва, зокрема з сусідніми країнами-членами ЄС.

Ключевые слова: природно-заповідна територія, природоохоронна територія, природно-заповідний фонд України, екосистема, еколого-економічна інтеграція, принципи збереження екосистем.

Summary. The article deals with the classification of nature-protected areas and objects in the context of the IUCN Convention and legislative acts of Ukraine. And the principles of preserving the ecological system of nature-protected territories and objects are distinguished. Research has proved that the most effective means of their preservation, especially primeval forest ecosystem, is the creation of an integrated network of ecological areas and objects protected areas on the base of ecological system. Herewith, the formation of the ecological system of the Carpathian mountain system in the context of cross-border cooperation, especially with the neighbouring EU member states, is of great importance.

Key words: nature reserve area, nature-protected area, Nature Reserve Fund of Ukraine, ecosystem, ecological-economic integration, principles of ecological network preservation.

Партола А. І.
*аспірант кафедри бізнес-логістики
та транспортних технологій
Київського державного університету
інфраструктури та технологій*

Partol A. I.
*Assistant Professor
Kyiv State University
Infrastructure and Technology (DUIT)*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ РІЧКОВОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

STATE POLICY IN THE FIELD OF RIVER WATER TRANSPORT OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано основні питання державної політики в галузі річкового водного транспорту України. Стан справ морської і річкової галузі, невдала спроба її реформування, недоліки кадрової політики, доведення портової інфраструктури стратегічного призначення (причали, акваторії, підхідні канали, тощо) у низці портів до занепаду та повільне виконання, а переважно невиконання Закону України «Про морські порти України» сьогодні потребує прийняття негайних невідкладних заходів.

Ключові слова: річковий транспорт, сучасний стан, законопроекти, держана політика, умови, заходи.

Постановка проблеми. Відновлення повноцінного судноплавства на Дніпрі неодноразово озвучувалося як одне із основних завдань Міністерства інфраструктури, що передбачає за 5 років в п'ятеро збільшити обсяги вантажоперевезень.

Сьогодні ключовою ініціативою влади є прийняття Закону «Про внутрішній водний транспорт і поглиблення дна Дніпра». Міністерство із трьох запропонованих законопроектів відпрацювало один – № 2475а, який пройшов всі узгодження та знаходиться на розгляді ВР з грудня 2015 року. До порядку денного досі не включений [1; 2].

Ключові положення закону:

- створення керуючого органу – Адміністрації внутрішніх водних шляхів України;
- скасування численних зборів та запровадження натомість уніфікованого річкового збору;
- створення умов для конкурентної лоції;
- допуск суден під іноземним прапором – зокрема, скасування тимчасових дозволів на перевезення та єдиний тариф із каботажними перевезеннями.

Представники бізнесу (агрокорпорації, пасажирські лінії, малий і спортивний флот, інші компанії) висловлюються проти такої версії закону.

Вони пропонують, щоб річкові перевезення фінансувалися за рахунок акцизного збору на паливо (як у США). Інші, додаткові збори – камінь спотикання у баченні Мінінфраструктури та бізнесу [3; 4].

При цьому бізнес зацікавлений, щоб сплачений «водниками» акциз на паливо спрямовувався винятково на розвиток річок. Натомість міністерство пропонує всі кошти з акцизу на паливо – для будь-яких видів перевезень – спрямовувати в єдиний дорожній фонд.

З великою ймовірністю річкові акцизи будуть спрямовані на розвиток автомагістралей та залізниць – прямих конкурентів внутрішнього водного транспорту.

Також у проекті закону нечітко прописані повноваження і функції майбутнього ДП «Адміністрація внутрішніх водних шляхів України».

Більшість річкових шлюзів України сьогодні працюють на межі граничного терміну експлуатації. До при-

йняття закону ремонт шлюзів мав здійснюватися за рахунок шлюзового збору.

За проектом нового закону утримання, ремонт, реконструкція та охорона судноплавних шлюзів покладається на Адміністрацію внутрішніх водних шляхів України і здійснюється коштом власників гідроелектростанцій Дніпровського каскаду та малих ГЕС на інших річках.

Сьогодні власником усіх ГЕС Дніпровського каскаду є державна компанія ПАТ «Укргідроенерго». Натомість власниками малих ГЕС є низка приватних компаній.

За розрахунками Мінінфраструктури, якщо приватні ГЕС платитимуть за утримання шлюзів – вартість електроенергії для споживачів подорожає на 1,6 коп. за 1 кВт [5–6].

Активну позицію щодо нового Закону «Про внутрішній водний транспорт» мають великі агротрейдери, які активно відстоюють своє бачення розвитку водного транспорту. Це основна група перевізників, оскільки вздовж річок знаходяться основні сховища/елеватори виробників та зернотрейдерів. Ключова їхня вимога – єдиний річковий збір без додаткових платежів.

Ще одна суперечність у підходах держави і бізнесу – обов'язкове лоцманське проведення. Пропозиція агрокорпорацій – залишити його лише на небезпечних для судноплавства ділянках дніпровських перекатів до закінчення днопоглиблювальних робіт.

Критичним моментом представники бізнесу називають переадресування коштів з лоцманського збору на баланс ДП «Укрводшлях», котре має підтримувати річкові маршрути у судноплавному стані.

Вперше за 20 років увага Міністерства інфраструктури України спрямована на приведення річкових шляхів у стан, придатний для повноцінного функціонування.

Поглиблення дна Дніпра планувалося ще на літо 2015 року, однак через затримку з оформленням документів роботи перенесли на рік.

Щоб прискорити старт робіт, у 2015 році компанія «Нібулон» витратила близько 8 млн. грн. на створення проекту днопоглиблення, безкоштовно передавши документацію держпідприємству «Укрводшлях».



Рис. 1. Днопоглинання Дніпра та Південного Бугу



Рис. 1. Довгострокова стратегія розвитку 2010-2030 рр.

У разі успішної реалізації проекту довести максимальну осадку до 4 метрів (критично необхідна глибина – 3,65 м) можна за три-чотири місяці.

Поглиблення дна буде виконано на ділянці суднового ходу річки Дніпро від Горішніх Плавнів (Полтавщина) до Кам'янського (Дніпропетровщина).

Також «Нібулон» зараз проводить днопоглиблення Південного Бугу за власний рахунок [7].

У перспективі поглибити Дніпро можна й вище міста Києва – заради відновлення вантажоперевезень із Білоруссю.

Ключовою умовою розвитку галузі є також розвиток кораблебудування в Україні. У транспортних політиках і програмах не враховані або недостатньо враховані принципи сталого розвитку згідно з РКЗК ООН і Київським протоколом до РКЗК, а також із міжнародними рішеннями.

нями щодо сталого розвитку, такими як «Порядок денний на XXI століття» (Ріо-де-Жанейро, 1992), Декларація Тисячоліття ООН (2000), Йоганнесбурзька декларація та План реалізації рішень Всесвітнього саміту ООН зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 рік), «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жанейро, 2012) [8–10].

Функціями Міністерства інфраструктури України практично не врахована (крім задекларованого в підпункті 4.1.31 Положення про Мінінфраструктури) необхідність переходу до моделі сталого розвитку транспортної галузі згідно з РКЗК ООН і Кіотським протоколом до РКЗК, а також до вищезазначених міжнародних рішень щодо сталого розвитку.

Транспортною стратегією України на період до 2020 року та Галузевою програмою підвищення енергоефективності у сферах транспорту та зв'язку на 2010–2014 роки частково врахована необхідність запровадження заходів із обмеження та/або скорочення викидів парникових газів у транспортній галузі (обсяги викидів парникових газів корелюють з обсягами споживання моторних палив).

Транспортною політикою ЄС передбачається прискорений розвиток екологічно дружніх видів транспорту – залізничного, водного, електричного. Податковим кодексом України не передбачене стимулювання розвитку перевезень залізничним і водними видами транспорту та оновлення рухомого складу цих видів транспорту.

Податковим кодексом України не передбачено стимулювання виробництва, ввезення та використання транспортних засобів, обладнаних гібридними силовими установками та/або електродвигунами (електромобілів, електромотоциклів, електроскутерів, електровелосипедів, електрочовнів тощо).

Національним планом дій із охорони навколишнього середовища не визначені завдання для залізничного, автомобільного, водного видів транспорту [11; 12].

Адміністративний кодекс України передбачає незначні суми штрафів за забруднення навколишнього природного середовища від діяльності транспорту.

Населення не інформоване та не підготовлене до сприйняття проблем захисту довкілля навколо об'єктів транспорту, зокрема стосовно зонування території, здійснення моніторингу та реалізації відповідних заходів захисту в межах зон несприятливого впливу чинників забруднення довкілля. У навчальних програмах, програмах професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників транспорту не висвітлюються питання охорони навколишнього середовища, зобов'язань України щодо виконання Конвенції Ріо.

Пропонують до реалізації нижченаведені напрями проведення реформи – реалізації положень Закону України «Про морські порти України» (надалі – Закон), а саме [13–15]:

1. Привести затверджену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р «Стратегію розвитку морських портів на період до 2038 року» у відповідність до ст. 7 Закону, яка б включала короткострокові (на п'ять років), середньострокові (на 10 років) та довгострокові (на 25 років) плани розвитку.

2. Утворити Державну службу морського і річкового транспорту України як центральний орган виконавчої влади, що передбачено Планом пріоритетних дій Уряду на 2016 рік, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.05.2016 р. № 418-р.

3. Провести у першому півріччі 2017 року реформування Державного підприємства «Адміністрація морських портів України» (надалі – ДП «АМПУ») та привести його

структуру і функції у відповідність до ст. 4 Закону, розмежувавши адміністративні функції щодо забезпечення безпеки мореплавства та нагляду (контролю) за безпекою мореплавства і господарської (комерційної) діяльності, відповідно змінивши структуру ДП «АМПУ» та скоротивши чисельність працівників.

4. Затвердити механізми для скорочення термінів початку реалізації інвестиційних проектів (на цей час ця процедура забюрократизована і становить більше року, в результаті чого інвестори відмовляються від реалізації проектів в Україні) та реалізації положень статей 5, 7, 23, 24, 25, 26, 27 Закону. Вирішити питання відведення території, акваторії морських портів, компенсації інвестицій інвесторам.

Як приклад, можна навести ситуацію, що склалася в Чорноморському морському торговельному порту в 2015 році навколо підписання міжнародним інвестором – компанією «Суфле» (одним із найбільших виробників солоду в Європі і світі) меморандуму між портом і компанією про інвестиції в інфраструктуру порту в сумі близько 50 млн. дол. США за участі Міністра інфраструктури України і Міністра аграрної політики України, від якого компанія зрештою відмовилася через неможливість його реалізації. А компанія «Кернел» вже півтора року не може завершити оформлення питання про внесення інвестицій в інфраструктуру Чорноморського морського торговельного порту та зазнає колосальних збитків.

5. Підвищити відповідальність органу виконавчої влади за ефективність використання основних фондів підлеглих підприємств. Протягом більш ніж п'яти років не працює готель «Одеса» в Одеському морському торговельному порту, в аналогічному стані санаторій-профілакторій «Чайка» Чорноморського морського торговельного порту, зруйнована за вказаними роки база відпочинку цього порту «Райдужна», інші об'єкти соціальної сфери в портах. Незважаючи на численні пропозиції портів щодо вирішення долі цих об'єктів вартістю сотні мільйонів гривень, рішення не приймається протягом декількох років.

6. Докорінних змін потребує кадрова політика на морському і річковому транспорті. З тринадцяти директорів морських торговельних портів тільки троє мають підписані контракти, усі інші виконують обов'язки, а у чотирьох керівників у повному обсязі пройдено процедуру конкурсного призначення, але протягом близько півроку контракти не підписані. Така ситуація продовжується майже від трьох до восьми місяців з директорами таких портів, як Бердянськ, Миколаїв, СК «Ольвія», Маріуполь.

7. Скасувати в бюджеті 2017 року норматив відрахувань 75% прибутку, тому що в сукупності з податком на прибуток 90% прибутку перераховуються до бюджету, що залишає державні порти без коштів на розвиток, що фактично приведе до неможливості розвитку морських портів як стратегічних об'єктів державного значення. При цьому не враховується, що портові збори, лівова частка яких відраховується в бюджет, маю цільовий характер

8. Прийняти постанову Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до п. 5 «Порядку списання об'єктів державної власності» шляхом збільшення до 500 тис. грн. значення первинної вартості основних засобів, які можуть бути списані за рішенням керівника підприємства (адже в результаті невчасного списання порти зазнають значних збитків).

9. Внести зміни до встановлених обсягів чистого прибутку на рівні 250 млн. грн. підприємствам, фінансові плани яких затверджує Кабінет Міністрів України. Скасувати обмеження підприємствам можливостей здійснення розвитку за рахунок капітальних інвестицій за відсут-

ності затверджених фінансових планів (Постанова КМУ від 03.10.2012 р. № 819). Вважаємо за необхідне внести зауваження і зміни до процедури затвердження фінансових планів, а саме уточнити порядок складання і затвердження річних фінансових планів шляхом [14–16]:

– визначення правових наслідків порушення органами управління строків затвердження (погодження) фінансових планів;

– закріплення обов'язків органів управління в наданні методичної та практичної допомоги під час підготовки фінансових планів;

– конкретизації підстав і умов повернення органами управління проектів фінансових планів на доопрацювання.

10. Термінова ратифікація Україною Зведеної Конвенції про працю на морському флоті (MLC 2006), прийняття термінових заходів підготовки усіх причетних центральних органів виконавчої влади до планової перевірки України з боку Європейського морського агентства з безпеки (EMSA) в 2017 році і Міжнародної морської організації у 2018 році. У разі негативної оцінки Україна буде вилучена з «Білого переліку ММО», що призведе до серйозних економічних наслідків у зв'язку зі скороченням чисельності українських моряків на ринку праці, зменшення на сотні мільйонів доларів надходжень в Україну їхньої заробітної плати, що є прямими інвестиціями в економіку держави. Створення «Єдиного вікна» отримання документів морськими фахівцями з метою викоринення корупції.

Список використаних джерел:

1. Звернення професіоналів галузі морського і річкового транспорту України до Прем'єр-міністра України Гройсмана В.Б. <http://ukrport.org.ua/>.
2. О कोरोков А.М. Річковий транспорт України: сучасний стан та перспективи використання / А.М. О कोरोков, Р.В. Вернигора, П.С. Цупров. // <http://eadnurt.diit.edu.ua/jspui/retrieve/27701/Okorokov%20A.pdf>.
3. Емельянова Е. Ресурсный потенциал речного транспорта Украины: проблемы, задачи и меры по развитию и эффективному использованию / Е. Емельянова // Транспорт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://transport-journal.com/komentariiobzori/resursnyij-potentsyal-rechnoho-transportaukrayni-problemyi-zadachy-y-meryi-po-razvytyyu-yeffektivnomu-yspolzovanyuu>.
4. Міністерство інфраструктури України – офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua>.
5. Стратегічний план розвитку річного транспорту до 2020 року : Наказ Міністерства інфраструктури України 18.12.2015 р. № 43.
6. Encyclopedia Britannica: Canals and inland waterways [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.britannica.com/technology/canal-waterway>.
7. Розвиток річкового транспорту у контексті реалізації євроінтеграційних планів України». Аналітична записка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1763>.
8. Державна служба статистики України – офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Внутренний водный транспорт (ВВТ): проблемы и перспективы развития [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://avto.dzerghinsk.org/publ/vodnyj_transport/vnutrennij_vodnyj_transport_vvt_problemy_i_perspektivy_razvitija/5-1-0-274#.V_84C_5kjDf.
10. Укррічфлот – офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrrichflot.ua/ua>.
11. СПЕЦ-РЕЛИЗ: Возрождение судоходства на Днепре – проблемные вопросы на внутренних водных путях Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukragrocom.com/index.php/ru/news/view/281>.
12. Водный транспорт – владельцы и операторы Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fleetphoto.ru/owners/?rid=3>.
13. О कोरोков А.М. Аналіз перспектив розвитку контейнерних перевезень в Україні / А.М. О कोरोков // Транспортні системи та технології перевезень. – 2015. – Вип. 10. – С. 98-105.
14. Логистические процессы и морские магистрали [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tracesca-org.org/ru>.
15. Дем'яненко С.В. Особливості розвитку конкурентоспроможності водного транспорту України [Електронний ресурс] / С.В. Дем'яненко, О.М. Аляб'єва. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5668>.
16. SWOT-аналіз і аналіз прогалин (GAP-аналіз) політик, програм, планів і законодавчих актів у галузі транспорту та транспортної політики та підготовка рекомендацій щодо їх удосконалення відповідно до положень Конвенції Ріо / А.М. Новікова – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2016. – 142 с.

Аннотация. В статье проанализированы основные вопросы государственной политики в области речного водного транспорта Украины. Состояние дел морской и речной отрасли, неудачная попытка ее реформирования, недостатки кадровой политики, доведение портовой инфраструктуры стратегического назначения (причалы, акватории, подходного канала и т.д.) в ряде портов в упадок и медленное выполнение, а в большинстве случаев невыполнение Закона Украины «О морских портах Украины» сегодня требует принятия немедленных неотложных мер.

Ключевые слова: речной транспорт, современное состояние, законопроекты, государственная политика, условия, меры.

Summary. The article analyzes the main issues of state policy in the field of river water transport of Ukraine. The state of affairs of the marine and river industry, the unsuccessful attempt to reform it, the shortcomings of personnel policy, the bringing of a port infrastructure of strategic use (berths, water areas, approach channels, etc.) in a number of ports into decline and slow execution, and in most cases the failure of the Law of Ukraine "About the seaports of Ukraine" today requires the adoption of immediate urgent measures.

Key words: river transport, modern state, bills, state policy, conditions, measures.

Петришин Л. П.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Petryshyn L. P.
Candidate of Economics Sciences, Associate Professor
Head of the Department of Accounting and Taxation
Lviv National Agrarian University

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИКА ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

IMPROVEMENT OF PROCESSES OF FORMATION AND USE OF PERSONNEL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A FACTOR OF THEIR ECONOMIC BEHAVIOR

Анотація. У статті обґрунтовано основні напрями удосконалення формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств з метою підвищення його якості. Запропоновано у процесі найму працівників використовувати модель компетенцій для кожного робочого місця. Наголошується на необхідності формування сприятливого корпоративного духу у підприємствах. Обґрунтовано основні заходи з покращення використання персоналу сільськогосподарських підприємств. Сформовано систему методів мотивації праці, спрямованої на підвищення її продуктивності.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, персонал, формування, використання, мотивація праці, організаційно-економічний механізм.

Постановка проблеми. Одним основних складників внутрішнього середовища сільськогосподарських підприємств є зайняті в них працівники, насамперед їх власники та керівники, оскільки вони приймають найважливіші рішення у процесі їх функціонування. Успішність цих рішень визначається ступенем компетентності всіх залучених до сільськогосподарського виробництва осіб. Їхнє розуміння перспектив розвитку підприємства, ступінь креативності, схильність до інновацій, наполегливість і здатність здійснювати довготривалі вольові зусилля у процесі реалізації планів модернізації господарства формують його ефективність та конкурентоспроможність. При цьому вони повинні обов'язково володіти лідерськими якостями.

Господарські задуми власників і керівників великих сільськогосподарських підприємств реалізуються у процесі управління та координації їх персоналом – найманими працівниками. У малих підприємствах, зокрема у фермерських господарствах, у яких часто власник, керівник і працівник є однією особою, реалізація їхніх планів відбувається безпосередньо. Забезпечити конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства можна лише тоді, коли в них будуть зайнятими здатні для реалізації цієї мети особи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми покращення процесів формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств присвятили свої праці О.С. Бакуліна [1], Т.Д. Гошко та О.А. Біттер [2], Н.М. Махначова [3], Т.О. Пожуваєва [4] та ін. У їхніх працях відображені різноманітні аспекти цієї проблеми. Однак поза межами їхньої уваги опинився пошук шляхів її розв'язання в контексті вдосконалення економічної поведінки сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхів удосконалення процесів формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств як чинника їхньої економічної поведінки.

Результати дослідження. Базою для формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств країни є сільські жителі, які відповідним чином підготовлені для такого виду діяльності. До недавніх пір основою для формування контингенту власників, керівників і найманих працівників, фермерів були колишні працівники колгоспів і радгоспів, а згодом – колективних сільськогосподарських підприємств. Оскільки з часу їх реформування минуло багато років, то ця основа вже є втраченою. Якщо ще два десятиліття тому в кожній сільській родині були один-два, а то й більше кваліфікованих працівників сільськогосподарських підприємств, то натепер ситуація докорінно змінилася. У селах залишилася дуже обмежена кількість кваліфікованих агрономів, зоотехніків, шоферів, трактористів, комбайнерів тощо. Це вкрай негативно впливає на якість внутрішнього середовища розвитку сільськогосподарських підприємств.

На рис. 1 відображено основні напрями підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств. Найпершим серед них є оптимальний підбір і розстановка кадрів. Зважаючи на сьогодишню демографічну ситуацію, практично в усіх регіонах країни в сільській місцевості новоорганізованим чи діючим давно підприємствам, в яких є новостворені робочі місця, доводиться докладати значних зусиль у справі підбору працівників з необхідними особистими якостями, рівнем кваліфікації, здатності до навчання тощо.

Практика показує, що ця проблема нерідко вирішується за рахунок найму працівників з розміщених на значних відстанях сільських населених пунктів. Оптималь-

ним варіантом є наявність потенційних працівників з необхідними якостями і укладання з ними трудових угод на погоджених умовах. Але частіше трапляється ситуація, коли необхідно довозити таких працівників до місця праці на значні відстані.

Традиційно упродовж десятиліть сільськогосподарські підприємства наймали працівників за наявністю документів, які засвідчували їхню освіту та рівень кваліфікації. В сучасних умовах на практиці сформувалися дещо інші підходи. Вони знайшли своє відображення і в результатах наукових досліджень багатьох вчених.

Так, Н.М. Махначова вважає, що «для раціонального використання трудових ресурсів все частіше використовують метод моделювання компетенцій. Це можна пояснити його перевагами над традиційно використовуваним методом опису виробничої поведінки – посадовою інструкцією. На відміну від посадової інструкції, де описується, які функції повинен виконувати працівник (складати річні звіти, брати участь у нарадах), «карта компетенцій» визначає, яким має бути працівник для успішної роботи у певній сфері» [3, с. 481]. Приблизно такою ж є позиція

Т.О. Пожуваєвої: «Дедалі більшого поширення набувають системи плати за знання і компетенцію, за яких розмір винагороди працівника визначається не місцем його посади в ієрархії, а ступенем володіння ключовими для підприємства компетенціями (знаннями)» [4, с. 252].

У табл. 1 відображено загальний підхід до моделей компетенцій персоналу сільськогосподарських підприємств. Однак для кожного робочого місця розробляється своя карта компетенцій, відповідно до якої повинен здійснюватися підбір кадрів.

На відміну від посадових інструкцій, які надто переобтяжені багатьма деталями посадових обов'язків, така карта представляється у значно простішій формі з чіткішим виділенням основних необхідних компетенцій найманих працівників.

Важливим напрямом підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств є формування «корпоративного духу» підприємства. Для цього в кожного працівника слід виховати почуття унікальності підприємства, в якому він працює. Це почуття співзвучне з почуттям патріотизму. Воно проявляється в розумінні того, що ніхто інший, крім нас, не може краще виконувати ті функції, які ми виконуємо: забезпечення споживачів тими видами продукції, які ми виробляємо. Це породжує такі глибокі почуття, як важливість твоєї праці, гордість за те, що виконуєш виняткову місію.

Процес відтворення персоналу сільськогосподарських підприємств, крім етапу формування, включає й інші, зокрема етап використання. На рис. 2 представлено основні заходи з покращення використання персоналу сільськогосподарських підприємств.

Проблема забезпечення необхідного освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу вирішується насамперед на етапі його формування. Однак якщо підприємство у процесі своєї діяльності вирішуватиме її лише на цьому етапі, то йому загрожує загальне погіршення якості персоналу. Сучасні знання оновлюються дуже швидко. Тому підприємству слід налагодити ефективний процес навчання усіх працівників.

Тісно пов'язаними з наведеними вище є заходи з підвищення рівня інноваційної спрямованості праці. Підприємство задля підвищення власної конкурентоспроможності зобов'язане стимулювати творчий підхід у діяльності кожного працівника й активно впроваджувати новаторські рішення, запропоновані працівниками, з метою підвищення продуктивності праці та здешевлення виробленої продукції.



Рис. 1. Основні напрями підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Модель компетенцій персоналу сільськогосподарських підприємств

Вид компетенції	Елемент компетенції
Загальний рівень інтелекту	Високий, середній, низький
Загальна ерудиція та рівень знань	Висока, середня, низька
Професійна компетенція	Наявність спеціальної освіти, володіння сучасними технологіями виробництва продукції рослинництва і тваринництва
Особистісні компетенції	Допитливість, організованість, комунікабельність, працелюбність, лідерські якості, наполегливість
Психофізіологічні якості	Врівноваженість, стан здоров'я, акуратність, витривалість, сумлінність
Позафахові компетенції	Знання іноземних мов, любов до спорту та фізкультури, наявність друзів тощо

Джерело: розроблено автором

Керівники підприємств повинні звертати особливу увагу на покращення системи соціального захисту працівників, а також на здійснення заходів з охорони праці та підвищення рівня працездатності. У сучасних умовах значна частина персоналу сільськогосподарських підприємств отримує зарплату в «конвертах», що позбавляє їх можливості отримувати так званий соціальний пакет. Такі дії керівників не тільки значно погіршують статус, рівень соціальної захищеності працівників, а й потенційно позбавляють їх засобів існування в разі хвороби чи втрати працездатності. Крім того, ці дії не сприяють процесу зростання продуктивності праці. Тому необхідно реалізовувати заходи з усунення таких негативних явищ.

Важливими складниками системи заходів з покращення використання персоналу підприємств є забезпечення функціонування системи оцінки результатів праці та формування і вдосконалення системи мотивації праці. Основними елементами мотивації зайнятості є умови праці та її оплати, можливості професійного та кар'єрного зростання, соціальний пакет тощо.

Слід розрізнити два аспекти мотивації праці: як певний внутрішній стан зайнятої у виробничому процесі особистості та як функцію менеджменту, спрямовану на формування позитивного відношення працівників до праці. У контексті нашого дослідження актуальним є другий аспект, тому предметом особливого інтересу у зв'язку з цим є система методів мотивації праці (рис. 3).

Учені та практики вирізняють різні методи стимулювання ефективності праці. Як правило, основну увагу звертають на соціально-економічні чинники, зокрема забезпечення необхідного рівня заробітної плати, ступінь її узгодження з результатами праці, забезпечення справедливої диференціації оплати праці. Однак не менш важливими для мотивації праці є організаційно-економічні чинники, зокрема забезпечення ефективного використання трудового потенціалу кожного з рядових працівників, а також спеціалістів.

Керівники та власники сільськогосподарських підприємств повинні розуміти, що важливо не лише забезпечити певний рівень заробітної плати рядових працівників, але й створити такі організаційні умови праці, за яких кожен з них відчував би особливу особисту роль у забезпеченні успіху сільськогосподарського підприємства, в якому він працює, на ринку. Вимушені простої, незгодженість виробничих процесів у рослинництві та тваринництві справляють край негативно вплив на рівень мотивації праці навіть за забезпечення відносно високого рівня її оплати.

Особливу і все важливішу роль у системі методів мотивації праці відіграють соціально-психологічні методи. Кожний з колективів має свої унікальні соціально-психологічні характеристики відповідно до особистісних характеристик зайнятих у ньому працівників. Відповідно до цього повинна формуватися система управління персоналом.

Знання методів та чинників мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах є основою вдосконалення управління нею, удоскона-



Рис. 2. Основні заходи з покращення використання персоналу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

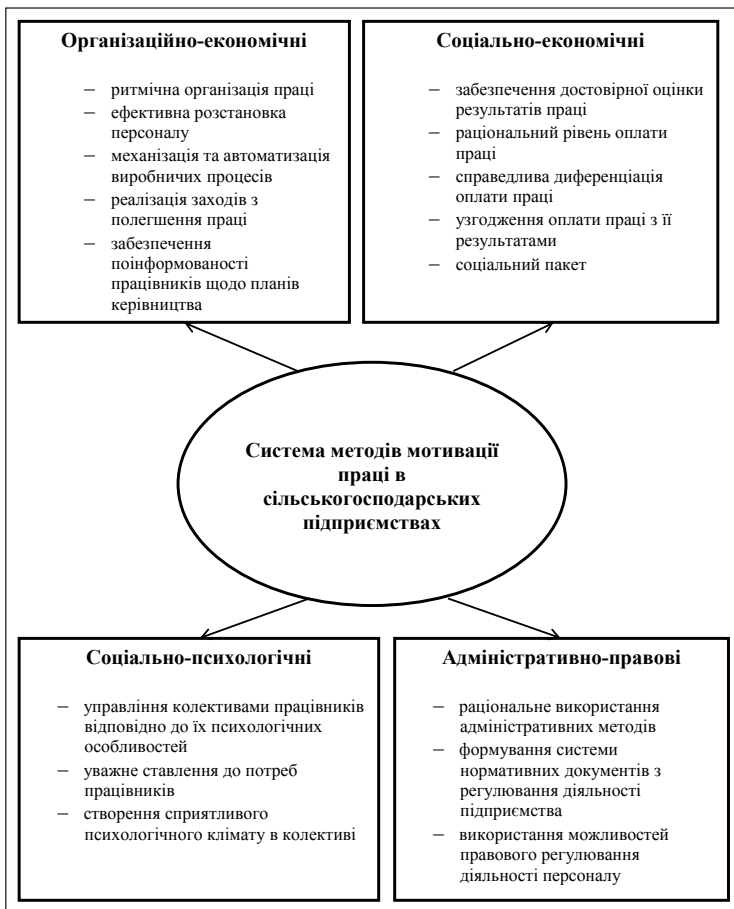


Рис. 3. Система методів мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: розроблено автором

лення відповідного організаційно-економічного механізму. Особливе значення при цьому має чітке визначення його цілей. З цього приводу О.С. Бакуліна зазначила, що «встановлення цілей можливо досягти за допомогою формування і дотримання певних принципів, функцій та методів управління мотивацією персоналу. Зокрема, сучасними дослідниками обґрунтовані принципи, на основі яких має базуватися організаційно-економічний механізм управління мотивацією персоналу: встановлення чітких цілей і завдань (працівник повинен знати, які цілі підприємства і які завдання він повинен виконати); порядок і планування (кожне завдання повинно мати термін виконання та відповідального за його виконання); системності (побудова набору оціночних показників для кожного напрямку мотивації персоналу); дотримання законодавства (правила, механізм винагородження та санкції повинні бути чітко встановленими); пропорціональності (взаємозв'язок цілей підприємства і винагороди за виконану роботу); диференціації (виділення критеріїв розміру і форми винагороди (покарання) як для окремих працівників, так і для колективу); комплексної мотивації (оцінка та задоволення особистих якостей та індивідуальних потреб)» [1]. Розроблення заходів з удосконалення організаційно-економічного механізму мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах повинно розпочинатися з аналізу існуючого стану і завершуватися реорганізацією самого підприємства з тим, щоб усі працівники були відповідним чином мотивованими.

Висновки. Організаційно-економічний механізм мотивації праці у великих сільськогосподарських підприємствах є доволі складною конструкцією, яка базується на врахуванні індивідуальних особливостей кожного з працівників. Практично неможливо сформувати колективи людей-однодумців, відданих своїй справі однаковою мірою та однозначно високого рівня фаховості і працездатності. У великих колективах серед персоналу завжди

працюють поруч відповідальні та не зовсім відповідальні працівники, працюючі та відверто ледачі, спеціалісти із «золотими руками» і працівники без творчої жилки. Ринковий успіх підприємства, реалізація його місії та цілей забезпечуються вмільм поєднанням активності кращих працівників. Саме на це повинен спрямовуватися процес удосконалення організаційно-економічного механізму мотивації праці.

У малих сільськогосподарських підприємствах, зокрема у фермерських господарствах, цей механізм виглядає, на перший погляд, значно простішим. Але насправді це не так. Він, навпаки, складніший. Якщо у великих сільськогосподарських підприємствах у принципі багато видів робіт замість одного працівника якісніше може виконати інший, то у фермерських господарствах такої заміненості немає. У всіх своїх справах фермер може покладатися лише на самого себе та на членів своєї родини, якщо йдеться про фермерське господарство сімейного типу. В нього не може бути хвиль вищого й нижчого рівня вмотивованості праці. Якщо він розраховує на успішність свого господарства, рівень мотивації його праці високим повинен бути завжди. Він сам повинен підтримувати свою самомотивацію та самоексплуатацію. Тому таким важливим є удосконалення державної аграрної політики, одним з головних завдань якої повинно бути забезпечення умов для того, щоб фермерами ставали найкраще підготовлені для цього особи.

Удосконалення процесу формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств дає змогу досягати позитивних змін в одному з основних складників внутрішнього середовища. Ці зміни одночасно стають результатом їх економічної поведінки і основою перспективних змін у ній. У діалектичній єдності цих процесів досягається підвищення рівня ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бакуліна О.С. Мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах реалізації євроінтеграційних пріоритетів : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня доктора екон. наук. – Житомир, 2015. – 20 с.
2. Гошко Т.Д., Біттер О.А. Формування персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах інтенсивної трудової міграції сільського населення: монографія. – Львів: Вид-во «Растр-7», 2012. – 164 с.
3. Махначова Н.М. Рациональне використання трудових ресурсів на сільськогосподарському підприємстві: теоретичний аспект / Н.М. Махначова // Вісник Миколаївського нац. ун-ту імені В.Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4. – С. 480–481.
4. Пожуєва Т.О. Стратегія управління персоналом – один з основних засобів підвищення продуктивності праці / Т.О. Пожуєва // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2010. – Вип. 43. – С. 247–255.

Анотація. В статті обґрунтовані основні напрями удосконалення формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств з метою підвищення його якості. Предложено в процесі найма працівників використовувати модель компетенцій для кожного робочого місця. Підкреслюється необхідність формування благоприємного корпоративного духу в підприємствах. Обґрунтовані основні заходи по удосконаленню використання персоналу сільськогосподарських підприємств. Сформована система методів мотивації праці, направлена на підвищення його продуктивності.

Ключевые слова: сільськогосподарські підприємства, персонал, формування, використання, мотивація праці, організаційно-економічний механізм.

Summary. The article substantiates the main directions of improvement of the formation and use of personnel of agricultural enterprises in order to improve its quality. It is suggested in the process of hiring employees to use a model of competencies for each workplace. It is emphasized on the necessity of forming a favorable corporate spirit in the enterprises. The basic measures for improving the use of personnel of agricultural enterprises are substantiated. The system of methods of motivation of labor, aimed at increasing its productivity, has been formed.

Key words: agricultural enterprises, personnel, formation, use, motivation of labor, organizational and economic mechanism.

Прокопенко І. В.
*аспірант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Prokopenko I. V.
*Postgraduate Department of Management
and International Business
National University «Lviv Polytechnic»*

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMMERCIALIZATION AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INTELLECTUAL CAPITAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто проблеми комерціалізації інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Виокремлено елементи інтелектуального капіталу, які можуть стати об'єктом комерціалізації. Проаналізовано учасників процесу комерціалізації інтелектуального капіталу та досліджено форми економічного обороту об'єктів інтелектуальної власності машинобудівних підприємств. Формалізовано процес комерціалізації інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Сформовано критерії ефективності комерціалізації інтелектуального капіталу. Побудовано економіко-математичну модель розрахунку ефективності комерціалізації інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, комерціалізація інтелектуального капіталу, об'єкти інтелектуальної власності, процес комерціалізації, учасники комерціалізації, ефективність комерціалізації.

Постановка проблеми. Комерціалізація інтелектуального капіталу (ІК) машинобудівних підприємств залучає результати інтелектуальної діяльності для виробництва продукції і/або для впровадження у економічний обіг із зовнішніми контрагентами. Якщо якісь інтелектуальні ресурси мають високий комерційний потенціал, то їх потрібно захищати від несанкціонованого використання шляхом правової охорони об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). Комерціалізація ОІВ не тотожна з комерціалізацією ІК, оскільки передбачає отримання додаткового доходу від продажу прав на використання захищених об'єктів. Щодо комерціалізації ІК, то вона передбачає приріст ринкової вартості підприємства в процесі його господарської діяльності з використанням нових знань інтелектуально активними працівниками. Комерціалізація ІК чи його елементів має забезпечити власникам бізнесу приріст їх активів, а інвесторам – повернення вкладених коштів та бажаний рівень прибутку. Виходячи з цього, виникає потреба оцінювання ефективності комерціалізації ІК, його окремих елементів та ОІВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комерціалізувати ІК означає перетворити його в об'єкт купівлі-продажу чи комерційного використання (лізинг, франчайзинг, аутсорсинг). Теоретичні підвалини оцінювання об'єктів інтелектуальної власності закладені у роботах Е. Брукінг, Л. Едвінсона [1; 2], які одні з перших виділили ОІВ як самостійний елемент ІК. Науковці, які предметно займалися управлінням ІК, одним із об'єктів цього управління визначали комерціалізацію ІК та його окремих елементів. Окремі аспекти комерціалізації ІК відображені у роботах А.О. Босака, О.І. Тревого [3], Т.О. Гусаковської [4], О.В. Кендюхова [5], Л.І. Лукичевої [6], І.П. Мойсеєнко [7]. Деякі науковці трактують комерціалізацію ІК як логічний наслідок інноваційного розвитку промислових підприємств і підставу для розроблення загальної стратегії їх розвитку

чи окремих проектів. Такий підхід відображено у роботах О.Є. Кузьміна, Н.Я. Петришин, К.О. Дорошкевич [8], Ю.Г. Лисенка [9], І.І. Мазура, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге [10; 11], О.Б. Мних [12], Н.О. Шпака [13] та інших. Питання вибору інструментів оцінювання ефективності ОІВ та їх комерціалізації частково розглянуті у роботах О.Г. Мельник [14], П. Нівена [15], Р. Каплана, Д. Нортон [16], Г. Рамперсада [17]. При цьому огляд сучасних публікацій з питань ІК, проведений Б. Куозо, Дж. Дамі, М. Пальмачо і Р. Ломбарді [18], засвідчує недостатній рівень розробленості теоретичних і прикладних аспектів комерціалізації ІК промислових підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінювання ефективності комерціалізації ІК, його окремих складників та елементів потребує встановлення стандартизованих критеріїв рівня ефективності та вибору часткових показників, які характеризують окремі сторони процесу комерціалізації конкретних ОІВ. Однак вибір цих критеріїв і показників повинен враховувати інтереси учасників процесу комерціалізації, отже потрібно цей процес формалізувати і віднайти межі зони компромісних рішень щодо окремих ОІВ. Подібні дослідження для машинобудівних підприємств комплексно не проводились, існують універсальні методи оцінювання результатів комерціалізації ІК, більшість з яких орієнтована на визначення зміни ринкової вартості бізнесу. Однак ці методи обмежені у використанні з огляду на недостатній рівень розвитку фондового ринку України та небажання власників машинобудівних підприємств інвестувати у довгострокові наукоємні програми та правовий захист наявних ОІВ.

Метою статті є формування інструментарію економічного оцінювання комерціалізації ІК машинобудівних підприємств. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання:

1) ідентифікувати об'єкти комерціалізації ІК, тобто виокремити за певними критеріями ті елементи ІК, які економічно доцільно комерціалізувати без порушення цілісності системи управління ІК;

2) ідентифікувати учасників процесу комерціалізації, виявити їх явні та приховані мотиви, описати зв'язки між ними та власником ІК, спрогнозувати можливі ризики втрати відносин чи зміни умов зовнішнього середовища;

3) виділити форми економічного обігу ОІВ, які підходять для всіх учасників процесу комерціалізації ІК, і/або напрями співпраці технологічного, інформаційного, соціального чи стратегічного характеру;

4) формалізувати процес комерціалізації ІК (виділити його етапи, елементи та зв'язки між ними) з урахуванням вимог учасників і їх ресурсів;

5) сформулювати критерії ефективності комерціалізації ІК для його власників та межі можливих поступок контрагентам в процесі переговорів;

6) створити економіко-математичну модель розрахунку ефективності ІК, модифікації якої дадуть можливість оптимального розподілу ресурсів між окремими складниками ІК з урахуванням обмежень економічного характеру.

Виклад основних результатів дослідження. Продати весь ІК конкретного підприємства без втрати його ідентифікації неможливо. Отже, об'єктом купівлі продажу можуть бути лише окремі елементи ІК. Тоді виникає питання, які з цих елементів варто комерціалізувати, чи є серед них такі, які не можна показувати конкурентам або які не можна відділити від загальної структури ІК без втрати потенціалу його розвитку. Зворотній бік питання: чи існують елементи ІК підприємства, яких варто позбутися з тих чи інших причин (швидке моральне старіння ОІВ, надмірні витрати на утримання в актуальному стані, невідповідність загальній стратегії розвитку бізнесу тощо)?

Об'єкти комерціалізації ІК ми вибираємо, виходячи з можливості підприємства без великих додаткових витрат і шкоди для поточного виробництва перетворити певні елементи ІК у предмет потенційного продажу або частину ринкової вартості з однозначною грошовою оцінкою (табл. 1). Важливо знати, чи адекватною є оцінка конкретного елемента ІК, чи прогнозується приріст його вартості у найближчому майбутньому за рахунок регулювання, чи можна цей елемент відокремити без порушення цілісності системи управління ІК, яке співвідношення цінності використання всередині підприємства і для зовнішніх контрагентів, чи можливе паралельне використання елемента ІК різними користувачами тощо. Відповіді на ці запитання стають основою для ранжування елементів ІК щодо їх здатності і доцільності до комерціалізації.

Всі складники ІК є подільними, і це слід враховувати, так само як і перехресні взаємозв'язки між елементами різних складників. Технологія управління персоналом включає в себе систему обліку, оцінювання та аналізу персоналу; умови праці і принципи стимулювання; систему підвищення кваліфікації і перепідготовки працівників; соціальні взаємодії і корпоративну культуру. Особисті якості працівників дають уявлення про їх фізичне і психологічне здоров'я, мотивацію і систему цінностей, інтелектуальний потенціал і адаптивність тощо.

Подібні висновки можемо зробити і щодо комерціалізації організаційного капіталу – більшість його елементів є невіддільними від загальної структури ІК, однак ОІВ є найбільш придатними до комерціалізації, більше того, є її основою. Однак деякі з ОІВ мають стратегічне значення для отримання довгострокової конкурентної переваги підприємства, тому їх варто комерціалізувати, але не продавати. Інші ОІВ, навпаки, стоять на порозі морального

старіння, і їх варто передавати зацікавленим особам за мінімальну ціну. Під час комерціалізації ОІВ слід зважати на терміни дії майнових прав і захисних документів, ступінь залучення у виробництво, рівень комерційної таємниці та стан справ у конкурентів і на ринку.

Практично непридатні до комерціалізації соціальні елементи ОК: соціальна відповідальність, корпоративна культура та соціальні зв'язки працівників. Однак при цьому ці елементи здатні суттєво збільшувати ринкову вартість підприємства, оскільки в сучасних умовах конкурентоспроможність бізнесу визначається не тільки техніко-економічними параметрами, а й рівнем комунікацій із суспільством, яке реагує через споживачів, зовнішніх контрагентів, громадські інституції та державні органи влади.

Що стосується елементів СК, то найшвидше можна комерціалізувати клієнтський капітал в частині бази даних клієнтів і портфеля замовлень. Однак саме ці елементи і є комерційною таємницею, і передавати своїх споживачів іншим виробникам доцільно тільки в окремих ситуаціях (доступ до нових технологій, спільне виробництво, інвестування чи НДДКР, об'єднання зусиль у боротьбі проти третіх сил, антимонопольні вимоги тощо).

Найбільш мобільними у структурі СК є елементи марочного капіталу, зокрема технології маркетингу (канали розподілу, методи аналізу ринку, корпоративний дизайн, робота з посередниками тощо), реклама і PR та результати маркетингової роботи (логотипи, торгові знаки, торгові марки і бренди). Ці елементи підприємство не мусить створювати самостійно, часто спеціалізовані агенції це роблять набагато ефективніше. До машинобудування це відноситься меншою мірою, але на Заході є чимало прецедентів успішних маркетингових стратегій, розроблених поза межами компанії-замовника.

Внаслідок проведених дій кожному елементу ІК було присвоєно ранг (див. табл. 1), який відповідає черговості і можливості (доцільності) комерціалізації. Чим менший ранг, тим більша ймовірність, що в результаті регулювання ІК відповідний його елемент зазнає комерціалізації. Виходячи з кількості елементів та їх середніх рангів, найперше комерціалізуються елементи ОК, далі – елементи СК, і в останню чергу – ЛК.

Наступним завданням є ідентифікація учасників процесу комерціалізації та встановлення ієрархії зв'язків між ними. Учасників комерціалізації буде як мінімум чотири: автори розробки і/або носії елементів ІК, менеджери підприємства, постачальники ресурсів (власники та інвестори) і користувачі результатів інтелектуальної діяльності. Від ідеї створення нового продукту машинобудування чи суміжної технології до отримання комерційного результату проходить кілька років. За цей час змінюється розподіл ролей учасників, структура фінансування та розподіл витрат і доходів, а зв'язки між учасниками процесу комерціалізації та їх склад іноді зазнають кардинальних і не завжди прогнозованих змін. В умовах середніх і великих машинобудівних підприємств учасників процесу комерціалізації можуть бути десятки (рис. 1).

Результат комерціалізації ІК найбільше залежить від сприйняття споживачами тих інноваційних продуктів та ідей, які пропонуються їм до використання. Різні групи споживачів результатів інтелектуальної діяльності мають різні мотиви та інтереси: споживачі кінцевої продукції хочуть отримати оптимальне співвідношення якості і ціни товарів, покупці ОІВ – максимальний приріст власних доходів, а стратегічні партнери – гарантію довгострокової взаємовигідної співпраці і доступ до наступних розробок. Результати продажу ОІВ залежать і від поточної користності для споживачів, і від їхніх очікувань.

Елементи ІК та їх потенційна здатність до комерціалізації

Складники та елементи ІК	Оцінювання	Приріст вартості	Можливість відокремлення	Цінність внутрішня	Цінність зовнішня	Паралельне використання	Ранг
Людський капітал (ЛК)							
Технологія управління персоналом	Комбіноване	Так	Так	Висока	Невідомо	Можливе	4
Інвестиції у розвиток	Кількісне	Так	Так	Висока	Невідомо	Можливе	12
Особисті якості	Якісне	Невідомо	Ні	Висока	Невідомо	Утруднене	20
Професійні якості	Комбіноване	Так	Так	Висока	Висока	Утруднене	15
Організаційний капітал (ОК)							
ОІВ	Кількісне	Так	Так	Висока	Невідомо	Можливе	1
Технологія управління	Якісне	Невідомо	Невідомо	Висока	Низька	Утруднене	11
Система комунікацій	Кількісне	Так	Так	Висока	Висока	Можливе	9
Інфраструктура і логістика	Комбіноване	Так	Невідомо	Висока	Невідомо	Утруднене	10
НДДКР і дослідницька база	Кількісне	Невідомо	Так	Висока	Висока	Можливе	2
Технології та інновації	Кількісне	Так	Так	Висока	Невідомо	Можливе	3
Соціальна відповідальність	Якісне	Так	Ні	Невідомо	Низька	Утруднене	18
Корпоративна культура	Якісне	Так	Ні	Невідомо	Низька	Неможливе	19
Споживчий капітал (СК)							
База даних клієнтів	Кількісне	Так	Так	Висока	Висока	Утруднене	13
Портфель замовлень	Кількісне	Так	Так	Висока	Висока	Утруднене	8
Відносини з клієнтами	Комбіноване	Так	Ні	Висока	Низька	Неможливе	14
Технології маркетингу	Комбіноване	Так	Так	Висока	Невідомо	Можливе	5
Реклама і PR	Кількісне	Невідомо	Так	Невідомо	Невідомо	Можливе	6
Торгові марки і бренди	Комбіноване	Невідомо	Так	Невідомо	Невідомо	Утруднене	7
Інфраструктурний капітал	Комбіноване	Так	Ні	Невідомо	Низька	Неможливе	16
Соціальний капітал	Якісне	Невідомо	Ні	Невідомо	Низька	Неможливе	17

Джерело: розроблено автором



Рис. 1. Учасники процесу комерціалізації ІК та зв'язки між ними

Джерело: розроблено автором

Зацікавленість і очікування власників ресурсів і факторів виробництва формуються з урахуванням прямої матеріальної вигоди та іміджевих аспектів (визнання результатів своєї праці, причетність до розвитку сучасних технологій, соціальна відповідальність). Керівництво підприємства має враховувати ці інтереси, керуючись принципом розумної доцільності в частині розподілу винагород та юридичного оформлення стосунків з цими учасниками. Слід зважати також і на те, що конкуренти можуть схилити носіїв ідей до співпраці, обіцяючи значний приріст заробітку чи маніпулюючи амбіціями розробників.

Після дослідження складу учасників процесу комерціалізації ІК, їх позицій та намірів потрібно визначитися, в яких формах здійснювати комерціалізацію ОІВ. Якщо вважати, що ОІВ вже юридично оформлений і захищений, то має бути дієвий механізм вибору оптимального способу його залучення в економічний оборот. Для цього слід обрати критерії, зважити їх і оцінити їх значення за кожним з можливих способів комерціалізації (табл. 2).

Всі обрані критерії k_1, \dots, k_7 відображають можливі витрати, ризики чи загрози з боку ринку і контрагентів. Ваги критеріїв (w_i) встановлюємо, виходячи з реалій сьогодення і пріоритетів розвитку ІК окремих підприємств ($\sum w_i = 1$). Чим менше значення за кожним критерієм ($k_i \in [0; 1]$), тим краще для підприємства. Загальну оцінку (I_k) кожної форми комерціалізації розраховуємо як суму добутоків оцінок за критеріями та їх ваг ($I_k = \sum w_i k_i$). Чим менше значення I_k , тим вищий пріоритет матиме ця форма комерціалізації ОІВ з погляду витрат і ризиків.

На відміну від купівлі-продажу матеріальних активів, елементи ІК під час їх комерціалізації не можуть бути точно обліковані. Предметом переговорів під час набуття прав інтелектуальної власності є не тільки сам предмет угоди, а й умови його використання, відтворення, передачі третім особам, спосіб дотримання комерційної таємниці тощо. Багато важить і спосіб оплати за набуті ОІВ: якщо продавець прогнозує швидке моральне старіння ОІВ, то, ймовірно, наполягатиме на паушальному платежі; якщо ж вірить у довготривале і прибуткове використання – йому буде вигіднішим роялті; за ймовірного кумулятивного ефекту інноваційного розвитку бізнесу покушпа цілком природно вимагати від нього частку у прибутку або й у власності.

Формалізація процесу комерціалізації ІК полягає у виділенні його стадій, поділі їх на елементи та описі зв'язків між ними. При цьому враховуються особливості співпраці зі стейкхолдерами, ресурсні обмеження та стратегія розвитку підприємства. Машинобудівні підприємства розробляють технологічно нові товари, інноваційний цикл яких доволі тривалий.

Кожне підприємство володіє ІК навіть в тому разі, коли нічого не робить для його розвитку і комерціалізації. Тому на першій стадії процесу комерціалізації ІК слід здійснити

його аудит, тобто дослідити всі складники ІК та вплив на них факторів внутрішнього і зовнішнього середовища (рис. 2).

За результатами такого аудиту формується звіт, який стає основою для розроблення (удосконалення) стратегії формування, розвитку і комерціалізації ІК. На другій стадії процесу має бути дана відповідь на питання щодо поділу наявних та розроблених елементів ІК на внутрішні і зовнішні. Складність формування цих стратегій полягає в тому, що ІК є динамічним, так само як і фактори зовнішнього середовища. Це означає, що ОІВ, які сьогодні було призначені суто для внутрішнього використання, завтра можуть стати об'єктами купівлі-продажу і, навпаки, комерціалізовані ОІВ з часом можуть втратити привабливість для споживачів, і їх доведеться якось використовувати всередині підприємства.

Третя стадія процесу комерціалізації ІК є тактичним плануванням, коли на основі прийнятої стратегії розробляються конкретні напрями розвитку ІК. Кількість та склад цих напрямів різні, але вони повинні охоплювати елементи трьох основних складників ІК: людського, організаційного та споживчого капіталу. Для кожного з виділених напрямів розробляють елементи системи контролю, регулювання та моніторингу, які, як мінімум, призначені відслідковувати відповідні витрати і доходи (економію), окремі показники та кінцеву ефективність протягом усього процесу комерціалізації ІК. Фактично на цій четвертій стадії процесу комерціалізації ІК створюється модуль інформаційної системи підприємства, який представляє собою базу даних, пов'язану через канали зв'язку і документообіг з релевантними підсистемами управління. Однією з найбільших концептуальних проблем цієї стадії процесу комерціалізації ІК є вибір способу інформаційного забезпечення системи управління ІК – централізованого, децентралізованого чи зустрічного.

Якщо перші чотири стадії процесу комерціалізації ІК були підготовчими, то на п'ятій стадії вже відбувається робота з пошуку та вибору потенційних партнерів і контрагентів. Для кожної групи (постачальники, інвестори, посередники, партнери споживачі тощо) слід встановити критерії вибору та межі їх зміни, показники оцінювання контрагентів в межах встановлених критеріїв, розробити процедури пошуку і відбору та підготувати варіанти комерційних пропозицій. Отримані дані вносяться в інтегровану базу даних і є основою для подальшого аналізу та прийняття управлінських рішень.

Коли питання з контрагентами вирішене, тобто маємо перелік стейкхолдерів і варіанти їх комбінування, можна приступати до врегулювання прав власності на елементи ІК. Шоста стадія процесу комерціалізації ІК починається з інвентаризації наявних ОІВ, які вже пройшли юридичне оформлення, їх оцінювання та перевірки відображення на балансі підприємства. За потреби здійснюється переоцінка нематеріальних активів, неактуальні списуються, і вже ці уточнені дані стають основою для планування внутрішнього використання ОІВ. Для тих ОІВ, які підлягають комерціалізації,

Таблиця 2

Матриця вибору форми комерціалізації ОІВ з погляду витрат і ризиків

Форми комерціалізації	Критерії вибору							
	Час (k_1), $w_1=0,1$	Витрати (k_2), $w_2=0,15$	Невизначеність оцінки (k_3), $w_3=0,1$	Опір ринку (k_4), $w_4=0,15$	Втрата контролю (k_5), $w_5=0,2$	Юридичні складнощі (k_6), $w_6=0,1$	Зменшення корисності (k_7), $w_7=0,2$	Зведена оцінка (I_k)
Продаж ліцензії	0,2	0,1	0,3	0,25	0,4	0,25	0,35	0,278
Продаж патенту	0,25	0,15	0,4	0,3	0,8	0,3	0,5	0,423
Лізинг	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,155
Франчайзинг	0,5	0,2	0,4	0,15	0,15	0,2	0,1	0,213
Спільне використання	0,15	0,05	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,178
Внесок до статуту	0,1	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,055

Джерело: розроблено автором

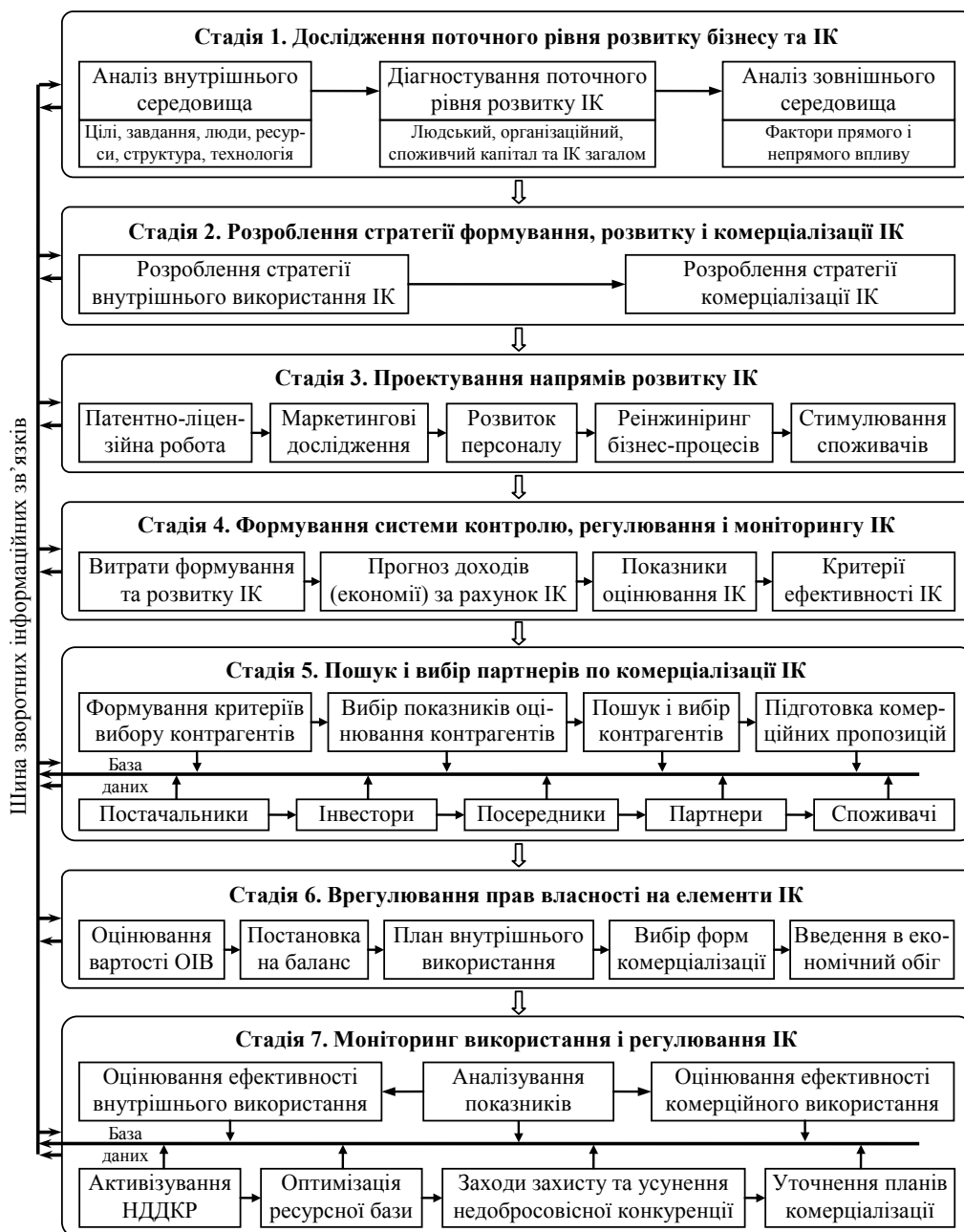


Рис. 2. Процес комерціалізації ІК машинобудівного підприємства

Джерело: розроблено автором

слід обрати форми введення в економічний обіг з урахуванням інтересів та специфіки діяльності обраних контрагентів. Підставою для вибору конкретних форм комерціалізації ОІВ є відповідні витрати і ризики (див. табл. 2), прогнозовані доходи та результати переговорів із контрагентами.

Заключним етапом комерціалізації є забезпечення моніторингу і регулювання ІК одночасно за двома напрямками: внутрішнім і зовнішнім. Обрані на четвертій стадії процесу комерціалізації ІК показники постійно оновлюються в інтегрованій базі даних, їх розрахунок ведеться автоматизовано і за виходу за встановлені межі відповідна інформація надходить до відповідальних осіб. Наслідком моніторингу є регулювання процесу комерціалізації ІК, яке може виявлятися в активізації НДДКР, оптимізації ресурсної бази, захисту інформації та майнових прав, недопущенні недобросовісної конкуренції, уточненні планів комерціалізації, зміні системи матеріального стимулювання тощо.

Економіко-математична модель розрахунку ефективності ІК базується на лінійній оптимізації кількох функцій мети. Лінійність поданих залежностей є умовною, ми не враховуємо ймовірність настання форс-мажорних обставин і не ставимо жорстких обмежень. Таке спрощення виправдане двома причинами: по-перше, відносно простий розрахунок робить пропонувану модель придатною для практичного використання в умовах підприємств, які не володіють великими обчислювальними потужностями; по-друге, світовий досвід використання подібних моделей засвідчує, що їх точність цілком задовільна для потреб бізнесу.

Ми сформулювали три функції мети, першою з яких є мінімізація витрат, пов'язаних зі створенням та комерціалізацією окремих ОІВ. Під ОІВ ми розуміємо не тільки традиційні технологічні рішення чи інноваційні продукти, а всі елементи ІК, які можуть бути відчужені і передані у власність іншим суб'єктам господарювання (технології

управління, бази даних клієнтів, методології роботи з персоналом, структури інформаційних систем тощо). Аналітичним виразом першої функції мети є алгебраїчна сума витрат комерціалізації на кожній з ОІВ:

$$F_1(x) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k x_{ij} \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$x_{ij} = a_{ij} + b_{ij} * \gamma_{ij}, \quad (2)$$

де x_{ij} – витрати на створення і комерціалізацію i -го ОІВ на j -й стадії, грн.; a_{ij} – закладені до бюджету початкові витрати на i -й ОІВ на j -й стадії, грн.; b_{ij} – витрати, профінансовані ззовні на i -й ОІВ на j -й стадії, грн.; γ_{ij} – вартість залученого капіталу на i -й ОІВ на j -й стадії, %; $i \in \overline{1, n}$ – кількість ОІВ, які підлягають комерціалізації, од.; $j \in \overline{1, k}$ – кількість стадій комерціалізації, од.

Витрати на комерціалізацію підлягають певним обмеженням, а саме:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k a_{ij} \leq 0,9A_i, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k b_{ij} * \gamma_{ij} \leq 0,75B_i, \quad (4)$$

$$\gamma_{ij} \leq 2d, \quad (5)$$

де A_i – бюджет комерціалізації i -го ОІВ, грн. (коefficient 0,9 означає, що 10% бюджету зарезервовано для післяпродажного обслуговування ОІВ); B_i – обсяг активів підприємства, які слугують забезпеченням зовнішніх запозичень для потреб комерціалізації i -го ОІВ, грн. (середня ліквідність цих активів 0,75); d – облікова ставка НБУ на момент бюджетування комерціалізації ІК, %.

Другою функцією мети є мінімізація негативних відхилень фактично отриманого доходу від прогнозованого:

$$F_2(y) = \sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^m y_{il} \rightarrow \min, \quad (6)$$

$$y_{il} = \left| \frac{y_{il}^1 - y_{il}^0}{y_{il}^0} \right|, \quad (7)$$

$$y_{il}^1 = c_{il} + r_{il} * t_{il}, \quad (8)$$

де y_{il} – негативні відхилення отриманого доходу від очікуваного від продажу i -го ОІВ l -му покупцю, coefficient; y_{il}^1, y_{il}^0 – доходи отримані і очікувані від продажу i -го ОІВ l -му покупцю, грн.; c_{il} – паушальний платіж або фіксована частка платежу l -го покупця зі i -й ОІВ, грн.; r_{il} – роялті або періодичний платіж l -го покупця зі i -й ОІВ, грн.; t_{il} – кількість періодів сплати роялті, од. $l \in \overline{1, m}$ – кількість потенційних покупців ОІВ, од.

Обмеженням до цієї цільової функції є кількість періодів сплати роялті:

$$t_{il} \leq T_i, \quad (9)$$

де T_i – мінімальна (прогнозована) кількість періодів корисного використання i -го ОІВ до настання морального старіння, од.

Третьою, найскладнішою цільовою функцією є мінімізація негативних відхилень фактичних показників рівня розвитку складових ІК від запланованих:

$$F_3(z) = \sum_{s=1}^r \sum_{q=1}^w z_{sq} \rightarrow \min, \quad (10)$$

$$z_{sq} = \left| \frac{z_{sq}^1 - z_{sq}^0}{z_{sq}^0} \right|, \quad (11)$$

де z_{sq}^1, z_{sq}^0 – фактичні і планові значення показників розвитку складників ІК; $s \in \overline{1, r}$ – к-ть груп показників, од. $q \in \overline{1, w}$ – к-ть показників в s -й групі, од.

Кількість груп показників не менше чотирьох ($s \geq 4$) за кількістю складників ІК та групи інтегральних показників. За потреби можна виділяти окремі групи показників для характеристики ключових елементів ІК.

Сформована економіко-математична модель оптимізації комерціалізації ІК має три цільові функції $F_1(x), F_2(y), F_3(z)$, які мають однакову важливість, якщо немає додаткових вимог до структури витрат на формування, розвитку і комерціалізацію ОІВ чи жорстких обмежень на ключові показники (рівень прибутковості, кількість одночасно проданих ліцензій, повнота доступу до інформації чи юридичні застереження щодо її використання і передачі третім особам).

Після здійснення рівномірної оптимізації шляхом побудови доповненої задачі моделі (1÷11) набуде вигляду:

$$\left\{ \begin{array}{l} \varphi \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k a_{ij} \leq 0,9A_i \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k b_{ij} * \gamma_{ij} \leq 0,75B_i \\ \gamma_{ij} \leq 2d \\ t_{il} \leq T_i \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k (a_{ij} + b_{ij} * \gamma_{ij}) + F_1^* * \varphi \geq F_1^* \\ \sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^m \left| \frac{c_{il} + r_{il} * t_{il} - y_{il}^0}{y_{il}^0} \right| + F_2^* * \varphi \geq F_2^* \\ \sum_{s=1}^r \sum_{q=1}^w \left| \frac{z_{sq}^1 - z_{sq}^0}{z_{sq}^0} \right| + F_3^* * \varphi \geq F_3^* \\ \varphi, a_{ij}, b_{ij}, \gamma_{ij}, c_{il}, r_{il}, t_{il}, y_{il}^0, z_{sq}^1, z_{sq}^0, A_i, B_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (12)$$

де φ – відносно погіршення оптимуму кожної функції мети, отриманого при частковому розв'язку (за умови, що функції $F_1(x), F_2(y), F_3(z)$ мають однакову вагу); F_1^*, F_2^*, F_3^* – оптимальні значення цільових функцій $F_1(x), F_2(y), F_3(z)$, отримані при частковому розв'язку (їх можна приймати за еталон).

Результати розв'язків рівнянь моделі (12) є підставою для регулювання процесів формування, розвитку і комерціалізації ІК та його елементів у наступних періодах. Модель має універсальний характер, однак найкращі результати вона дає під час дослідження однотипних ОІВ. В умовах машинобудівних підприємств це промислові зразки, інноваційна продукція, патенти на винаходи, конструктивні елементи і технологічні покращення. За потреби цю модель можна використовувати для визначення оптимального механізму регулювання баз даних та інформаційного забезпечення виробничої та інтелектуальної діяльності підприємств.

Суттєвою перевагою сформованої моделі є її модульність, тобто функції мети можна по чергові виокремлювати або додавати інші цільові функції. Оскільки фактори зовнішнього середовища швидко змінюються, то ті самі розрахунки доведеться здійснювати кілька разів на різних стадіях комерціалізації ОІВ. При цьому вартісні показники слід індексувати, бо в умовах високої інфляції та девальвації національної грошової одиниці їх реальне значення в різні періоди часу буде різним. Більшість таких змін можна врахувати шляхом коригування вхідних даних базової моделі і/або накладанням додаткових обмежень.

Висновки. Потенційну здатність елементів ІК до комерціалізації ми пропонуємо визначати за критеріями точності оцінювання, приросту вартості, можливості відокремлення, співвідношення внутрішньої і зовнішньої цінності та можливості паралельного використання. При цьому слід зважати на інтереси окремих учасників процесу комерціалізації ІК.

Результат комерціалізації ОІВ напряму залежить від правильності вибору її форми. Розроблена матриця вибору форми комерціалізації ОІВ з погляду витрат і ризиків дозволяє з високим рівнем точності визначити альтерна-

тивний спосіб передачі НМА. При цьому до уваги приймають показники, які характеризують час, витрати, невизначеність оцінки, опір ринку, можливість втрати контролю, виникнення юридичних складностей чи зменшення корисності для одного або кількох учасників угоди.

Розроблено процес комерціалізації ІК машинобудівного підприємства, який складається з семи послідовних стадій, починаючи з дослідження поточного рівня розвитку бізнесу та ІК і закінчуючи моніторингом його використання і регулювання. Формалізація стадій процесу комерціалізації ІК

та їх елементів дала змогу сформувавши економіко-математичну модель оптимізації регулювання ІК на основі трьох функцій мети, таких як мінімізація витрат на створення та комерціалізацію ОІВ, мінімізація негативних відхилень фактично отриманого доходу від прогнозованого, мінімізація негативних відхилень фактичних показників рівня розвитку складників ІК від запланованих. Ця модель має універсальний характер і дає змогу розраховувати оптимальні показники витрат, доходів і ефективності комерціалізації ІК та його складників чи окремих ОІВ.

Список використаних джерел:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал [Текст] : [монография] / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях [Текст] : [монография] / Эдвинссон Л. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 248 с.
3. Босак А.О. Економічне оцінювання та розвиток комунікацій в системі управління інтелектуальним капіталом підприємства : [монография] / А.О. Босак, О.І. Тревого; за ред. проф., д.е.н. О.Є. Кузьміна. – Львів: СТ «Міські інформаційні системи», 2015. – 326 с.
4. Гусаковська Т.О. Управління інтелектуальною власністю підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Т.О. Гусаковська ; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2009.
5. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [Текст] / О.В. Кендюхов; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.
6. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособие] / Л.И. Лукичева. – 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2008. – 552 с.
7. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом [Текст] : монография / І.П. Мойсеєнко. – Л. : Аверс, 2007. – 303 с.
8. Кузьмін О.Є. Стратегічна діяльність підприємств : технології планування та побудова карт : [монография] / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, К.О. Дорошкевич. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. – 320 с. Бібліогр. : С. 284–319.
9. Лысенко Ю.Г. Экономика и кибернетика предприятия: Современные инструменты управления [монография] / Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 356 с.
10. Мазур И.И. Управление проектами [Текст]: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге и др.; под ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М. : Издательство «Омега-Л», 2012. – 960 с.
11. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. [справочное пособие]; под ред. И.И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.
12. Мних О.Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика : [монография] / О.Б. Мних. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
13. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : [монография] / Н.О. Шпак. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 328 с.
14. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств : полікритеріальна концепція та інструментарій : [монография] / О.Г. Мельник. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
15. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом : максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Нивен [пер. с англ.] – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
16. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard : Translating Strategy into Action Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston : HBS Press, 1996.
17. Rampersad Hubert K. Kompleksowa Karta Wyników / Hubert K. Rampersad. – Warszawa : Wydawnictwo PLACET, 2004. – 392 p. Tytuł oryginalny : Total Performance Scorecard Reinventing Management to Achieve Performance with Integrity by dr. Hubert K. Rampersad.
18. Cuzzo B. Intellectual capital disclosure: a structured literature review / Benedetta Cuzzo, John Dumay, Matteo Palmaccio, Rosa Lombardi // Journal of Intellectual Capital. – 2017. – Volume 18, Issue 1. – P. 9–28.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы коммерциализации интеллектуального капитала машиностроительных предприятий. Выделены элементы интеллектуального капитала, которые могут стать объектом коммерциализации. Исследованы участники процесса коммерциализации интеллектуального капитала и формы экономического оборота объектов интеллектуальной собственности машиностроительных предприятий. Формализован процесс коммерциализации интеллектуального капитала машиностроительных предприятий. Определены критерии эффективности коммерциализации интеллектуального капитала. Построена экономико-математическая модель расчета эффективности коммерциализации интеллектуального капитала машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, коммерциализация интеллектуального капитала, объекты интеллектуальной собственности, процесс коммерциализации, участники коммерциализации, эффективность коммерциализации.

Summary. The problem of commercialization of intellectual capital of machine-building enterprises is considered in the paper. The elements of intellectual capital that can be commercialized are highlighted. The participants of the process of commercialization of intellectual capital are analyzed and forms of economic turnover of objects of intellectual property of machine-building enterprises are investigated. Formalized process of commercialization of intellectual capital of machine-building enterprises. The criteria for the effectiveness of the commercialization of intellectual capital are formed. The economic-mathematical model of calculating the efficiency of commercialization of intellectual capital of machine-building enterprises is constructed.

Key words: intellectual capital, commercialization of intellectual capital, intellectual property objects, commercialization process, participants of commercialization, efficiency of commercialization.

П'янкova O. B.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ралко O. C.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Piankova O. V.

*PhD (in Economics),
Associate Professor of International
Economic Relations Department,
Kyiv National University of Trade and Economics*

Ralko O. S.

*PhD (in Economics),
Associate Professor of Production and
Investment Management Department, National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine*

КРИЗА ЯК СКЛАДНИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

CRISIS AS A COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до визначення кризи розвитку як закономірного складника життєвого циклу економічних систем, приділено увагу теоретичним аспектам визначення її ролі у життєвому циклі організації. Автори за результатами проведеного аналізу дійшли висновку, що послідовність етапів життєвого циклу підприємства не є незворотним процесом, на будь-якому етапі життєвого циклу підприємство може припинити свою діяльність, перейти до наступного етапу, подовжити перебування на поточному етапі розвитку або перейти до попереднього етапу. Припинення діяльності підприємства на будь-якому з етапів його життєвого циклу означає, що підприємство не змогло подолати проблеми та кризи, що притаманні його поточному стану. Продовження перебування підприємства на певному етапі свідчить про високий рівень пристосованості підприємства до умов функціонування цього етапу; розуміння проблем, певною мірою готовність до їх вирішення. Перехід до попереднього етапу розвитку означає, що у керівництва та власників підприємства є чітке розуміння поточної позиції підприємства та проблем у його функціонуванні, готовність до змін та їх здійснення.

Ключові слова: криза розвитку, життєвий цикл, економічна система, модель організаційного розвитку.

Постановка проблеми. Розробленню та дослідженню концепції життєвого циклу економічних систем, їх розвитку присвячені роботи багатьох науковців [1–4]. Більшість розглядає життєвий цикл як сукупність послідовних етапів, що має пройти організація від виникнення ідеї до завершення діяльності. На відміну від усталеної думки, згідно з якою криза є випробовуванням, нами поставлено за мету дослідити кризу розвитку економічної системи як необхідність, що є індикатором життєздатності, тестує, стимулює та створює нові можливості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження етапів життєвого циклу компанії відбувається у взаємозв'язку з поняттям організаційної ефективності, організаційної культури, стратегічної орієнтації, підприємництва, кризових явищ.

Особливої уваги в контексті теорії життєвого циклу заслуговує розгляд кризи як закономірного складника розвитку. Зазначена проблематика простежується у наукових доробках Л. Грейнера [1], І. Адізеса [2–3], В. Байнева [4].

Мета статті полягає в акцентуванні уваги на потребі вивчення ролі кризи у розвитку економічних систем, розуміння її позитивного стимулюючого впливу на життєздатність та стійкість у перспективі, сануючого ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Появою моделі організаційного розвитку наукова спільнота завдячує американському вченому Ларрі Грейнеру, котрий у 1972 році опублікував статтю «Evolution and revolution as organizations grow», ідеї якої набули поширення серед науковців капіталістичних країн, а згодом, після публікації російською мовою [1], і в країнах пострадянського простору.

Згідно з теорією майбутнє забезпечується минулим, тобто можливість розвитку зумовлюється попередньою діяльністю. Науковець виокремив стадії розвитку організації, наголошував на їх послідовності та акцентував увагу на факторах віку та розміру компанії, еволюційному та революційному розвитку, особливостях розвитку галузі (рис. 1).

На думку Л. Грейнера, кожна зі стадій об'єднує в собі періоди еволюційного та революційного розвитку. Тривалий еволюційний період характеризується неспішним організаційним розвитком, накопиченням протиріч всередині системи та провокує власну революцію в межах організації, а перехід до наступного етапу життєвого циклу відбувається через пошук виходу з кризи. Тобто криза є закономірним процесом та свідченням щодо «переростання», досягнення організацією певної межі, в якій обов'язково мають відбутися зміни. Для кожного

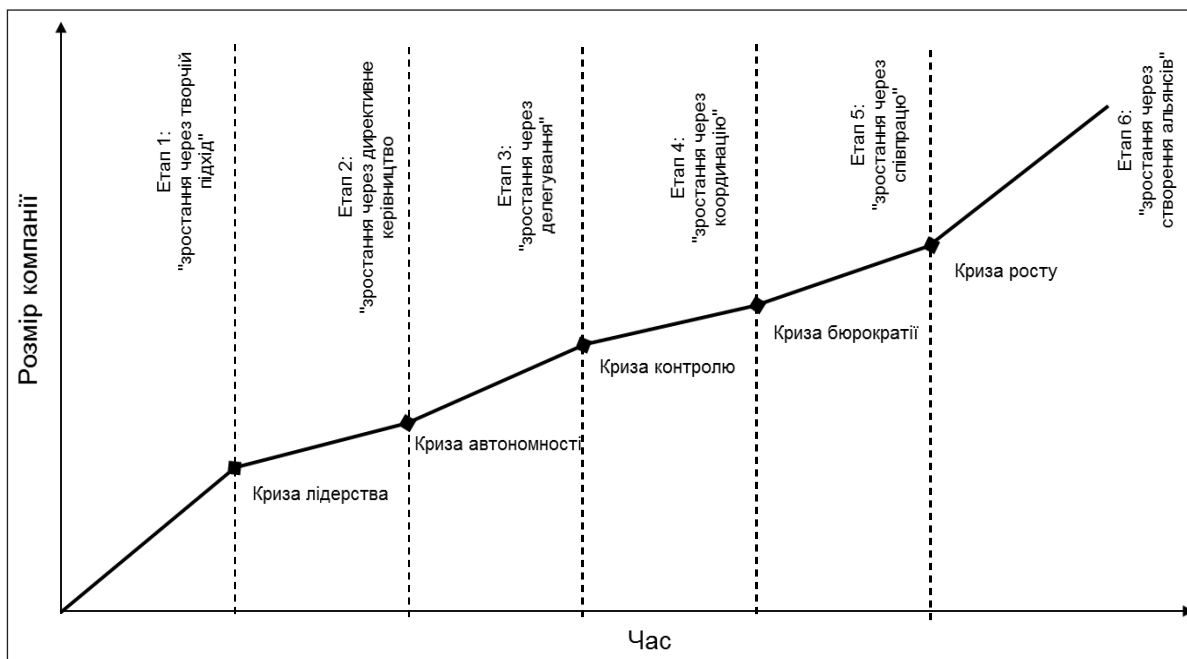


Рис. 1. Модель організаційного розвитку Ларрі Грейнера

з етапів життєвого циклу науковцем виділено окремий, характерний саме йому вид кризи. Так, за Л. Грейнером, етап «Зростання через креативність» завершується «кризою лідерства», адже з часом, коли лише ідеї та ентузіазму стає замало, виникає потреба професійного управління.

За умови, що організація пододала першу кризу, вона здатна перейти до «Зростання через директивне керівництво». На цьому етапі організація продовжує розвиток: зростають обсяги виробництва, чисельність працівників, прибутковість, ефективна робота налагоджується через професійне виконання функцій менеджменту. Організація перетворюється на злагоджено діючу систему, однак стає дещо «громіздкою», а отже, не встигає вчасно реагувати на екзогенні впливи та відчуває потребу подолання «кризи автономії».

Подальший розвиток перетворює організацію на більш складну систему. Нездатність керівництва охопити все у стрімко зростаючій організації активізує процес концентрації зусиль на стратегічних питаннях та делегування поточних. Як наслідок, виникає «криза контролю», єдиним виходом з якої є побудова системи координації дій в організації.

Наступним етапом розвитку, на думку науковця, є «Зростання через координацію». Для цього періоду життя стають характерними подальше ускладнення структури організації та, як результат, зростання управлінського апарату. Поступове погіршення управлінської ефективності приводить до «кризи тяганини» або «бюрократії».

Потреба у змінах стимулює організацію перейти до наступного етапу «Співпраці», котрий передбачає розуміння необхідності подолання спільними зусиллями проявів бюрократизації, перетворення системи на більш гнучку та реагуючу. Цьому сприяють скорочення управлінь, введення консультантів, характерним стає матричний тип організаційної структури. Особливої уваги на цьому етапі набуває командна робота та самоконтроль, інформаційне забезпечення, професійний розвиток та привнесення в роботу нового, «свіжого». Однак, на думку науковця та його послідовників, і цей розвиток з часом приведе до нової кризи, адже організація накопичить внутрішні протиріччя і відчує, наприклад, кризу «психологічної втоми» або «кризу довіри» як наслідок виснаження від інтенсивної роботи в команді, котра орієнтована на інноваційний розвиток.

Саме цією стадією Л. Грейнер закінчив модель організаційного розвитку у 70-х роках, однак у 1998 році доповнив її шостою стадією: «Зростання через створення альянсів». У разі успішного подолання кризи організація здатна продовжити розвиток, поєднуючи «звичайний» складник, що передбачає забезпечення стандартних оперативних рішень, та «рефлексивну» частину, що концентрує увагу на нових, перспективних сферах діяльності. Практично це може реалізуватися через диверсифікацію чи конгломеративну інтеграцію.

Науковець зауважує, що завершенням зазначеної стадії стане «нова криза», на нашу думку, «криза концентрації».

На відміну від Л. Грейнера, модель котрою концентрує увагу лише на розвитку, І. Адісес, досліджуючи життя корпорації, наголошує на його подібності до життя біологічних систем, циклічності та представляє як сукупність етапів життєвого циклу (від створення організації до її «смерті»).

Симбергічна методологія являє собою «симбіотичний процес, що підвищує усвідомлення взаємозв'язків та забезпечених ними користностей, та синергетичний процес, в якому інтегроване та взаємопов'язане багатоманіття доповнюється потенціалом росту» [2].

Модель І. Адісеса (рис. 2) допомагає ідентифікувати етап життєвого циклу компанії, на основі запронованих характеристик нормальних та аномальних проблем оцінити стійкість компанії до кризових явищ, попередити окремі види кризи та уникнути «паستок».

Модель ґрунтується на ототоженні життєвого циклу з періодом повноцінного життя, а організації – з біологічною системою. Життєвий цикл має вигляд кривої дзвіноподібної форми, що уособлює організаційну стійкість як здатність організації бути ефективною та продуктивною в короткостроковій та довгостроковій перспективі [2].

Науковець ілюструє життєвий цикл через поєднання висхідної та низхідної хвилі, що об'єднують 10 етапів, таких як «залицяння», «дитинство», «давай-давай», «юність», «розквіт», «стабільність», «аристократизм», «рання бюрократизація або Салем-сіті», «бюрократизація» та «смерть». Доречно відзначити, що автор моделі наполягає на послідовності проходження всіх етапів та можливості переходу до наступного лише за умови розв'язання проблем, характерних для попереднього етапу.



Рис. 2. Етапи життєвого циклу організації як економічної системи за І. Адієсом

Всі проблеми (ознаки кризових явищ) поділяються на закономірні, притаманні стадії «хвороби росту», які організація здатна подолати власними силами, та кризи, що вимагають швидкого реагування. Не виявлені та не подолані вчасно «дитячі хвороби» вимагають тривалого та складного лікування, а іноді набувають хронічного характеру та перетворюються на патології.

Висхідна хвиля за І. Адієсом починається з етапу «Courtship» («Залицання»), для якого характерними є прихильність до ідеї, здатність ризикувати, збереження автором ідеї повного контролю.

Особливої уваги заслуговує прив'язаність ініціатора до ідеї, адже у разі відсутності стійкої прихильності життєвий цикл може закінчитися на етапі «залицання» через те, що «захоплення» ідеєю минуло, а компанія потрапить у пастку «захоплення».

Саме тут проявляється перша «хвороба росту», на нашу думку, специфічна «криза стартапу», пов'язана зі значним фінансовим ризиком та ризиком нездатності втілити ідею.

Перехід до стадії «Infancy» («Дитинство») констатує початок розвитку організації у фізичному розумінні, мікро-система в цей період є слабкою, з постійною потребою фінансування та плідної праці засновників. Організація не є структурованою, відносини між працівниками неформальні, управлінські рішення мають прийматися миттєво, діяльність перетворюється на виживання та подолання проявів кризи.

Внутрішня несистемність, що посилює перетворення поточних проблем у кризові явища, розчарування засновників через співпрацю з венчурами, необґрунтоване зниження цін з метою збільшення виручки, подальша втрата контролю над організацією у поєднанні з високим ризиком відторгнення ринком запропонованого продукту чи послуги загрожує смертю в дитинстві.

Перехід на наступний етап символізує перші успіхи у бізнесі. Стадія «Go-go» («Давай-давай») демонструє швидке зростання обсягів продажу, подолання проблеми жорсткої нестачі фінансів.

Однак виникають нові загрози, цитуючи І. Адієса, «якщо «дитинство» – це управління кризами, то етап «давай-давай» – це криза, що породжується управлінням» [2, с. 63]. Ознаки кризи: вдалий початок спонукає засновника до ідеї легкої диверсифікації бізнесу, наслідки чого можуть бути фатальними для організації; на цьому етапі відсутня стратегія, підприємство працює навмання, воно не є адаптованим, лише реагуючим на виклики зовнішнього середовища. Все це відбувається через те, що власник через побоювання втрати контролю ігнорує необхідність найму спеціалістів, а делегує повноваження лише членам родини та близьким друзям, залишаючи за собою право прийняття остаточного

рішення. Нерозуміння того, що на цьому етапі компанія потребує адміністрування та внутрішньої інтеграції, назване «пасткою засновника або родини», наслідком потрапляння до якої може бути передчасна загибель організації, в тому числі з причини примусового банкрутства.

Глибока криза, за І. Адієсом, лікує організації від самовпевненості та стає каталізатором переходу до стадії «Юність» через розроблення правил та норм, створення організуючої підсистеми.

Наступний етап життєвого циклу автор характеризує як період другого народження, духовного перетворення організації [2]. Саме «Adolescence» («Юність») визначена як тривалий, болісний період та один з-поміж трьох найбільш критичних. Адже тепер необхідно перетворити «родинний бізнес», що діє імпульсивно, на організацію, котра працює динамічно, але системно. Це

можливо через вирішення питань щодо визначення цілей подальшого розвитку, передачі засновником повноважень професійним управлінцям, зміни системи керівництва та, як наслідок, формування організаційної культури. Саме для цього етапу характерною є децентралізація, тобто передача відповідальності за управлінські рішення. Кризова ситуація, що характеризується нездатністю засновника прийняти організаційні зміни та переоцінити свою роль, мають наслідком пастку «підприємця, який не відбудвся», а неможливість вирішення протиріч між засновниками та менеджерами, «старими» і «новими» співробітниками, приводить до «передчасного старіння» організації.

Загострює кризу необхідність зміни напряму мислення, розуміння, що «чим більше, тим краще» – девіз минулого, а майбутнє можливе лише під гаслом «чим краще, тим більше» [2, с. 49]. Завершеність цього етапу демонструють ефективна управлінська система та новий стиль управління.

Винагородою за подолання ознак «підліткової» кризи є перехід до стадії «Prime» («Розквіт»). Ця фаза є заключною у висхідній хвилі життєвого циклу, періодом досягнення організацією балансу між гнучкістю та самоконтролем. Науковець описує організацію як стійку, прибуткову, орієнтовану на результат та розвиток систему.

«Розквіт» – період формування «конституції», визначення центрів управління, співвідношення процесів та функціональних систем. На відміну від попередніх етапів-випробувань, що були насичені пастками та загрозами, цей за умови зупинки розвитку може стати усіченим у часі.

Початок етапу «Stability» («Стабілізація») – знаходження на гребені хвилі, точка балансу між контролем та гнучкістю організації, є свідченням закінчення росту та початку старіння організації, час осмислення пройденого та координації дій щодо якомога довшого утримання балансу, а за його втрати – перетворення низхідної хвилі на більш тривалу та пологіу. Стабілізація стає синонімом втрати гнучкості, відмови від інноваційного розвитку, орієнтації не на перспективу, а на поточні справи. Результатом нерозуміння бездіяльності керівництва може стати криза довіри, що виявляється насамперед у втраті персоналом мотивації та зростання спротиву до змін.

За зауваженням І. Адієса, подальші переходи від одного до іншого етапів стають менш чутливими, система просто поволі згасає.

Для етапу «Аристократизм» характерним є пафос, формалізованість, показова консервативність, заперечення кризових явищ, навіть ознак локальних криз.

Антикризові заходи на цьому етапі життя є ігноруванням реальності, а ілюстрацією до зазначеного є згаданий автором теорії синдром «Фінци-Контіні».

Проявом кризи в періоді «Салем-Сіті» є початок «охоти на відьом», Боротьба за виживання не організації загалом, а кожного окремо суттєво відволікає від сигнальних індикаторів кризи, що лише посилює її. Корпоративна криза прогресує через різницю інтересів акціонерів, менеджерів, виробничого персоналу. На другий план відходять питання дивідендів та доходності інвестицій.

Відсутність вчасної реорганізації приводить до поглиблення кризи та стимулює перехід до фази «Бюрократизація». Організацію рятує фінансування з екзогенних джерел, характерними стають втрата гнучкості, концентрація уваги на посиленому контролі. Криза набуває системного характеру.

За відсутності реальних заходів антикризового характеру організація помирає.

Запропонована модель є корисною під час діагностики локальних (організаційних та управлінських) криз підприємства залежно від етапу життєвого циклу та розроблення антикризових заходів. Науковець вбачає пріоритетним антикризовим заходом вдале поєднання та використання комбінації стилів керівництва на різних етапах.

Дещо інший погляд на кризові явища у розвитку компанії пропонує білоруський науковець В. Байнев [4]. Учений виділяє кризові точки розвитку організації в багатовимірній системі координат та пропонує варіанти напрямів руху залежно від успішності вирішення проблем щодо:

- становлення компанії та успішності інвестиційного проекту щодо її створення;
- необхідності підвищення ефективності функціонування за стрімкого зростання обсягів продажу;
- адекватності рішення щодо інвестування у виробничу та географічну диверсифікацію;
- помилкової інвестиційної політики підприємства.

Список використаних джерел:

1. Greiner L. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review, 1972. Vol. 50. – № 4. – P. 37–46.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / И. Адизес. – М.: Ман, Иванов, Фербер, 2014. – 448 с.
3. Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / И. Адизес. – М.: Ман, Иванов, Фербер, 2014. – 532 с.
4. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: учеб. пособ. / В.Ф. Байнев. – Мн.: БГУ, 2003. – 205 с.
5. Fedulova I. Features of adaptation in the life cycle of enterprise development / I. Fedulova, O. Piankova // Baltic Journal of Economic Studies. Issue 2 (3). 2016, p. 119–126.
6. Ралко О.С. Засади визначення ефективності організаційного розвитку / О.С. Ралко // Наукові праці НУХТ – К.: НУХТ. – 2012. – № 43. – 139–144 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к определению кризиса развития как закономерной составляющей жизненного цикла экономических систем, уделено внимание теоретическим аспектам определения ее роли в жизненном цикле организации. Авторы по результатам проведенного анализа пришли к выводу, что последовательность этапов жизненного цикла предприятия не является необратимым процессом, на любом этапе жизненного цикла предприятие может прекратить свою деятельность, перейти к следующему этапу, продлить пребывание на текущем этапе развития или перейти к предыдущему этапу. Прекращение деятельности предприятия на любом этапе его жизненного цикла означает, что предприятие не смогло преодолеть проблемы и кризисы, присущие его текущему состоянию. Продление пребывания предприятия на определенном этапе свидетельствует о высоком уровне приспособленности предприятия к условиям функционирования этого этапа; понимании проблем, в определенной степени готовности к их решению. Переход к предыдущему этапу развития означает, что у руководства и собственников предприятия есть четкое понимание текущей позиции предприятия и проблем в его функционировании, готовность к изменениям и их осуществлению.

Ключевые слова: кризис развития, жизненный цикл, экономическая система, модель организационного развития.

Summary. In the work were considered scientific and methodological approaches to the definition of the development crisis as a regular component of the life cycle of economic systems, special attention was given to the theoretical aspects of determining its role in the life cycle of the organization. Based on the results of the analysis, the authors concluded that the sequence of stages in the life cycle of an enterprise is not an irreversible process, at any stage of the life cycle an enterprise can cease its activity, move on to the next stage, extend its stay at the current stage of development or move on to the previous stage. Termination of the enterprise at any stage of its life cycle means that the company has not overcome the problems and crises inherent in its current state. Extension of the enterprise's stay at a certain stage indicates a high level of the enterprise's suitability for the conditions of operation of this stage; understanding of problems, in a certain degree of willingness to address them. Move on to the previous stage of development means that the management and owners of the enterprise have a clear understanding of the current position of the enterprise and the problems in its functioning and are ready to changes and their implementation.

Key words: development crisis, life cycle, economic system, model of organizational development.

Резнік Н. П.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Назаренко М. А.

*магістр
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Reznik N. P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Nazarenko M. A.

*Master's Degree
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

STATUS AND TRENDS IN SECURITIES TRADING IN THE UKRAINIAN STOCK MARKET

Анотація. У статті теоретично доведено визнання інвесторами фундаментального аналізу, адже він є одним із основних методів, який успішно використовується в дослідженні об'єктів для інвестування. Підкреслена важливість аналізу акцій перед прийняттям інвестиційних рішень, що є одним із найважливіших та невід'ємних етапів інституційних та індивідуальних інвесторів для здійснення аналізу цінних паперів та управління інвестиційними портфелями цінних паперів.

Ключові слова: фундаментальний аналіз, акції, цінні папери, корпоративні емітенти, справедлива вартість, оцінка.

Постановка проблеми. Біржовий ринок є провідним у світовій економіці загалом та економіці кожної країни зокрема. Значну та невід'ємну частину на біржовому ринку займає фондовий ринок. Фондовий ринок передбачає виконання функцій перерозподілу грошових ресурсів, концентрації капіталу та виробництва. Можливості фондового ринку можуть бути використані для покриття дефіциту бюджету. Також фондовий ринок дозволяє його учасникам хеджувати свої ризики. Ринок цінних паперів виконує інформаційну та стимулюючу функції, а також забезпечує регулювання економічних процесів.

Однією з основних функцій фондового ринку є перерозподіл грошових коштів та капіталів від суб'єктів, що мають вільні кошти, до суб'єктів, які їх потребують, з метою створення оптимальної структури використання ресурсів. Сучасні інвестори мають проаналізувати та спрогнозувати майбутню ціну на акцію, що дасть їм змогу прийняти інвестиційне рішення щодо типу позиції, яку слід зайняти до цієї акції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність цієї теми підкреслюється широким обговоренням у літературі: сьогодні існує безліч монографій і статей, присвячених фундаментальному аналізу. Зокрема, ця тема розкривається в монографіях таких відомих економістів, як С. Коттл, Р.Ф. Мюррей, Ф.Е. Блок, А. Дамодаран, Л. Гитман, П. Лінч, У. Баффет та ін. Необхідність розгляду специфіки застосування фундаментального аналізу в українських

умовах підкреслюється тим, що в Україні, по суті, немає жодного видання щодо практики його застосування в нашій країні.

Питання фундаментального аналізу досить активно обговорюються в періодичних виданнях, як українських, так і зарубіжних: «Ринок цінних паперів», «Journal of Financial Economics», «Journal of Accounting and Economics».

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних основ і методів фундаментального аналізу, а також практичного застосування інструментів фундаментального аналізу під час аналізу біржової торгівлі цінними паперами на фондовому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біржові курси – це ринкові ціни, що виникають і змінюються під впливом еволюції пропозиції і попиту. Біржою концентрується процес пропозиції і попиту, а результатом їх зіставлення і є ціна як вираження рівноваги, тимчасової і відносної, але достатньої для здійснення тієї чи іншої угоди. Таким чином, курси слугують узагальненим показником кон'юнктури ринку цінних паперів. У їх визначенні беруть участь різні фактори, що впливають на попит і пропозицію на конкретні цінні папери.

У чималому ступені розміри курсів залежать від того, як оцінюють покупці і продавці їх цінність. Позиції учасників біржових угод при цьому багато в чому залежать від інформації про підприємства-емітенти, їх

перспективи, про становище в економіці та іншого. Ступінь повноти інформації, її актуалізація, доступність для широкої публіки мають вплив на еволюцію курсів.

Постійні коливання курсів цінних паперів висловлюють нормальний розвиток ринкової ситуації. Але при цьому можуть складатися умови, за яких відбудуться різкі зміни цін, і їх жертвами стають багато інвесторів. Для того щоб уникнути таких «обвалів» цін, на біржах розроблені спеціальні заходи. Так, за рішенням синдикальної палати Паризької біржі встановлені межі коливань курсів.

Наприклад, різниця між останнім курсом попереднього засідання і першим курсом поточного не повинна перевищувати 4–5% або 8–10% у різних операціях. Передбачено й інші заходи для нормалізації становища (обмеження угод з тих чи інших паперів, повне припинення торгівлі ними з публікацією в офіційному бюлетені біржі даних про розлад ринку та ін.).

У першому півріччі цього року економіка України зросла на +2,3% порівняно із ростом на +0,8% протягом аналогічного періоду в минулому році, що є позитивним початком за зростання економіки.

Аналізуючи загальну інформацію щодо обігу цінних паперів на фондовій біржі, можна зазначити, що загальний обсяг торгів на організованому ринку за 9 місяців 2017 року становив 147,2 млрд грн. Обсяги торгів цінними паперами загалом корелюються з активністю торгів з ОВДП [1].

Структура обсягу торгів на організованому ринку за 9 місяців 2017 року відображена на рис. 1.



Рис. 1. Структура обсягу торгів на організованому ринку, млрд. грн.

У вересні 2017 року укладення біржових контрактів відбувалося на 4 фондових біржах. Понад 90% торгів за обсягами відбулись на фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС» за рахунок торгів з ОВДП. Найбільша кількість укладених біржових контрактів – на «Українській біржі» (майже 90% всіх контрактів) [1].

Загальні обсяги торгівлі на фондовій біржі за серпень-вересень 2017 р. зображено в таблиці 1.

Організований ринок за структурою торгів у розрізі фінансових інструментів фактично є ринком обігу державних облігацій (98%). Обсяги торгів з іншими цінними паперами залишаються на мінімальному рівні та складаються в основному з кількох емітентів, попит на цінні папери яких формується обмеженим колом учасників [2].

Торги на фондовій біржі за видами цінних паперів (млрд. грн.) відображено в таблиці 2.

Кількість виконаних біржових контрактів (зображено в табл. 3) зменшився порівняно з попереднім періодом (3,0%) на фоні зменшення обсягів торгів.

Таблиця 1

Загальні обсяги торгівлі на фондовій біржі, серпень-вересень 2017 р.

Серпень 2017			Вересень 2017		
Назва	млн грн	%	Назва	млн грн	%
Перспектива	11 034,35	57,37	Перспектива	9 439,20	61,43
ПФТС	7 014,28	36,47	ПФТС	5 387,71	35,06
УБ	967,06	5,03	УБ	539,28	3,51
ІННЕКС	143,86	0,75	ІННЕКС	0,02	0,00
КМФБ	75,16	0,39	УМВБ	0,00	0,00
УМВБ	0,00	0,00			
Універсал	0,00	0,00			
УФБ	0,00	0,00			
Всього	19 234,71	100	Всього	15 366,21	100

Таблиця 2

Торги на фондовій біржі за видами цінних паперів, млрд. грн.

Вид цінних паперів	Серпень	Вересень	Зміна	%
ОВДП	14 899	14 137		-5,1
Акція	3 221	225		-93,0
Деривативи	322	323		0,3
Корпоративні облігації	750	639		-14,8
Опціонний сертифікат	34	40		17,6
Корпоративні акції	0,02	0,01		-50,0
Інвестиційні сертифікати	8,0	17		-78,8
Всього	19 234	15 366		-20,1

Таблиця 3

Кількість виконаних біржових контрактів, серпень-вересень 2017 року (шт.)

МІСЯЦЬ	Кількість контрактів	зміна	%
Серпень	9 631	↓	8,6
Вересень	9 917	↓	3,0



Рис. 2. Обсяг торгів за видами ринку, млн. грн

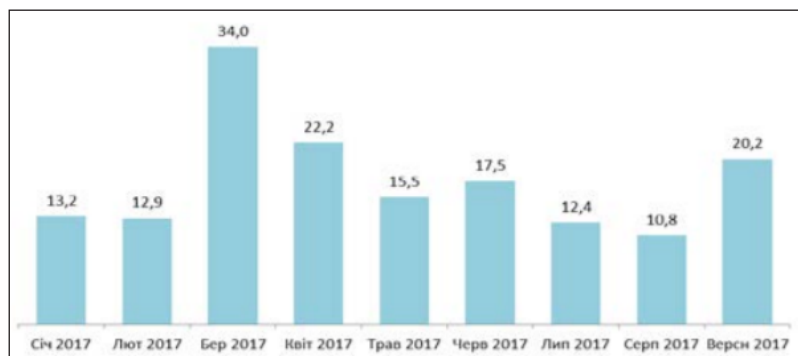


Рис. 3. Обсяги торгів на неорганізованому ринку, січень-вересень 2017 (млрд. грн.)

Залишаються значні обсяги біржових контактів, укладених на ринку РЕПО. Предметом 95% усіх контрактів, укладених на ринку РЕПО, є державні облігації. В основному операції на ринку РЕПО здійснюють банки.

Обсяг торгів за видами ринку зображено на рис. 2.

Понад 80% торгів на неорганізованому ринку здійснюють ТОП-5 торговців цінними паперами, обсяг угод у яких становить 9,7 млрд. грн.

На біржовому ринку торгівля акціями формується з емітентів, які переважно є предметом контрактів інтернет-трейдингу. У вересні 2017 року всі ТОП-10

емітентів, які найбільше торгувалися на фондових біржах, всупереч трендам на позабіржовому ринку, були реальними підприємствами, з яких складаються основні галузі економіки. Проте торги із зазначеними емітентами залишаються дуже незначними, а низька концентрація ліквідності та значна волатильність є причиною відсутності бажання у великих інвесторів формувати свої портфелі з такими активами [3].

Склад біржового реєстру є стабільним. Всього лістинг на фондових біржах складається з 23 емітентів. Відображено це в таблиці 4.

Аналізуючи загальну інформацію щодо обігу цінних паперів на неорганізованому ринку, можна зазначити, що обсяги торгів на неорганізованому ринку продемонстрували різке збільшення після тривалого падіння. Структура торгів неорганізованого ринку значно відрізняється від організованого. Обсяги торгів із цінними паперами та іншими фінансовими інструментами на позабіржовому ринку є менш волатильними порівняно з організованим та характеризуються відсутністю значних коливань [4]. Зручний процес трейдингу та поступове формування ліквідності за державними облігаціями на організованому

ринку є основними факторами зменшення операцій на позабіржовому ринку.

Структура обсягу торгів на неорганізованому ринку за 9 місяців 2017 року відображена на рисунку 3.

Загальний обсяг торгів на неорганізованому ринку у вересні 2017 року становив 20,2 млрд грн. Найбільші зміни в обсягах та структурі торгів зафіксовано за акціями. Загальне збільшення обсягів порівняно з попереднім місяцем становило близько 87%.

Обсяги торгівлі за видами фінансових інструментів у серпні-вересні 2017 року відображено в таблиці 5.

Таблиця 4

Цінні папери в реєстрах фондових бірж, вересень 2017 року

Станом на	Акції	Облігації	Інвестиційні сертифікати	Всього	Зміна, %
30.04.2017	11	13	1	25	0%
30.05.2017	11	13	1	25	0%
31.06.2017	11	13	1	25	0%
31.07.2017	11	10	1	22	-12%
31.08.2017	12	10	1	23	4,5%
31.09.2017	12	10	1	23	0%

Таблиця 5

Обсяги торгівлі за видами фінансових інструментів, серпень-вересень 2017 р.

Вид цінних паперів	Серпень 2017, (млн грн)	Вересень 2017, (млн грн)
Акція	5 341	12 023
Інвестиційні сертифікати	2 040	4 074
ОВДП	90	247
Корпоративні облігації	1 527	852
Вексель	511	958
Акція КІФ	1 263	2 027
Форвардні контракти	48	39
Всього	10 820	20 220

Обсяги торгів на неорганізованому ринку у вересні 2017 року продемонстрували зростання: акції торгувалися більше, ніж у попередні періоди, це графічно відображено на рисунку 4.

Переважна частина всіх обсягів торгів з акціями відбувається на позабіржовому ринку. Більшість торгів відбувається з цінними паперами, ціноутворення за якими є непрозорим. Абсолютний рекорд за обсягами торгів у вересні встановлено емітентами ПАТ «Дніпроазот» та ФК «Трійка Інвест», обіг яких у минулому був обмежений на фондових біржах. Активно торгувалися цінні папери корпоративного фонду АТ «Глорі», активи якого складаються з грошових коштів.

Понад 80% торгів на неорганізованому ринку здійснюють ТОП-5 торговців цінними паперами, обсяг угод у яких становить 9,7 млрд. грн.

На біржовому ринку торгівля акціями формується з емітентів, які переважно є предметом контрактів інтернет-трейдингу. У вересні 2017 року всі ТОП-10 емітентів, які найбільше торгувалися на фондових біржах, всупереч трендам на позабіржовому ринку, були реальними підприємствами, з яких складаються основні галузі економіки. Проте торги із зазначеними емітентами залишаються дуже незначними, а низька концентрація ліквідності та значна волатильність є причиною відсутності бажання у великих інвесторів формувати свої портфелі з такими активами [5].

ТОП акцій, що торгувалися на фондовій біржі, за вересень 2017 року графічно відображено на рисунку 5.

Порівнюючи ціноутворення на акції на біржовому та позабіржовому ринку, можна констатувати, що спред цін на неорганізованому ринку значно ширший, а різниця, починаючи з 50% спреду та більше, фактично зростає в геометричній прогресії. Кількість випусків, що торгуються на неорганізованому ринку, значно більша за ті, що перебувають у біржових списках фондових бірж. Водночас велика кількість емітентів, за якими спред на позабіржовому ринку перевищує 1000%, тобто ціни на акцію відрізняються у 10 та більше разів.

Графічне відображення спреду цін на акції організованого та неорганізованого ринку представлено на рисунку 6.

Середній обіг акцій на фондових біржах значно збільшився завдяки аукціонам з продажу державних пакетів акцій. На неорганізованому ринку обсяг середньозваженої угоди набагато вищий за біржовий, середньоденний обіг становить майже 600 млн. грн.

Висновки. Більшість інвесторів судить про компанію, покладаючись на її фінансову звітність. Вартісні показники фінансової звітності демонструють оцінку поточних успіхів, передбачають майбутні досягнення та порівнюють компанії між собою з визначенням успішності. Під час використання фундаментального аналізу інвестор має достовірну та зіставну інформацію про досліджуване підприємство. Порівнюючи ціноутворення

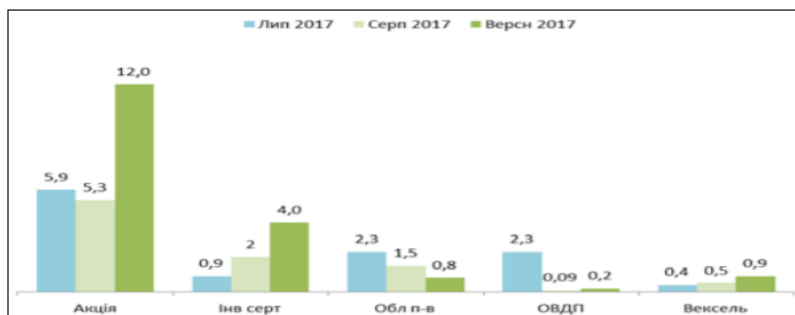


Рис. 4. Структура обсягу торгів на неорганізованому ринку, липень-вересень 2017 року

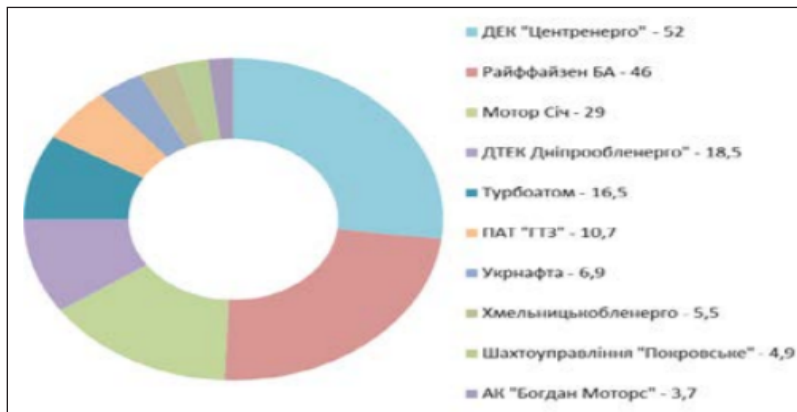


Рис. 5. ТОП акцій, що торгувалися на фондовій біржі, вересень 2017 р. (млн. грн.)

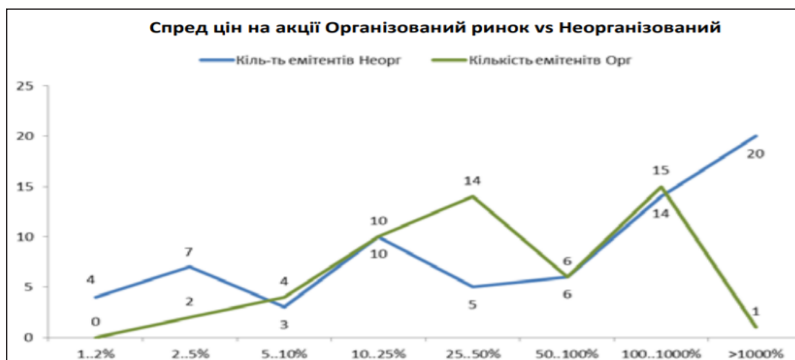


Рис. 6. Спред цін на акції. Організований ринок vs Неорганізований

на акції на біржовому та позабіржовому ринку, можна констатувати, що спред цін на неорганізованому ринку значно ширший, а різниця, починаючи з 50% спреду та більше, фактично зростає в геометричній прогресії. Кількість випусків, що торгуються на неорганізованому ринку, значно більша за ті, що перебувають у біржових списках фондових бірж. Водночас велика кількість емітентів, за якими спред на позабіржовому ринку перевищує 1000%, тобто ціни на акцію відрізняються у 10 та більше разів.

Під час аналізу корпоративних емітентів є певні закономірності, які дають можливість краще спрогнозувати його стан в майбутньому. Наприклад, хороший фінансовий стан характеризується позитивною тенденцією зростання чистого прибутку в ретроспективі. Як ми бачимо, оцінка вартості цінних паперів корпоративних емітентів є досить складним і трудомістким процесом, і для його точності необхідно враховувати усі особливості та специфіку діяльності підприємств в Україні.

Список використаних джерел:

1. Bloomberg – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/quote/МНРС:LI>.
2. Financial Times – Режим доступа: <https://markets.ft.com/data/equities/tearsheet/forecasts?s=МНРС:LSE>.
3. Коттл С. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда [Текст] / Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2000. – 704 с.: ил., с. 21.
4. Schwager J.D. A Study Guide for Fundamental Analysis [Текст] / Schwager Jack D., Turner Steven C. 1st ed. – John Wiley & Sons, 1996. – P. 208.
5. Clark P. Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Framework for Analysis [Текст] / P. Clark, T. Bayoumi, L. Bartolini, S. Symansky. – International Monetary Fund, 1994. – P. 31.

Аннотация. В статье теоретически доказано признание инвесторами фундаментального анализа, ведь он является одним из основных методов, который успешно используется при исследовании объектов для инвестирования. Подчеркнута важность анализа акций перед принятием инвестиционных решений, что является одним из важнейших и неотъемлемых этапов институциональных и индивидуальных инвесторов для осуществления анализа ценных бумаг и управления инвестиционными портфелями ценных бумаг.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, акции, ценная бумага, корпоративные эмитенты, справедливая стоимость, оценка.

Summary. In the article, theoretically, investor recognition of fundamental analysis has been proved, as it is one of the main methods that is successfully used in the research of objects for investment. The importance of stock analysis prior to making investment decisions is emphasized, which is one of the most important and indispensable stages of institutional and individual investors for conducting securities analysis and management of investment portfolios of securities..

Key words: Fundamental analysis, stocks, securities, corporate issuers, fair value, valuation.

УДК 338.01

Романовська Ю. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів*

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Солоненко Л. В.

студентка

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Romanovska Yu. A.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Vinnitsa Trade and Economic Institute of KNUTE*

Solonenko L. V.

Student of Vinnitsa Trade and Economic Institute of KNUTE

ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

STATE SOCIAL INSURANCE AS A FORM OF SOCIAL PROTECTION OF UKRAINE'S POPULATION

Анотація. У статті визначено загальну структуру соціального захисту населення України та зазначено необхідність його реформування в умовах зростання соціальних ризиків. Досліджено, що основним джерелом фінансування загальнообов'язкового державного соціального страхування є єдиний соціальний внесок, розпорядником якого є Пенсійний Фонд України. Визначено, що покриття за рахунок державного бюджету виникаючих фінансових прогалин соціального захисту приводить до збільшення тиску на економічний розвиток держави та вимагає зменшення рівня соціальних гарантій населення. Обґрунтована необхідність реформування системи державного соціального страхування, яка має створити відповідні умови для підвищення матеріального забезпечення суспільства.

Ключові слова: соціальне страхування, соціальний захист, єдиний соціальний внесок, Пенсійний Фонд, реформування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку нашої держави одним із пріоритетних напрямів її діяльності є формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Важливою передумовою цього є вирішення питань соціального страхування як основної форми реалізації соціального захисту громадян від негативного впливу соціальних ризиків, інструментом забезпечення якого є державні позабюджетні фонди. В останні роки перед соціальним забезпеченням суспільства постають дедалі нові виклики: загострення військово-політичної та фінансово-економічної кризи разом із недостатньою координацією та прорахунками в проектуванні реформ зумовлюють зростання соціальних ризиків для зайнятого населення та критичне падіння купівельної спроможності доходів пенсіонерів. Тому держава через систему соціального захисту повинна сприяти підвищенню гарантій та послідовності реформувань у системі соціального страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та реалізації соціального захисту присвячували свої праці такі українські фахівці, як Н. Внуков, А. Гриненко, С. Засуха, Т. Кир'язов, А. Колосок, О. Марцинюк, С. Мочерний, В. Плиса, Д. Полозенко, В. Столяров, В. Тропін та ін. У їхніх роботах обґрунтовано та розкрито джерела соціального захисту суспільства та наведено напрями їх стратегічного розвитку, але водночас сучасна реформа, що відбувається в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, вимагає поглибленого дослідження відповідної соціальної проблематики.

Метою статті є поглиблення обґрунтування ролі соціального страхування, що є основним індикатором розвитку країни загалом та суспільного добробуту зокрема, та дослідження впливу єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний захист населення є одним з першочергових завдань соціальної політики для будь-якої держави та відіграє значну роль у житті її громадян. В Україні право на соціальний захист закріплено в Конституції 1996 р., а також у спеціальних законах, що стосуються допомоги із соціального забезпечення. На жаль, остаточного вигляду система соціального захисту в Україні ще не отримала і перебуває у процесі постійного реформування. Загальну структуру соціального захисту населення України показано на рисунку 1.

Одним із напрямів інтенсивних змін цієї сфери є соціальне страхування – система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також за рахунок бюджетних та інших джерел згідно з чинним законодавством [3, с. 46].

Необхідність соціального страхування зумовлено такими причинами:

- наявністю осіб, які не можуть за рахунок заробітної плати підтримувати мінімальний життєвий рівень з погляду на певні обставини;

- наявністю громадян, що є дієздатними, але не мають можливості реалізувати цю дієздатність.

В Україні введено п'ять основних видів соціального страхування: пенсійне; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та втратами зумовленими похованням;

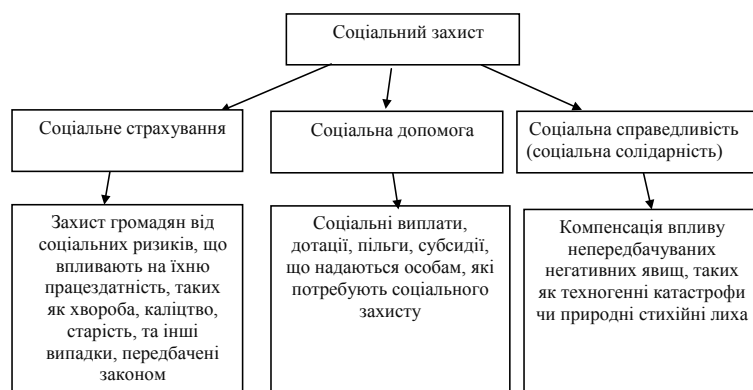


Рис. 1. Загальна структура соціального захисту населення в Україні

Джерело: узагальнено за даними [1; 2, с. 129]

медичне – на випадок хвороби; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; на випадок безробіття.

Українська система соціального захисту включає в себе накопичувальну систему соціального страхування, яка базується на внесках. Тобто загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснюється позабюджетними страховими фондами, які є страховиками з окремих видів соціального страхування. Вони беруть на себе зобов'язання формувати доходи і надавати застрахованим особам матеріальне забезпечення та соціальні послуги у зв'язку з настанням страхових випадків [2, с. 133].

Зазначимо, що основним джерелом фінансування загальнообов'язкового державного соціального страхування визначено страхові внески роботодавців і застрахованих осіб. З 2011 р. консолідована ставка внеску – єдиного соціального внеску – збирається на фінансування усіх соціальних страхових виплат в Україні.

Таблиця 1

Зміни у ставках єдиного соціального внеску у 2011–2016 рр. [5]

Категорії	2011–2015	2016
Роботодавці	від 36,76% до 49,7% залежно від оцінки класу ризику виробництва	22%
Фізичні особи-підприємці та самозайняті	34,7%	22%
Державні установи	36,3%	22%
Робітники	3,6%	0%
Фізичні особи, які працюють на умовах цивільно-правового договору	2,6%	0%
Державні службовці	6,1%	0%

Як показано в таблиці 1, з 2011 до 2015 р. ставка внеску для роботодавців становила від 36,76% до 49,7% залежно від оцінки класу ризику виробництва, тоді як ставка внеску для працівника становила 3,6%. Починаючи з 2016 р. ставка єдиного соціального внеску для роботодавців знизилася до 22%, а для працівників утримання внеску скасовано. Тобто ставка єдиного соціального внеску залишалася незмінною протягом 2011–2015 рр. Проте розподіл надходжень від сплати єдиного соціального внеску у різні соціальні фонди змінювався з кожним роком. В таблиці 2 показано, що більша частина внесків була спрямована до Пенсійного фонду.

Таблиця 2

Розподіл єдиного соціального внеску до фондів соціального страхування, 2013–2016 рр. [5]

Фонд соціального страхування	Пропорції внесків, %			
	2013	2014	2015	2016
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття	5,0906	2,5843	3,1997	7,1767
Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	3,6354	3,8860	3,8860	6,5397
Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	5,7410	5,2397	4,6243	7,7260
Пенсійний фонд України	85,5330	88,2900	88,2900	78,5576
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: узагальнено за даними [4–6]

Таблиця 3

Доходи та видатки Пенсійного Фонду України, 2013–2016 рр. [6]

Доходи	2013	2014	2015	2016	2016/2013,%
Усього доходів	252755	245246	266536	256669	1,5
1. Власні надходження Пенсійного фонду, всього	166864	165923	169874	111707	-33,0
обов'язкові внески до Пенсійного фонду	162561	159473	165367	107148	-34,1
інші надходження	4303	6450	4 507	4559	5,9
2. Кошти Державного бюджету України, всього	83234	75814	94812	142588	71,3
встановлені законом кошти для фінансування пенсій за вислугу років	61470	61131	63052	81289	32,2
покриття дефіциту Пенсійного фонду	21764	14683	31759	61299	181,6
3. Кошти Фонду соціального страхування на випадок безробіття	55,4	67,8	75,1	66,9	20,7
4. Кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	75,5	66,7	7,3	21,9	-70,9
Усього видатків	250350	243478	265668	253449	1,2
1. Видатки за рахунок власних надходжень Пенсійного фонду, всього	199432	192374	210767	202096	1,3
пенсійне забезпечення	186939	181922	199300	190639	1,9
інші допомоги	12428	10364	11344	12973	4,4
адміністративні витрати	2463	2203	2 313	2397	-2,7
2. Допомоги, фінансовані за рахунок Державного бюджету	50785	50957	54833	54491	7,3
3. Допомоги, фінансовані іншими фондами соціального страхування	133,3	146,4	68,4	65,6	-50,8
Поточний баланс	2216	2405	1768	867,8	-60,8
Співвідношення власних доходів та власних видатків	83,7%	86,3%	80,5%	55,3%	-33,9

Джерело: узагальнено за даними [4–6]

З 2016 р. ставка єдиного соціального внеску була знижена до уніфікованої ставки 22% без урахування професійних ризиків. Така ж ставка застосовується до самозайнятих осіб, а також до приватних підприємців. Розподіл надходжень від сплати єдиного внеску до Пенсійного фонду різко скоротився з 88% до 79%, тоді як розподіл надходжень до кожного з решти трьох фондів збільшився: фонд соціального страхування на випадок безробіття – з 3% до 7%, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань – з 3,5% до 6,5%, фонд з тимчасової втрати працездатності – з 4,6% до 7,7% відповідно.

Фінансовий стан Пенсійного Фонду за період 2013–2016 рр. представлено в таблиці 3.

З таблиці 3 випливає, що загальна сума доходів Пенсійного Фонду України протягом звітного періоду підвищилася на 3914 тис. грн (1,5%). Це підвищення відбулося головним чином за рахунок збільшення величини коштів Державного бюджету України на 71,3% та коштів фонду соціального страхування на випадок безробіття на 20,3%. При цьому значно зменшилися власні надходження (на 33,0%) та кошти фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань – 71%. Також результати розрахунків, наведені в цій таблиці виявляють збільшення видатків Пенсійного Фонду України в період з 2013 по 2016 р. на 3099 тис. грн

(1,2%) за рахунок власних надходжень (на 1,3%) та фінансових допомог з Державного бюджету – на 7,3%. Загалом за аналізований період відбулося збільшення доходної та видаткової частини Пенсійного Фонду України.

Проте фактичні показники 2016 р. засвідчують складну ситуацію фінансового стану Фонду, адже наведені дані засвідчують, що знижена ставка внесків не приносить позитивних фіскальних змін через формалізацію зайнятості і незадекларовану працю. Як зазначалося вище, залучення коштів від надходження єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду значно низилося. За оцінками, сума внесків зменшилася на 35,2% порівняно з 2015 р., тоді як загальні витрати незначно зменшилися (на 4,6%) за той самий період. У результаті власний дохід до Фонду (що складається в основному з внесків) покриває лише 55,3% усіх витрат на допомогу, які фінансувалися за рахунок коштів Фонду.

Таким чином, постає необхідність у покритті за рахунок державного бюджету виникаючих фінансових прогалин, що приведе до збільшення тиску на подальше скорочення виплат допомоги.

Поточна економічна та фіскальна ситуація в Україні не лише негативно вплинула на діяльність Фондів соціального страхування, а й створила тиск для реформування системи соціального страхування в межах заходів жорсткої економії. Це стосується низького рівня добро-

буту громадян, вузького кола охоплення соціальною підтримкою бідного населення і низької адресності під час надання соціальної підтримки тощо.

Причинами цього можна вважати: збільшення відсотків внутрішнього державного боргу, збільшення кількості осіб пенсійного віку, нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні, через що зменшувалися доходи населення і, як результат, надходження до державного бюджету та пенсійного фонду. Також важливою передумовою появи проблем у соціальній сфері є те, що в нашій країні не створюються нові робочі місця для молодих спеціалістів. Це приводить до того, що молодь працює нелегально, зайнята в тіншовому секторі, а отже, скорочуються надходження до державних фондів соціального страхування з їх можливої зарплати.

І все ж таки, незважаючи на суттєві проблеми розвитку соціального страхування, можна виокремити і позитивні зрушення у цій сфері. Відповідно до законодавства, основними нововведеннями в загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні стало те, що [1; 7, с. 830]:

– об'єднуються фонди соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та тимчасової втрати працездатності з перспективою впровадження обов'язкового медичного страхування, що може заощадити близько 300–500 млн. гривень на рік;

– удосконалюється адміністрування фондів, впроваджуються технології електронного управління, налагоджується інформаційний обмін між фондами та іншими органами влади.

Однак усе це вимагає подальшого реформування системи державного загальнообов'язкового соціального страхування за такими напрямками, як [4]:

1) формування та реалізація адекватного механізму коригування рівнів прожиткового мінімуму та допомоги із соціального забезпечення;

2) забезпечення ключової ролі соціального партнерства у процесі реструктуризації фондів соціального страхування;

3) впровадження перспективного механізму оцінювання фінансових та соціальних наслідків запропонованих реформ у структурі фінансування та наданні допомоги, а також консультацій із соціальними партнерами.

4) здійснення обов'язкового попереднього аналізу досвіду соціальних реформ країн Центральної та Східної Європи та Латинської Америки перед запровадженням обов'язкової накопичувальної пенсійної системи України;

5) розширення ролі соціальних допомог для малозабезпечених сімей за допомогою попереднього аналізу недоліків та переваг такого напрямку політики. З одного боку, можливо досягти більш ефективного розподілу ресурсів, особливо за умови обмеження ресурсів. З іншого боку, адресні соціальні допомоги можуть бути неефективними у вирішенні проблем бідності. Системи адресних соціальних допомог зазвичай виключають багато низькооплачуваних працюючих сімей, таким чином унеможливаючи виведення їх із бідності, та залучають надзвичайно високі адміністративні витрати, щоб ідентифікувати бідних, і підривають стимули до праці.

Висновки. Отже, соціальне страхування є основою системи соціального захисту населення, при цьому стан соціальної сфери є основним індикатором розвитку країни загалом та суспільного добробуту зокрема. На жаль, поточна економічна ситуація в нашій країні негативно впливає на розвиток системи соціального страхування. Але все ж соціальна реформа триває, й Україна як соціальна держава має створити відповідні умови для підвищення матеріального забезпечення суспільства на рівні сучасних стандартів, задоволення його культурних потреб, гарантування особистої безпеки кожного громадянина та досягнення соціальної справедливості в процесі реалізації економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування у 2017 році [Електронний ресурс] / сайт Федерація професійних спілок України. – Режим доступу: <https://news.dtk.ua/labor/social-protection>.
2. Колосок А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу / А.М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 3 (81). – С. 129–135.
3. Калашников С.В. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах / С.В. Калашников // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – С. 46–52.
4. Пенсії та соціальне страхування в Україні: першочергові завдання [Електронний ресурс] / сайт Фінанси – бізнес, економіка, гроші. – Режим доступу: <https://dt.ua/finances>.
5. Бюджет Пенсійного фонду [Електронний ресурс] / сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Пенсійна система [Електронний ресурс] / сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.
7. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. – Мукачівський державний університет, 2016. – № 7. – С. 830–837.

Аннотация. В работе наведена обсяга структура соціальної захисту населення України и указана необходимость его реформирования в условиях возрастания социальных рисков. Доказано, что основным источником финансирования общеобязательного государственного социального страхования выступает единый социальный взнос, распорядителем которого является Пенсионный Фонд Украины. Определено, что покрытие за счет государственного бюджета возникающих финансовых пробелов социальной защиты приводит к увеличению давления на экономическое развитие государства и приводит к уменьшению социальных гарантий населения. Обоснована необходимость реформирования системы государственного социального страхования, которая должна создать соответствующие условия для повышения материального обеспечения общества.

Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, единый социальный взнос, Пенсионный Фонд, реформирование.

Summary. In this work the general structure of social protection of the population of Ukraine and specifies the need for its reformation in conditions of rising social risks. It was investigated that the main source of financing of compulsory state social insurance is a single social contribution, managed by the Pension Fund of Ukraine. It was determined that the coverage by the state budget of the emerging financial gaps in social protection will increase the pressure on the state's economic development and require a reduction in the level of social guarantees of the population. The necessity of reforming the system of state social insurance, which should create appropriate conditions for raising the material provision of the society, is substantiated.

Key words: social insurance, social protection, single social contribution, pension fund, reform.

Рубан Ю. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів та природокористування України*

Степанченко О. В.

*магістр
Національного університету біоресурсів та природокористування України*

Ruban Y. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Docent at the Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Stepanchenko O. V.

*Master's Degree
Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЦІНОВИМИ РИЗИКАМИ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ

IMPROVEMENT OF PRICE RISK MANAGEMENT ON COMMODITIES MARKETS

Анотація. У статті розглянуто теоретико-методичні засади ризиків та методів управління ними, визначення основних ризиків, які є об'єктом управління на біржовому товарному ринку, а також способи їх мінімізації чи нівелювання. Розглянуто класифікацію похідних фінансових інструментів та їх роль в управлінні ризиками за допомогою хеджування.

Ключові слова: цінові ризики, хеджування, товарний ринок, волатильність, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. Важливу роль у господарській діяльності суб'єктів товарних ринків відіграють ризики, пов'язані з ціновими коливаннями. Товаровиробники не мають достатніх механізмів для впливу на процеси ринкового ціноутворення. Адже багато фундаментальних факторів, зокрема зміна структури виробництва, споживчих доходів, посилення чи послаблення економіки, мають значний вплив на формування попиту і пропозиції, а також ринкове ціноутворення.

Крім того, постійна нестабільність цих факторів збільшує цінову волатильність, а також значно ускладнює процеси цінового прогнозування. За таких умов особливої актуальності набуває поглиблення досліджень економічної сутності ризиків, їх видів та управління у господарській діяльності суб'єктів ринку.

Управління ризиком, або ризик-менеджмент, у широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності, спрямованої на зниження або повне усунення впливу несприятливих факторів ризику на результати діяльності.

Водночас складність ризиків та їх управління через їх постійну зміну та трансформацію все ще залишається вкрай актуальною темою для досліджень і має дискусійний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці дослідження ризиків присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних дослідників: Дж. Берстейна, Ш. Ковні, Р. Колба, Дж. Маршала, Л. Примостки, Дж. Росса, М. Солодкого, О. Сохацької, Л. Телсера, Дж. Халла, Дж. Хікса, В. Шарпа, Б. Шоулза, В. Яворської.

Метою статті є визначення основних теоретико-методичних засад ризиків та методів їх управління, визначення основних ризиків, які є об'єктом управління на біржовому товарному ринку.

Результати дослідження. Світова практика функціонування біржового ринку свідчить, що одним з найефективніших інструментів управління ціновими ризиками на ринку сільськогосподарської продукції вже декілька століть є хеджування.

Економічна сутність хеджування на ринку сільськогосподарської продукції виражається як сукупність дій та засобів, спрямованих на страхування цінових ризиків суб'єктів аграрних ринків на основі використання строкових біржових контрактів – товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію [1].

Головною функцією хеджування є забезпечення хеджерів адекватним страховим покриттям у разі негативних економічних наслідків, викликаних окремими ризиками. Тому хеджування відіграє ключову роль у забезпеченні соціального й економічного захисту та є важливим для підвищення економічної стабільності загалом. Умовою успішного хеджування є наявність високорозвинутого біржового ринку ф'ючерсних і опціонних угод та біржової інфраструктури, де основними учасниками є хеджери та спекулянти. При цьому роль хеджерів полягає в уникненні цінових ризиків, а спекулянти виконують такі економічні функції, як трансферт цінових ризиків, підвищення ліквідності на ринку ф'ючерсних контрактів, прогнозування цін. Таким чином, хеджери намагаються уникнути ризиків, а спекулянти, навпаки, приймають їх на себе з метою отримання прибутків. Роль спекулянтів у цій схемі є визначальною і без достатньої їх наявності немає ліквідності ринку.

Методи хеджування – це способи впливу на структуру фінансових активів та зобов'язань для обмеження рівня ризику або створення систем захисту від ризику укладанням додаткових фінансових угод.

Операція хеджування передбачає укладення строкової компенсаційної угоди з третьою стороною для повної ліквідації або часткової нейтралізації цінного ризику. Умови такої угоди дають змогу мати вигравш у разі фінансових втрат в основній операції. Якщо ж за основною операцією отримано прибуток спекулятивного характеру, то за додатковою угодою матимуть місце втрати. Зміст прийому полягає у створенні позабалансової позиції, яка дає змогу компенсувати фінансові втрати за балансовою позицією в разі реалізації цінного ризику [2].

Інструменти хеджування – це фінансові угоди, механізм дії яких сприяє мінімізації ризику зміни ціни базового інструмента в майбутньому. Для хеджування ризиків використовують похідні фінансові інструменти [2].

Похідні фінансові інструменти – це контракти, які укладаються для перерозподілу фінансових ризиків і передбачають попередню фіксацію всіх умов проведення в майбутньому певної операції з інструментом, який є предметом угоди. Похідні фінансові інструменти ще називають деривативами, оскільки їх вартість похідна від вартості базових інструментів, покладених в основу угоди [2].

У міжнародній практиці найпоширенішими видами деривативів є форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і своп-контракти, а найпопулярнішими видами базових фінансових інструментів – валюта, грошові кошти у формі кредитів та депозитів, цінні папери, фондові індекси (рис. 1).

Механізм хеджування полягає у збалансуванні двох протилежних за напрямом позицій на спотовому (ринку реального товару) та біржовому ф'ючерсному ринку (рис. 2).

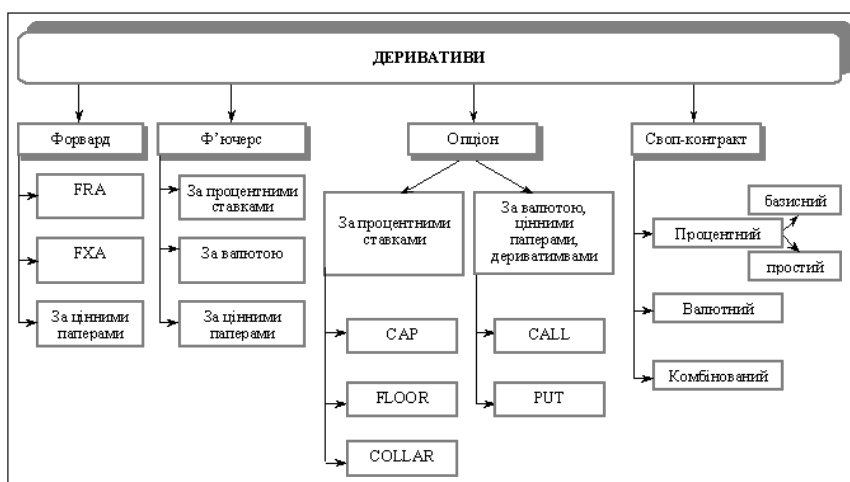


Рис. 1. Види похідних фінансових інструментів [2]

купувати необхідний товар. Підвищення наявної ціни буде компенсовано за рахунок прибутку, одержаного на ф'ючерсному ринку [2].

Існують різні способи хеджування залежно від того, хто є його учасником і з якою метою воно здійснюється.

Хеджування може проводитися: на весь наявний товар чи на його частину, на комбінацію різних дат постачання реального товару і виконання ф'ючерсного контракту, воно може бути селективним або випереджувальним тощо. Розглянемо приклади.

Приклад 1. Ціна пшениці на спотовому (реальному) ринку 1 липня – 350 грн./т. У фермера немає контракту на поставку пшениці. Він повезе свій урожай на ринок у вересні. Якщо до того часу ціна не зміниться, фермер отримає очікуваний дохід; якщо ж ціна знизиться, то він матиме збитки. Не бажаючи ризикувати, він 1 липня продає пшеницю по 350 грн./т на ф'ючерсній біржі. У вересні ціна пшениці на спотовому ринку знизилась до 250 грн./т. Фермер відвозить пшеницю на найближчий елеватор і продає її за цією ціною, втративши по 100 грн. на кожній тонні у порівнянні з очікуваною виручкою. Не маючи пшениці для поставки, фермер закриває позицію на ф'ючерсному ринку, ліквідувавши позицію продавця (викупивши пшеницю) за новою ціною 250 грн./т., і одержує, таким чином, по 100 грн. доходу за кожен тону. У результаті цієї операції фермер одержав за свій урожай очікувану виручку (350 грн./т.).

Приклад 2. Фірма купує пшеницю і робить із неї борошно. Сформована на спотовому ринку ціна на пшеницю задовольняє фірму, однак є дані про можливе підвищення ціни на пшеницю через 3 місяці, що зробить виробництво борошна нерентабельним. Щоб застрахуватися від можливого підвищення ціни на пшеницю, фірма купує тримісячний ф'ючерсний контракт на пшеницю. Прогноз виправдався. Ціни на спотовому і ф'ючерсному ринках підвищилися. Через 3 місяці фірма купує пшеницю на спотовому ринку за підвищеною ціною і продає свій ф'ючерсний контракт. Спотовий ринок. Ціна 1 вересня – 250 грн./т. Ціна 15 листопада – 350 грн./т. Фірма купує пшеницю за ціною 350 грн./т. Ф'ючерсний ринок. Фірма купує 1 вересня ф'ючерсний контракт за ціною 250 грн./т, а 15 листопада продає його за ціною 350 грн./т, маючи прибуток 100 грн./т. Таким чином, у результаті цієї операції фірма купила пшеницю за ціною 250 грн./т.

Хеджування дає змогу отримувати додатковий прибуток або збиток, який визначається таким показником, як базис.

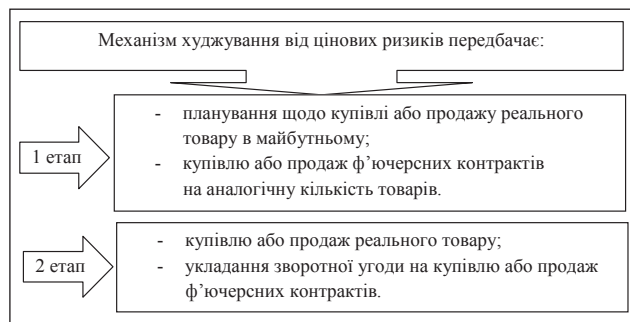


Рис. 2. Механізм здійснення хеджування

За технікою здійснення розрізняють хеджування продажем (від англ. "short hedging") та хеджування купівлею (від англ. "long hedging"). Хеджування продажем (коротке хеджування) – це коли учасник реального ринку володіє товаром, тобто він має на цьому ринку довгу позицію, а на ф'ючерсному ринку він для захисту від можливого падіння ціни продає контракт на товар, яким володіє, і займає коротку позицію. Можливе падіння наявної ціни до моменту збуту продукції компенсується прибутком на ф'ючерсному ринку [3].

Хеджування купівлею (довге хеджування) – це коли учасник ринку реального товару (споживач) не володіє товаром, його необхідно купити в майбутньому, тому на ф'ючерсному ринку він займає довгу позицію – тобто купує ф'ючерсний контракт. Така дія захищає його від підвищення ціни на наявному ринку, де з часом він буде

Базис — це різниця між спотовою та ф'ючерсною ціною. Вважається, що спотова ціна складається з базису та ф'ючерсної ціни. Величина базису формується під впливом:

- співвідношення між попитом і пропозицією;
- загальних тенденцій у формуванні попиту і пропозиції на товари заміни;
- рівня транспортних тарифів;
- розвитку інфраструктури зберігання;
- рівня прогнозних цін;
- рівня процентних ставок, інфляції та ін.

Якщо підбір активів і зобов'язань за сумами та строками здійснюється в межах балансових позицій, то такий підхід до управління ціновими ризиками називають природним, або звичайним хеджуванням. Використання позабалансових видів діяльності з метою мінімізації цінових ризиків розглядається як штучне, чи синтетичне хеджування. Зміст прийому полягає у створенні позабалансової (штучної) позиції, яка дає змогу одержати компенсацію фінансових втрат за балансовою позицією у разі реалізації цінового ризику. Позабалансова позиція утворюється під час проведення операцій з фінансовими деривативами, до яких відноситься укладення форвардних та ф'ючерських угод з метою створення компенсуючої позиції, проведення операцій страхування ризиків за допомогою опціонів, обмін платежами у відповідності з балансовими характеристиками учасників угоди на основі своп-контрактів.

Якщо з якоїсь причини не вдається мінімізувати ризик, тоді може прийнятися рішення про його обмеження, яке здійснюється шляхом зниження обсягів фінансових та господарських операцій, у зв'язку з якими виникає ризик, та (або) скорочення ризикового періоду з метою зменшення ймовірності настання негативної події. Суб'єкти господарювання можуть використовувати в своїй діяльності тактику уникнення ризику шляхом відмови від проведення певних фінансових операцій, освоєння нових ринків, впровадження нових послуг і продуктів, інших дій, які супроводжуються підвищеним ризиком.

Успішність діяльності учасників ринку значною мірою залежить від прийнятої концепції управління ризиками. Але визначення мети процесу управління ризиками не таке вже й однозначне, як може здатися на перший погляд. Бажання уникнути або мінімізувати ризику є природним, але вирішення проблеми ускладнюється існуванням прямої залежності між ризиком та прибутком. Вищий рівень ризику надає потенційні можливості отримання підвищеного прибутку, але не виключає можливості додаткових втрат у разі реалізації ризику. Мінімізація рівня ризику дає змогу отримати невисокий, але стабільний прибуток. Отже, балансування між прибутковістю та ризиком, пошук їх оптимального співвідношення розглядається як одне з важливих і складних завдань [3].

Узагальнюючи підходи до вирішення проблеми «ризик – прибуток», можна виокремити дві основні моделі управління, які формалізують обрану стратегію поведінки на ринку. Перша модель управління максимізує прибуток за обмеження рівня ризику шляхом встановлення максимально допустимого його значення. Означений підхід до управління називають стратегією нехеджування ризиків, що реалізується через застосування незбалансованих прийомів управління активами і зобов'язаннями, до яких належать: утримання відкритої валютної позиції; незбалансованість активів і зобов'язань, чутливих до змін ринкової відсоткової ставки, за строками та сумами (геп-менеджмент); формування високоризикового портфеля цінних паперів, проведення спекулятивних опера-

цій з фінансовими деривативами. Така позиція учасника ринку означає свідоме прийняття певного ризику з метою отримання підвищеного прибутку за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури і характеризується спекулятивними тенденціями. Основне завдання процесу управління за цього підходу – недопущення ситуації переростання допустимого ризику в катастрофічний.

У другій моделі управління цільовою функцією є мінімізація ризику, а обмеженням – вимога утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому за заданий. Така модель використовується, якщо розмір чистого прибутку є прийнятним і основною метою є стабілізація результатів. Результат досягається за допомогою збалансованих прийомів управління активами і зобов'язаннями [4]. Цей підхід прийнято називати стратегією хеджування ризиків.

Згідно з класичною теорією управління, прибуток підприємств має формуватися за рахунок виробництва продукції або надання послуг, а менеджмент повинен намагатися уникнути ризиків, не пов'язаних з основною діяльністю. Таким чином, в ідеалі управління має здійснюватися за другою моделлю, адже стратегія хеджування дає змогу суттєво зменшити або повністю ліквідувати цінові ризики й отримати стабільні результати незалежно від мінливості фінансових ринків. Але проведення операцій хеджування вимагає деяких (а іноді й значних) витрат, високої кваліфікації фахівців і водночас унеможливлене отримання переваг від сприятливої кон'юнктури ринку. Тому в практичній діяльності використовуються гнучкіші підходи до управління, що поєднують елементи обох стратегій і полягають у хеджуванні окремих активних, пасивних чи позабалансових позицій – мікрохеджуванні, на відміну від макрохеджування, яке створює імунітет для всього балансу.

Згідно з останніми дослідженнями Комісії з торгівлі товарними ф'ючерсами, переважна більшість дилерів, які працюють на строкових ринках, використовують їх як для спекулятивних цілей, так і для хеджування. За такого компромісного підходу до управління ціновими ризиками проблема вибору оптимальної стратегії поведінки на ринку значно загострюється, оскільки діапазон коливань величини ризику досить широкий – від майже нульового до катастрофічного. Вибір стратегії управління залежить від багатьох чинників, і насамперед – від схильності до ризику, а успіх – від уміння передбачати майбутні зміни на ринку. За умов некерованої економічної та політичної ситуації, коли прогнозування стає неможливим по суті, краще за можливості уникати ризиків.

Отже, учасники ринку самі мають визначити той рівень ризику, на який вони згодні піти з метою отримання прибутків, враховуючи, що успіх у досягненні поставленої мети значною мірою залежить від застосовуваних методів управління. Для вітчизняних підприємців проблема створення ефективних систем управління ризиками ще потребує вирішення. При цьому важливо враховувати міжнародний досвід та пам'ятати, що процес становлення практики управління ризиками ще не завершений, а завдання створення універсальної методики не може бути вирішене в принципі, оскільки кожна компанія чи банк по-своєму унікальні, орієнтовані на власну ринкову нішу, можливості своїх співробітників, ustaleni зв'язки. Механічне копіювання вдалої моделі управління ризиком, створеної конкретним учасником ринку, скоріше призведе до негативних наслідків [4].

Висновки. У сучасній економічній діяльності ризиків уникнути неможливо через об'єктивно-суб'єктивний характер. Ризики досить вагомо впливають на всі сфери

господарської діяльності учасників ринкових відносин. Неминучий ризик і на біржовому ринку. У загальному біржова діяльність характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами економічної активності. Адже біржовий ринок прийнято розглядати як організований ринок акумуляції великої кількості ризиків.

Учасник ринку має постійно моделювати можливі наслідки його дій за умов невизначеності та конфлікту, а також враховувати фактори, що впливають на рівень ризику, оцінювати їх, виявляти пов'язані з ними можливі втрати. З цієї метою необхідно розробляти найбільш прийнятні шляхи подолання фінансових ризиків, такі як ухилення від ризику; прийняття ризику на себе; передача ризику; страхування ризику; об'єднання ризику; диверсифікація; хеджування.

Висока ризикованість біржових операцій зумовлена специфікою функціонального призначення біржового ринку. Оскільки повністю ризиків уникнути неможливо, виникає необхідність в управлінні ними. На біржовому ринку цього можливо досягнути завдяки хеджуванню. При цьому необхідність хеджування ризиків витікає з того, що їх вплив постійно змінюється через динамічність біржового ринку та ринку реальних активів.

Високий рівень ліквідності біржових торгів дає можливість використовувати біржові інструменти в хеджуванні ризиків. Операції купівлі-продажу біржових інструментів на біржовому ринку одночасно забезпечують формування ринкових прогнозів щодо майбутньої біржової кон'юнктури. Уся інформація щодо очікуваних ризиків відображається в біржових котируваннях. Водночас надзвичайно велика кількість учасників біржової торгівлі відображає уособлення колективного погляду на визначення ризиків, що є найоптимальнішим виявом оцінки ризиків.

Таким чином, ризики на біржовому ринку є об'єктивною умовою здійснення біржової торгівлі, що потребує обов'язкового їх врахування та розроблення стратегій їх мінімізації.

Сучасними механізмами управління цінових ризиків у світовій практиці є практика хеджування на біржовому ринку. З огляду на те, що глобалізаційні процеси тільки посилюють цінову волатильність на світових товарних ринках, саме впровадження у вітчизняну практику використання біржових деривативів на основні види товарів дасть можливість мінімізувати цінові ризики в господарській діяльності суб'єктів товарних ринків.

Основною перевагою хеджування є здійснення страхування цінової волатильності за мінімальних витрат на таку операцію. Водночас, враховуючи ситуацію з недоконалістю вітчизняного біржового ринку сільськогосподарської продукції, відсутність ф'ючерсних контрактів робить неможливим здійснення хеджування вітчизняними товаровиробниками. Крім того, використання ф'ючерсних контрактів світових бірж для хеджування цін внутрішнього ринку також не є можливим через велику різницю у волатильності базису світових ф'ючерсних та вітчизняних спотових цін.

Натомість експортні операції вітчизняних учасників можливо хеджувати за допомогою використання інструментів світових бірж. Отже, з метою забезпечення можливості здійснення хеджування на вітчизняному організованому аграрному ринку до першочергових заходів необхідно віднести:

- розроблення законодавчо-правової бази з торгівлі ф'ючерсними угодами на сільськогосподарську продукцію;
- створення необхідної біржової інфраструктури — клірингової палати;
- розроблення специфікацій та правил торгівлі;
- забезпечення спекулятивного капіталу на ринку;
- електронізацію біржових торгів.

Успішність впровадження цих умов значною мірою буде залежати від участі держави в активізації біржового ринку. При цьому важливим є врахування як світового, так і вітчизняного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Масло А.І. Економічна сутність, класифікація ризиків як об'єкту управління на біржовому товарному ринку [Електронний ресурс] / А.І. Масло // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.m.nauka.com.ua/?j=efektyvna-ekonomika&s=ua>.
2. Ткаченко А.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / А.М. Ткаченко, О.І. Дідченко. – Дніпропетровськ, 2016. – 274 с.
3. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб. / І.П. Мойсеєнко. – Київ: Знання, 2006. – 490 с.
4. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник / [М.Д. Балджи, В.А. Карпов, А.І. Ковальов та ін.]. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методические основы рисков и методов управления ими, определение основных рисков, которые являются объектом управления на биржевом товарном рынке, а также способы их минимизации или нивелирования. Рассмотрена классификация производных финансовых инструментов и их роль в управлении рисками с помощью хеджирования.

Ключевые слова: ценовые риски, хеджирование, товарный рынок, волатильность, риск-менеджмент.

Summary. The theoretical and methodological principles of risks and methods of their management, determination of the main risks that are the object of management on the stock commodity market, as well as ways of their minimization or leveling are considered in the paper. The classification of derivative financial instruments and their role in risk management through hedging are considered.

Key words: price risks, hedging, commodity market, volatility, risk management.

Седікова І. О.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

Sedikova I. A.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Department of Management and Logistics,
Odessa National Academy of Food Technologies*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ

INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF WINERIES

Анотація. У статті обґрунтовано методичні та прикладні напрями впровадження інновацій на підприємствах виноробної промисловості в умовах посилення конкуренції. Визначено, що для підприємств вітчизняної промисловості характерні два види інноваційної діяльності: технологічний та промисловий. У цьому дослідженні пропонуються пріоритетні напрями інноваційної діяльності підприємств виноробної промисловості, такі як вдосконалення існуючих технологій; диверсифікація виробничої діяльності; диверсифікація інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інновації, виноробна галузь, управління, інноваційна діяльність, підприємства виноробної галузі.

Постановка проблеми. Виноградарство і виноробство належать до стратегічних галузей АПК України, що забезпечують виробництво і споживання винограду і винопродукції, значні надходження до державного бюджету. В останні роки спостерігається низка негативних тенденцій розвитку цієї галузі. Насамперед це стосується виноградарства як базового складника виноградарсько-виноробної галузі. Підприємства, що виробляють продукцію, непотрібну на ринку, мають збитки та припиняють своє існування, а ті, що змогли вирішити завдання виживання у конкурентному середовищі, одержали можливість та одночасно постали перед потребою формування стратегії інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою ефективного управління розвитком підприємств реального сектора економіки, регулювання діяльності суб'єктів ринку займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Гудзь [1], С. Забуранний [2], Л. Задорожна [3], В. Ільчук [4], Л. Козаченко [5], Л. Федулова [6] та багато інших. Дослідженнями проблем розвитку виноробної галузі та регулювання діяльності виноробних підприємств займалися такі вчені, як В. Костенко [7], В. Кучеренко [8], Ю. Лупенко [9], О. Нестеренко [10], В. Осипов [11], О. Павленко [12], О. Ралко [13] та інші.

Метою статті є обґрунтування методичних і прикладних аспектів та напрямів впровадження інновацій на підприємствах виноробної галузі в умовах посилення конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Верховною Радою України було прийнято Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Базовий закон у цій сфері – «Про інноваційну діяльність» [14], який визначає головну мету державної інноваційної політики: створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Інновація – це нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [15, с. 15–18]. Упорядкуємо сукупність різноманітних за характером, формами організації, масштабами і способами впливу на інноваційну діяльність процесів нововведень. Класифікація інновацій за глибиною внесених змін дає змогу послідовно простежити переходи від інновацій більш низького рівня до більш високого:

- інновації нульового порядку – регенерування первісних властивостей системи, збереження і відновлення її існуючих функцій;
- інновації першого порядку – зміна кількісних властивостей системи;
- інновації другого порядку – перегрупування складових частин системи з метою поліпшення її функціонування;
- інновації третього порядку – адаптивні зміни елементів виробничої системи з метою пристосування один до одного;
- інновації четвертого порядку – новий варіант, найпростіша якісна зміна, що виходить за межі простих адаптивних змін; первісні ознаки системи не міняються – відбувається деяке поліпшення їхніх корисних властивостей (оснащення існуючого електровоза більш могутнім двигуном);
- інновації п'ятого порядку – нове покоління; міняються всі чи більшість властивостей системи, але базова структурна концепція зберігається;
- інновації шостого порядку – новий вид, якісна зміна первісних властивостей системи, первісної концепції без зміни функціонального принципу;
- інновації сьомого порядку – новий рід, вища зміна у функціональних властивостях системи та її частини, що змінює її функціональний принцип.

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3%. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних

підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях [16]. Протягом 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати) [16].

Для підприємств виноробної галузі характерні два види інноваційної діяльності, які безпосередньо пов'язані з виробничим циклом, а саме технологічні та виробничі. Ці види інновацій суттєво впливають на якість та асортимент продукції. На виноробних підприємствах Одеської області впроваджується третій тип інноваційної діяльності – надання специфічних послуг, що характеризуються взаємодією різних стадій виробничого циклу. У цьому напрямі інноваційна діяльність розуміється як розроблення та впровадження новачків, цілеспрямована боротьба за споживача, пошук розвитку потенціалу, формування компетенцій підприємства.

У вітчизняному виноробстві налічується близько 70 виробників вина, серед яких лише 28 – з обсягами виробництва понад 300 тис. дал. Основними регіонами виробництва виноматеріалів в Україні до 2013 р. були Одеська, Миколаївська, Херсонська області та АР Крим. У 2013 р. частка Одеської, Херсонської та Миколаївської областей у загальному обсязі виробництва становила 72,5%. У 2014 р. частка цих областей досягла вже 97,3% завдяки окупації АР Крим [11, с. 28].

Серед міжгалузевих АПК України виноробство займає окреме специфічне місце. Основні виробники ігристих вин в Україні: ТОВ «ІТК Шабо», ПрАТ «Одесавинпром» (ТМ Французький бульвар), ПрАТ «Шустов» (Одеський коньячний завод), ПАТ «Коблево», ПАТ «ДМК «Таврія», ПрАТ «Артемівськ вайнері», ТОВ «Вин-Агро», ПрАТ «Вікторія», Агрофірма радгосп «Білозерський», ПрАТ «Ізмаїльський виноробний завод», ПАТ «Князя Трубецького», ТОВ «Миколаївський коньячний завод» та інші.

Важливим складником інноваційного розвитку галузі є селекція нових сортів винограду, спрямована на ефективніше використання природних та економічних факторів, підвищення виробничого потенціалу. Функціонування та розвиток потужних виноробних підприємств відбувається шляхом інтеграції сільськогосподарських підприємств з виноробними компаніями і збутовими фірмами. Основним товарним сегментом ринку вин України є виноградні вина, частка плодово-ягідних вин незначна, що пояснюється існуючими споживчими уподобаннями і традиціями домашнього виноробства [11, с. 20–21].

У цьому дослідженні пропонуються такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності підприємств виноробної галузі, як покращення існуючих технологій; диверсифікація виробничої діяльності; диверсифікація інвестиційної діяльності. Для поєднання потреб виноробних підприємств у новому технологічному обладнанні та сучасних розробок наукових установ пропонується створити на рівні підприємств.

Пропонується створити у виноробній галузі інноваційний механізм запровадження завершених наукових розробок обробки виноматеріалів. Натуральні напівсухі та напівсолодкі вина належать до біологічно

нестійких продуктів, у яких легко розвиваються різні мікроорганізми. Технологічно досить складно зупинити шумування суслу та зберегти залишковий цукор за збереження виноматеріалів. Весь процес проведення напівсухих і напівсолодких вин пов'язаний із забезпеченням їх біологічної стабілізації та усуненням небажаних помутнінь. Крім способів біологічної стабілізації вин (гарячий розлив, пляшкова пастеризація, стерильний розлив), використовуються фізичні та хімічні способи видалення з виноградного соку азотистих речовин, вітамінів, фосфорних з'єднань, необхідних для росту та розвитку дріжджів.

Дослідження показали, що використання способу мікрохвильової обробки виноматеріалів дає можливість зберегти необхідну якість вина, підвищити тривалість зберігання та значно спростити процедуру одержання кінцевого продукту завдяки простоті самого методу. У процесі дослідження були виявлені ознаки цілком очевидного старіння, що відповідає, наприклад, дворічному зберіганню. З аналітичного погляду операція старіння вина супроводжується такими змінами: знижується зміст летучих кислот, фосфатів і винного калію, зменшується загальна кислотність, осаджується барвник. Дегустація констатує пожовтіння вина, його зм'якшення, поліпшення відтінку кольору, зменшення в'язкості, поліпшення смаку й запаху. На довершення всього зменшується небезпека захворювання вин, оскільки продукт стабілізується, зародки хвороб і патогенні фактори руйнуються, залишки заліза видаляються. Для реалізації методу мікрохвильової обробки виноматеріалів у Одеській національній академії харчових технологій була розроблена й виготовлена установка мікробіальної стабілізації виноматеріалів, яка здійснює безперервну, автоматичну, енергоекономічну та рівномірну за обсягом обробку. Гарантована мікробіальна стабілізація вина та збереження його корисних властивостей. Розраховані показники інвестиційної діяльності свідчать про економічну ефективність цього виду інновацій, NPV (чиста приведена вартість) – 2049,31 тис. грн., PI (індекс прибутковості) – 2,95, TOI (термін окупності інвестицій) – 1,69.

Важливою проблемою інноваційного розвитку виноробної галузі є дефіцит кваліфікованих кадрів. У роботі [17, с. 126–129.] пропонується на базі науково-дослідних установ створювати випробувально-демонстраційні комплекси технологій, машин та обладнання для виноробної галузі.

Важливим новим інструментом інноваційного розвитку виноробної галузі стає винний туризм, широко розвинутий в країнах ЄС. Формування національного винного туризму визначається розвитком мережі регіональних винних шляхів – спеціально прокладених туристичних маршрутів, що передбачають відвідування виноградників, виноробних підприємств, винних фестивалів у поєднанні з відпочинком та розвагами.

Одеська область має високий рівень розвитку інфраструктури і туризму, що сприяє формуванню і розвитку високорентабельної курортно-рекреаційної й туристичної галузі. Туристичні культурні ресурси (об'єкти туристичного інтересу) включають понад 350 об'єктів історії, культури й дозвілля. Пріоритетними проблемами стійкого соціально-економічного розвитку Одеської області у [18] визнані: незначна кількість інноваційно-активних високотехнологічних виробництв; недостатній розвиток транспортного комплексу; недостатньо ефективне використання рекреаційно-туристичного потенціалу регіону. Отже, Одеська область має у своєму розпорядженні великий потенціал для розвитку Одеси як туристичного

міста, в якому поширені практично всі види туризму, не є винятком і винний туризм. Для цього більш детально розглянемо ринок винного туризму цього регіону. Зокрема, в Одеській області нараховується 3 макрозони і 16 мікрозон.

В Україні нараховується понад 454 господарств, які займаються вирощуванням винограду. Майже половина їх зосереджена в Одеській області – 205 господарств, що становить 45% від загальної кількості. Таким чином, за кількістю виноробних господарств Одеський регіон є лідером. В Одеському регіоні найбільша кількість господарств галузі сконцентрована в Тарутинському (43 одиниці) і в Болградському (35 одиниць) районах. У середньому в Україні на одне господарство припадає 173 га виноградних насаджень, в тому числі в Одеському регіоні – 162 га [19].

У структурі господарства виноробної галузі за формами власності існує значна перевага приватних господарств над державними. Зокрема, в Одеській області серед 205 господарств лише 3 є власністю держави. В Овідіопольському районі знаходиться два господарства – Державне підприємство «Навчально-дослідне господарство ім. Трофімова Одеського державного аграрного університету» та Державне підприємство «Дослідне господарство «Таїровське», в Болградському районі одне державне господарство – Державне підприємство «Дослідне господарство ім. О.В. Суворова».

Історія розвитку винного туризму Одеського регіону починається з 2005 року, коли було здійснено перший винний тур на виноробні підприємства з метою вивчення багатого досвіду виноградарства регіону. У 2007 році Інститут туризму спільно зі школою сомельє ТОВ «Майстер-клас» розробили енологічні туристичні програми «Винні перлини України». Таким чином, туристам пропонувалася 12-денний тур на виноробні та коньячні підприємства Причорномор'я. Маршрут включав відвідування таких підприємств, як ЗАТ Одеський коньячний завод «Шустов», ЗАТ «Одеський завод шампанських вин», ЗАТ «Коктебель», ЗАТ «Інкерман», НΠΑО «Масандра», АПФ «Таврія», ДП ЗШВ «Новий світ» та інші.

В Одеському регіоні до головних підприємств-виробників, потенційних об'єктів винного туризму, належать ПАТ «Вікторія», НПП ТОВ «Нива», ТОВ ПТК «Шабо», ВАТ СП «Чорноморська перлина», ТОВ «Винхол Оксамитне», ЗАТ «Ізмаїльський винзавод», ВАТ «Харчовик», ТОВ «Агро-Південь», ЗАТ «Одеський завод шампанських вин», ОПХ ім. О. В. Суворова, ННЦ «ІВіВ ім. В. Е. Таїрова, ТОВ «Ланжерон і К» та інші.

Розглянемо більш детально найбільш потужні підприємства, які формують пропозицію цього ринку. Середня вартість дегустації в Одеському регіоні – 100 грн. («Шустов» – 80 грн., «Шабо» – 180 грн., «Французький Бульвар» – від 70 грн., «Таїрове» – від 70 грн.). На нашу думку, є кілька аспектів, через які значення розвитку виноробства та винного туризму в Україні дуже важливе. В економічному аспекті виноробство є і буде потужним бюджетонаповнюючим напрямом. Для подальшого активного розвитку ринку винного туризму України та Одеського регіону необхідним є здійснення такого заходу, як прийняття на державному рівні Програми стратегічного розвитку галузі. У межах цієї програми здійснення комплексу заходів Державної підтримки – збільшення збору на розвиток виноградарства і садівництва з 1% до 1,5%; скасування акцизних зборів на столові вина, які є продуктом високої дієтичної і харчової цінності; створення програми популяризації та просування національних брендів «Українське вино»,

«Вино Одещини» на вітчизняному та міжнародному ринках [20]. Наразі має місце перспектива перетворення Одеської області в центр винного туризму України завдяки промислово-торгівельній компанії «Шабо», а особливо комплексу «Центр культури вина Шабо».

Формування турів, екскурсійних програм, надання основних, додаткових і супутніх послуг становлять технологію туристського обслуговування, тобто це формування конкретного туристського продукту для задоволення потреб у туристській послугі. Ці маршрути є тематичними, тут переважає екскурсійне обслуговування і пізнавальна спрямованість. За сезонністю дії тур є цілорічним (позасезонним). Для ефективного планування туру важливо враховувати особливості поведінки обраної аудиторії потенційних туристів, смаки споживачів щодо змістового наповнення туру та пропонувати ті послуги, які викликають найбільший інтерес потенційних туристів. Тому на розсуд респондентів було представлено різні форми винного туризму з пропозицією обрати той вид діяльності, яка викликає інтерес. Узагальнені дані вибору респондентів наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл відповідей респондентів стосовно форм винного туризму

Форма винного туризму	Частота	Відсоток, %
Екскурсія на виноградники та виноробні підприємства	117	17
Етногастрономічна вечеря	136	20
Майстер-клас з еногастрономії	76	11
Дегустація вина з лекцією досвідченого сомельє	107	16
Відвідування винних фестивалів і виставок	83	12
Комплексний винний тур	168	24
Всього	740	100

У процесі опитування було встановлено, що найбільше виборів було зроблено на користь комплексного винного туру. Багато туристів хотіли взяти участь в еногастрономічній вечері, а також відвідати виноградники та виноробні підприємства. Досить багато споживачів зробили вибір на користь лекції – дегустації досвідченого сомельє. Найменший інтерес викликають винні свята, фестивалі та майстер-класи з еногастрономії [21].

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що основними заходами, які сприятимуть подальшому розвитку ринку винного туризму, є вдосконалення роботи у сфері просування туристичного продукту ринку винного туризму з боку туристичних фірм та виноробних господарств; розширення пропозиції на цьому ринку, розроблення нових туристичних маршрутів, де відвідання DESTINATIONІ поєднувалось б із відвіданням виноробних господарств; співпраця туристичних компаній та виноробних господарств з метою розроблення загальної стратегії розвитку винного туризму України; поєднання розробниками маршрутів різних видів туризму з винним туризмом; випуск інформаційних матеріалів виноробними господарствами, які б рекламували унікальні якості продукції, що вони виготовляють; розроблення віртуальних винних турів окремо для туристів та експертів виноробної галузі на різних європейських мовах (англійська, німецька, французька, угорська) задля залучення в Україну міжнародних туристів та професіоналів виноробства.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irbisnbuv.gov.ua>.
2. Забуранний С.В. Інституційне забезпечення інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Задорожна Л.М. Оцінка стану інституційного забезпечення розвитку ринку інновацій в аграрній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/7/14.pdf>.
4. Ільчук В.П. Інституційне забезпечення функціонування та розвитку ринку вина в Україні / В.П. Ільчук, В.Л. Пазюк // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 3. – С. 172.
5. Козаченко Л.А. Стратегічні орієнтири інвестування виноробної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua>.
6. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л.І. Федулова, В. П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін.; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 550 с.
7. Костенко В.М. Виноградно-виноробна галузь України, стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: wineforum.com.ua/.../Виноградно-виноробна-галузь_України_Одеса-445.pdf.
8. Кучеренко В.М. Динаміка розвитку виноградарства і виноробства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna.
9. Лупенко Ю.О. Сучасні тенденції розвитку ринку продукції виноградарства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wineofukraine.com/index.php/455-market-trends-2015.html>.
10. Нестеренко О.С. Тенденції та перспективи розвитку виноробної галузі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.molodyvcheny.in.ua>.
11. Осипов В. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua-ekonomist.com>.
12. Павленко О.М. Україна може виробляти унікальні різновиди винопродукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraine-moze-viroblati-unikalni-riznovidi-vinoprodukcii-pavlenko>.
13. Ралко О.С. Дослідження виробництва та споживання вина в Україні / О.С. Ралко // Інтелект XXI. – 2014. – № 6. – С. 39–45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
14. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Голос України. – 2002. – С. 10.
15. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
16. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf.
17. Postoian T.H. (2012), «Innovative regional model of training branch staff», *Nauka i osvita*, vol. 8, pp. 126-129.
18. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.odessa.gov.ua>.
19. Виноградний кадастр України, 2009. – 86 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
20. Шамотий В. Виноделие в Крыму : традиции, модернизация, государственная поддержка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.reformclub.org.ua.
21. Стан і перспективи розвитку винного туризму. [Електронний ресурс] – Режим доступу : file:///C:/Users/Downloads/econrig_2014_6_16.pdf.

Аннотация. В статье обоснованы методические и практические направления внедрения инноваций на предприятиях винодельческой отрасли в условиях конкуренции. Определено, что для предприятий отечественной промышленности характерны два вида инновационной деятельности: технологический и промышленный. В этом исследовании предлагаются приоритетные направления инновационной деятельности предприятий винодельческой промышленности: совершенствование существующих технологий; диверсификация производственной деятельности; диверсификация инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инновации, винодельческая отрасль, управление, инновационная деятельность, предприятия винодельческой отрасли.

Summary. The article substantiates the methodical and applied directions of introduction of innovations at the enterprises of the wine industry in the conditions of increasing competition. It is determined that for the enterprises of the domestic industry two types of innovative activity are characteristic: technological and industrial. This research proposes the priority directions of innovative activity of enterprises of the wine industry: improvement of existing technologies; diversification of production activity; diversification of investment activity.

Key words: innovation, wine-making industry, management, innovation activity, enterprises of the wine-making industry.

Слободяник А. М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри біржової діяльності і торгівлі
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Крижній В. Б.

*магістр
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Slobodyanyk A. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Stock Exchanges and Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Kryzhny V. B.

*Master's Degree
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

АЛГОРИТМІЧНИЙ ТРЕЙДИНГ НА БІРЖОВОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

ALGORITHMIC TRADING ON THE EXCHANGE MARKET: ESSENCE AND CLASSIFICATION

Анотація. У статті теоретично доведено, що алгоритмічна торгівля широко використовується інвестиційними банками, пенсійними фондами, пайовими інвестиційними фондами та хеджовими фондами, оскільки ці інституційні торговці повинні виконувати великі замовлення на ринках, які не можуть одночасно виставити такі великі заявки на ринок без ризику втрат. Зазначено, що алгоритмічна торгівля та роботтрейдинг не представлені на фондових та товарних ринках України. Визначено структуру алгоритмічної торгівлі, оцінено сучасний стан та види торгівлі за допомогою алгоритмічних систем.

Ключові слова: алгоритмічна торгівля, роботи, фондовий ринок, біржовий ринок, електронна торгівля, торгові роботи.

Постановка проблеми. Алгоритмічна торгівля на фондових ринках за допомогою роботів розвивається стрімкими темпами. Сьогодні на провідних біржах світу понад 50% угод із цінними паперами укладаються торговими роботами, хоча ще кілька років тому частка таких операцій в біржовому обороті становила не більше 30%. Електронна торгівля за допомогою роботів дає більше ліквідності на ринку, причому іноді в найбільш критичних ситуаціях, коли відбувається зниження обсягів та його падіння. Вони підтримують у цій ситуації ринки, але саме вони створюють на ньому і зайву метушню – коли на незначних коливаннях індексів вони починають формувати рухи в ту або іншу сторону. Будь-яка стратегія алгоритмічної торгівлі вимагає визначеної можливості, яка є вигідною з погляду покращення прибутків або скорочення витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття алгоритмічного трейдингу (algorithmic trading) почало зароджуватися в 90-х роках минулого століття, незважаючи на те, що процес масштабної комп'ютеризації на фінансових ринках розпочався ще в 70-х роках, а вже реально його застосування відбулося лише на початку двохтисячних років. Проте нині ще бракує літератури з цих питань, а ґрунтовні наукові праці з цієї проблематики винятково належать зарубіжним дослідникам, зокрема Т. Андерсену, Д. Добреву, Дж. Вангу, М. Манкіно, С. Міхайлову, О. Нойжелу, С. Санфелісі, Х. Хонгу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних реаліях становлення та розвитку вітчизняного біржового ринку алгоритмічний трейдинг залишаються недостатньо висвітленим і потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності дослідження та використання алгоритмів у сучасній торгівлі, в тому числі, на біржових товарних ринках.

Виклад основного матеріалу. Алгоритмічна торгівля – це метод виконання великої заявки, використовуючи автоматизовані попередньо запрограмовані торговельні інструкції з урахуванням таких змінних, як час, ціна та обсяг, для надсилання невеликих фрагментів замовлення, які відправляються на виконання у певній послідовності. Такі алгоритми були розроблені для того, щоб трейдерам не потрібно було постійно спостерігати за ринком та ділити великі заявки на менші вручну. Популярні алгоритми – Percentage of Volume, Pegged, VWAP, TWAP, Implementation Shortfall, Target Close [1]. Протягом останніх декількох років торгова торгівля за використання алгоритмів завойовує все більшу популярність. Популярні платформи алгоритмічної торгівлі включають MetaTrader, NinjaTrader, IQBroker і Quantopian [2]. Алгоритмічна торгівля – це не стільки спроба отримати торговий прибуток, як спосіб мінімізувати вартість, ризик та вплив на ринок під час невиконання великої заявки. Цей

метод широко використовується інвестиційними банками, пенсійними фондами, пайовими інвестиційними фондами та хеджовими фондами, оскільки ці інституційні торговці повинні виконувати великі замовлення на ринках, які не можуть одночасно виставити такі великі заявки на ринок без ризику втрат. Термін «алгоритмічна торгівля» також використовується для позначення автоматизованої торгової системи, яка дійсно має мету отримувати прибутки. Також відомі як торгівля «торговими роботами», вони охоплюють стратегії, які значною мірою залежать від складних математичних формул та швидкої обробки даних комп'ютером. Такі системи запускають стратегії, включаючи «маркетмейкінг», арбітраж або чисті спекуляції, такі як слідування тренду. Багато хто потрапляє в категорію високочастотних торгів (HFT), які характеризуються високим товарообігом та великою кількістю заявок за одиницю часу [3].

Необхідно зазначити, що алгоритмічна торгівля та роботтрейдинг не представлені на фондових та товарних ринках України. Це пояснюється низьким рівнем розвитку економіки, нормативно правового забезпечення та загальною неспроможністю держави для створення дієвого біржового ринку який би дозволив використовувати вищезазначені технології.

Алгоритм – це конкретний набір чітко визначених інструкцій, спрямованих на виконання завдання або процесу [4].

Алгоритмічна торгівля (автоматизована торгівля, торгівля алгоритмом) – це процес використання комп'ютерів, запрограмованих для виконання визначеного набору інструкцій для розміщення торгівлі з метою отримання прибутку зі швидкістю та частотою, яка неможлива для людини-трейдера. Визначені набори правил базуються на термінах, ціні, кількості або будь-якій математичній моделі. Окрім можливості отримання прибутку для трейдера, алгориттрейдинг робить ринки більш ліквідними, а торгівлю більш систематичною, виключаючи емоційний вплив людини на торговельну діяльність.

Припустимо, трейдер дотримується таких простих торгових критеріїв:

1. Купуйте 50 акцій акцій, коли 50-денна змінна середня перевищує 200-денну ковзну середню;
2. Продайте акції акцій, коли 50-денна змінна середня стає нижчою за 200-денну ковзну середню.

Використовуючи цей набір двох простих вказівок, легко написати комп'ютерну програму, яка автоматично контролює ціну акцій (і середньозважені показники) і розміщує замовлення на купівлю та продаж, коли визначені умови виконуються. Трейдер більше не повинен стежити за живими цінами та графіками або вручати замовлення вручну. Алгоритмічна торгова система автоматично робить це для нього, правильно визначивши можливість торгівлі.

Алго-трейдинг має такі переваги:

- торги виконуються за найкращими цінами;
- миттєве та точне розміщення торгових замовлень (тим самим високі шанси на виконання на бажаному рівні);
- торги правильно та миттєво прикріплені до часового проміжку, щоб уникнути значних змін цін;
- знижені транзакційні витрати;
- одночасні автоматичні перевірки кількох ринкових умов;
- знижений ризик ручних помилок при розміщенні торгів;
- можливість отримати алгоритм виходячи з наявних історичних та реальних даних;

– знизилася можливість помилок з боку торговців на основі емоційних та психологічних чинників.

Найбільша частка сучасних алгоритмів – високочастотна торгівля (HFT), яка намагається використати велику кількість замовлень на значних швидкостях та кількох ринках за декількома параметрами рішень на основі попередньо запрограмованих інструкцій [6].

Алготрейдинг використовується у багатьох формах торговельно-інвестиційної діяльності:

1. Середньострокові, довгострокові інвестори, що мають на меті придбання сторонніх фірм (пенсійних фондів, взаємних фондів, страхових компаній), які купують акції у великих кількостях, але не хочуть впливати на ціни акцій з дискретними, великомасштабними інвестиціями.

2. Короткотермінові торговці та учасники продажу (учасники ринку, спекулянти та арбітражі) отримують вигоду від автоматичного здійснення торгівлі; крім того, алготорговельна допомога у створенні достатньої ліквідності для продавців на ринку.

3. Систематичні торговці можуть набагато ефективніше програмувати свої правила торгівлі та дозволяють програмі автоматично торгувати.

Алгоритмічна торгівля забезпечує більш систематичний підхід до активної торгівлі, ніж методи, засновані на інтуїції або інстинкті трейдера.

Алгоритмічні торгові стратегії. Будь-яка стратегія алгоритмічної торгівлі вимагає визначеної можливості, яка є вигідною з погляду покращення прибутків або скорочення витрат. Нижче наведені загальні торговельні стратегії, що використовуються в алготорговельних операціях:

Тенденції, що слідує за стратегіями. За найбільш поширеними алгоритмічними стратегіями торгівлі слідує тенденція зміни середніх показників, пропусків каналів, рухів цін і відповідних технічних показників. Це найлегші та найпростіші стратегії для здійснення через алгоритмічну торгівлю, оскільки ці стратегії не передбачають прогнозування чи прогнозування цін. Торги ініційовані, виходячи з появи бажаних тенденцій, які легко й просто реалізувати за допомогою алгоритмів, не потрапляючи у складність прогнозного аналізу. Наведений вище приклад 50-річної і 200-денної ковзної середньої є популярною тенденцією цієї стратегії.

Можливості арбітражу. Купівля акцій за нижчою ціною на одному ринку та одночасний її продаж за вищою ціною на іншому ринку пропонує різницю цін як безризиковий прибуток або арбітраж. Ті самі операції можуть бути відтворені для акцій та ф'ючерсних інструментів, оскільки час від часу існують різниці цін. Впровадження алгоритму для визначення таких різниць у цінах та розміщення замовлень дає змогу ефективно здійснювати вигідні операції.

Індексний фонд перебалансування. Індeksi фондів визначили періоди ребалансу, щоб привести свої частки до їхніх відповідних контрольних індексів. Це створює прибуткові можливості для алгоритмічних трейдерів, які виграють від очікуваних торгів, що пропонують 20–80 базисних пунктів прибутку залежно від кількості акцій в індексному фонді, безпосередньо перед індексацією фонду перебалансування. Такі операції ініціюються за допомогою алгоритмічних торгових систем для своєчасного виконання та найкращих цін.

Стратегії на основі математичної моделі. Багато перевірених математичних моделей, таких як дельта-нейтральна торгова стратегія, яка дає змогу торгувати ком-

бінацією варіантів та їх основною безпекою, коли торги розміщуються для компенсації позитивних та негативних дельт, так що дельта-портфель підтримується в нулі.

Торговий діапазон (середня реверсія). Середня стратегія реверсії базується на ідеї про те, що високі та низькі ціни активу є тимчасовим явищем, яке періодично повертається до середнього значення. Визначення та визначення цінового діапазону та реалізація алгоритму на основі цього дає змогу торгувати автоматично, коли ціна розриву активів відбувається в межах та за межами визначеного діапазону.

Обсяг середньозваженої ціни (VWAP). Обсяг середньозваженої стратегії цін розбиває великий порядок і випускає динамічно визначені дрібні частки замовлення на ринок, використовуючи специфічні історичні обсяги профілю. Метою є виконання замовлення, близького до обсягу середньозваженої ціни (VWAP), тим самим користуючись середньою ціною.

Часова середньозважена ціна (TWAP). Середньозважена цінова стратегія розбиває великий порядок і випускає динамічно визначені дрібні шматки замовлення на ринок, використовуючи рівномірно розподілені часові інтервали між початковим і кінцевим часом. Метою є виконання замовлення, близьке до середньої ціни між початковим і кінцевим часами, таким чином мінімізуючи вплив на ринок.

Відсоток обсягу (POV). До повного заповнення торгового замовлення цей алгоритм продовжує надсилати часткові замовлення відповідно до визначеного коефіцієнта участі та відповідно до обсягу, що торгується на ринках. Відповідна «стратегія кроків» надсилає замовлення за заданим користувачем відсотком обсягів ринку та збільшує або зменшує цей рівень участі, коли ціна акцій досягає певних рівнів користувачів.

Недостатність реалізації. Стратегія дефіциту реалізації спрямована на мінімізацію вартості виконання замовлення, торгуючи з ринку в реальному часі, тим самим заощаджуючи вартість замовлення та отримуючи від неї вартість відстроченого виконання. Стратегія підвищить цільову частку участі, коли ціна акцій сприятиме перевагам, та зменшить її, коли ціна акцій буде негативно впливати.

За межами звичайних алгоритмів торгівлі. Є кілька спеціальних класів алгоритмів, які намагаються ідентифікувати події з іншого боку. Ці так звані алгоритми «нюхання», що використовуються, наприклад, маркетологом з продажу, мають вбудований інтелект для виявлення існування будь-яких алгоритмів на стороні покупки великого замовлення. Таке виявлення за допомогою алгоритмів допоможе виробнику ринку визначити великі можливості замовлення та дасть йому змогу отримати користь, заповнивши замовлення за більш високою ціною. Іноді це визначається як високотехнологічний фронт-біг.

Визначення власних особистих уподобань для торгівлі. Для того щоб бути успішним трейдером – чи то дискреційно, чи алгоритмічно, потрібно задавати собі чесні питання. Торгівля надає вам можливість втратити гроші з тривожною швидкістю, тому необхідно «пізнати себе» настільки, наскільки необхідно зрозуміти вибрану вами стратегію.

Найважливішим аспектом торгівлі є усвідомлення вашої власної особистості. Торгівля, зокрема алгоритмічна торгівля, вимагає значної дисципліни, терпіння та емоційної відчуженості. Оскільки ви дозволяєте алгоритму виконувати свою торгівлю для вас, необхідно вирішити не втручатися в стратегію, коли вона виконується.

Це може бути надзвичайно складним, особливо в періоди посилення прориву. Тим не менше багато стратегій є високорентабельними.

Необхідно мати торговий капітал. Загальноприйнятний ідеальний мінімальний розмір для кількісної стратегії становить 50 000 доларів США. Це пояснюється тим, що транзакційні витрати можуть бути надзвичайно дорогими для середньо- та високочастотних стратегій, і для цього необхідно мати достатній капітал для поглинання коштів у періоди скорочення. Якщо ви плануєте почати з менш ніж 10 000 доларів США, тоді вам доведеться обмежуватись низькочастотними стратегіями, торгуючи одним або двома активами, оскільки витрати на транзакції швидко поглинають ваші прибутки. Інтерактивні брокери, котрі є одним з найбільш дружніх брокерів для тих, хто володіє навичками програмування, завдяки своїм API мають роздрібний рахунок мінімум 10 000 доларів США [7].

Навички програмування є важливим чинником створення автоматизованої алгоритмічної стратегії торгівлі. Будучи добре обізнаним у такій мові програмування, як C++, Java, C#, Python або R, ви зможете самостійно створювати накопичувач даних, ядро backtest і систему виконання. Це має низку переваг, головною з яких є здатність бути повністю обізнаним з усіх аспектів торгової інфраструктури. Це також дає змогу досліджувати стратегії більш високої частоти, оскільки ви будете повністю контролювати свою програму. Хоча це означає, що ви можете протестувати своє власне програмне забезпечення та усунути помилки, це також означає більше часу, витраченого на кодування структури, і менше на стратегії впровадження.

Ідеї алгоритмічної торгівлі. Незважаючи на загальне уявлення про зворотне, насправді досить просто виявляти вигідні торговельні стратегії серед суспільного надбання. Ніколи торговельні ідеї не були більш доступними, ніж сьогодні. Академічні фінансові журнали, попередньо друковані сервери, торговельні блоги, торговельні форуми, щотижневі торговельні журнали та спеціалізовані тексти надають тисячі торговельних стратегій, на основі яких ви можете знайти нові ідеї.

Висновки. З моменту створення перших бірж пройшло багато часу, і сучасний світ зі своїми технологіями, обсягами та швидкістю передачі даних перетворив біржову торгівлю з ефективного і досить простого способу обміну товарами та середовища ціноутворення в єдину глобальну і надзвичайно складну алгоритмічну систему.

До того ж, ця система невпинно розвивається, з'являються технології типу «блокчейн» та поняття «криптовалюти», також тестуються технології штучного інтелекту, які мають намір застосовувати в біржовій торгівлі, що матиме відображення в світовій економіці.

Україна повинна зайняти своє місце в процесі запровадження нових технологій в економіці, що дасть можливість стабільно розвиватися найближчими роками.

Ми повинні бути надзвичайно обережними, щоб не впливати на методологію прийняття рішень. Це може бути настільки ж просто, як перевага в одному класі активів над іншим (приходять на думку золото та інші дорогі метали), оскільки вони сприймаються як більш екзотичні. Наша мета завжди повинна полягати у пошуку послідовно вигідних стратегій з позитивними очікуваннями. Вибір класу активів повинен базуватися на інших міркуваннях, таких як обмеження торгового капіталу, комісійні брокерські послуги та можливості кредитування.

Список використаних джерел:

1. Ступницький О. Індексні інвестиційні фонди – нові фінансові інститути колективних інвестицій і біржових технологій на світовому фінансовому ринку / О. Ступницький // Науковий вісник КНУ імені Тараса Шевченка. – 2007. – Вип. 35–26. – С. 26–30.
2. Технологічні зміни та їх вплив на ринок цінних паперів // Цінні папери України. – 2011. – № 30 (675). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=675&pub=5225.
3. Agapova A. Conventional Mutual Index Funds Versus Exchange Traded Funds. / A. Agapova // Journal of Financial Markets. – 2011. – Vol. 14, No. 2. – P. 323–343.
4. Andersen T., Dobrev D. and E. Schaumburg. Integrated quarticity estimation: Theory and practical implementation. May 2010.
5. Chernyak O., Vasylychenko I. Application of lower order statistics in robust neighborhood truncation quarticity estimators // Bulletin of the Kiev national University of Technologies and Design. – 2012. – № 5 (67). – P. 268–275. – ISSN 1813-6796.
6. Hong H. and Wang J. Trading and returns under periodic market closures. The Journal of Finance, Vol. LV (No.1): 297–354, February 2000.
7. Mancino M. and Sanfelici S. Estimation of quarticity with high frequency data. January 2012.

Анотація. В статті теоретично доведено, що алгоритмічна торгівля широко використовується інвестиційними банками, пенсійними фондами, паєвими інвестиційними фондами та хеджевими фондами, оскільки ці інституціональні торговці повинні виконувати великі замовлення на ринках, не можуть одночасно выставити такі великі заявки на ринок без ризику втрати. Зазначено, що алгоритмічна торгівля та роботтрейдинг не представлені на фондових та товарних ринках України. Визначено структуру алгоритмічної торгівлі, оцінено сучасний стан та види торгівлі з допомогою алгоритмічних систем.

Ключові слова: алгоритмічна торгівля, роботи, фондовий ринок, біржовий ринок, електронна торгівля, торгові роботи.

Summary. The article argues theoretically that algorithmic trading is widely used by investment banks, pension funds, mutual funds and hedge funds, as these institutional traders must execute large orders in markets that can not simultaneously place such large market applications without risk of loss. It is noted that algorithmic trade and worktrading are not presented in the stock and commodity markets of Ukraine. The structure of algorithmic trading is determined, the current state and types of trade are evaluated using algorithmic systems.

Key words: algorithmic trading, robots, stock market, stock market, e-commerce, trading robots.

УДК 657.42

Слущкий Є. В.
аспірант

Одеського національного економічного університету

Slutskiy Ye. V.

Postgraduate Student of Accounting and Auditing Department,
Odessa National Economic University

РОЗРОБЛЕННЯ РОЗПОРЯДЧОГО ДОКУМЕНТУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ В ЧАСТИНІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

DEVELOPING OF THE REGULATORY DOCUMENT FOR ACCOUNTING POLICY FOR DEFENSIVE INDUSTRY IN THE TERM OF THE MAIN ASSETS

Анотація. У статті розглянуто та проаналізовано особливості розроблення облікової політики суб'єктів державного сектору економіки з обліку основних засобів. У процесі дослідження нами було розроблено алгоритм з обрання методичних рекомендацій з облікової політики для суб'єктів державного сектору економіки. Проаналізовано рекомендації з облікової політики в розрізі основних засобів. Запропоновано розділи розпорядчого документу облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів. Наведено власні рекомендації, які необхідно висвітлити в розпорядчому документі облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, облікова політика, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, суб'єкти державного сектору економіки, справедлива вартість, національні стандарти бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Бухгалтерська методологія з обліку основних засобів національної моделі бухгалтерського обліку все більше і більше імплементує міжна-

родний досвід. Проте цей напрям розвитку не враховує специфіку національної економіки країни та економічних процесів, які у ній відбуваються. Широка варіативність

рівнів регулювання облікової політики, які загалом відображають сукупну методологію обліку господарських операцій, є розрізненою і надто громіздкою. Під час розробки власної облікової політики підприємства значна частина зусиль приділяється розробленню інструментарію, який може бути застосований для вже здійснених господарських операцій без урахування гіпотетичних підприємницьких операцій в майбутньому. Вирішення цієї проблематики можливо завдяки дієвій роботі у сфері облікової політики галузевого рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом проблемних питань розпорядчого документу облікової політики в частині основних засобів приділялась увага в роботах таких науковців, як Р.Л. Цебеня [1], Ю.О. Ночована [2], З.М. Левченко [3], Г.С. Майдуда [4], О.П. Колісник [5], Т.М. Власюк [6], О.В. Попович [7], В.С. Семейон [8], Л.А. Суліменко [9], Н.О. Лоханова [10], М.В. Фарфурак [11], М.Я. Черній [12], Г.Ю. Аніщенко [13], В.А. Кулик [14] та інші.

Мета статті – вивчення особливостей розроблення облікової політики підприємства з обліку основних засобів. Розроблення алгоритму з обрання методичних рекомендацій з облікової політики для суб'єктів державного сектору економіки. Аналіз рекомендацій з облікової політики. Запропонування розділів розпорядчого документу облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів. Наведення власних рекомендацій, які необхідно висвітлити в розпорядчому документі облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Господарського Кодексу України від 16 січня 2003 року № 436-IV «суб'єктами господарювання державного сектору економіки є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів» [15]. Таке широке визначення суб'єктів державного сектору економіки приводить до певних розбіжностей під час здійснення бухгалтерського обліку підприємств. Відповідно до Указу Президента України № 446/2011 від 8 квітня 2011 року «Про Положення про Міністерство фінансів України», «Міністерство фінансів України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації бухгалтерського обліку» [16]. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється через затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, також через інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [17].

Наведемо приклад регулювання бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктами господарювання державного сектору економіки: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [19], національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом міністерства фінансів України № 1202 12.10.2010 р. [18], Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [20] та Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 17, виданий комітетом з питань державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів [21]. З огляду на те, що процес виявлення, збері-

гання та передачі, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення інформації про основні засоби підприємства має такий широкий діапазон принципів, методів і процедур, неодмінно виникає логічна проблема у їх чіткій конкретизації для кожного із суб'єктів господарювання державного сектору економіки та недержавного сектору економіки з позиції бухгалтерського обліку.

Проте Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV визначено, що з метою подолання такої логічної невизначеності розробляється облікова політика підприємства. Підґрунтям для розроблення облікової політики підприємства стають методичні рекомендації, розроблені Міністерством фінансів України та прийняті до впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Міністерство фінансів України розробило низку методичних рекомендацій для підприємств з облікової політики, а саме: наказ від 27.06.2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» [22], наказ від 23 січня 2015 р. № 11 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору» [23]. Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку розробила Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [24], Комітет із питань державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів видав Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» [25].

Використання тих чи інших методичних рекомендацій під час розроблення власної облікової політики суб'єктом господарювання державного сектору економіки потребує чіткого алгоритму обрання, оскільки вони мають свою специфіку під час здійснення різних господарських операцій.

Бухгалтерський облік за своєю сутністю – це процес всебічної обробки господарської інформації, результатом якої є відображення цієї інформації на певну дату у фінансовій звітності або прийняття конкретних управлінських рішень, що залежать від якості цієї інформації. Облікова політика документально затверджує методи бухгалтерського обліку, які застосовуються підприємством, установою, організацією з метою надання об'єктивної і прозорої інформації про реальний господарський стан підприємства. Оскільки облікова політика як керівний документ підприємства повинна спиратись на законні і підзаконні документи держави, обрання методичних рекомендацій потрібно розпочинати саме з низки послідовних логічних питань:

1. Чи є суб'єкт державного сектору самостійною юридичною особою? (У разі, якщо він не відноситься до самостійної юридичної особи, інформація господарської діяльності включається до консолідованої фінансової звітності).

2. Чи надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат? (У разі, якщо надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат, ведеться спрощена система обліку і звітності).

3. Чи віднесено підприємство до Публічного акціонерного товариства, банку, страховика, а також підприємства, яке проводить господарську діяльність за видами, перелік яких визначено Кабінетом Міністрів України про обов'язковість складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами? (У разі, якщо підприємство, установа, організація відноситься, то слід використовувати Міжнародний

Стандарт Бухгалтерського Обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» під час розроблення власного наказу про облікову політику підприємства. У разі, якщо не відноситься, треба задати ще одне логічне питання).

4. Чи доцільне застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності? (У разі, якщо доцільно, слід використовувати Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» під час розроблення власного наказу про облікову політику підприємства. У разі, якщо недоцільно, потрібно провести розмежування суб'єктів господарювання державного сектору економіки за метою їх діяльності).

5) Чи має на меті підприємство отримання прибутку? (Якщо відповідно до установчих документів підприємства метою його діяльності є отримання прибутку, то під час розроблення облікової політики підприємства слід використовувати наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України». У разі, якщо установчими документами встановлено, що підприємство, установа, організація є не прибутковою, її слід відносити до суб'єктів бюджетної сфери та під час розроблення облікової політики підприємства використовувати наказ Міністерства Фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору»)

Слід також зазначити, що облікова політика підприємства базується на стандартах бухгалтерського обліку та документально підтверджує перелік методологічних операцій, які проводить підприємство, здійснюючи бухгалтерський облік господарських операцій зі своїми активами та пасивами.

На підтвердження нашого алгоритму обрання методичних рекомендацій із складання підприємницького документу «облікова політика» наведемо перелік стандартів бухгалтерського обліку, які застосовуються під час обліку основних засобів, із конкретним зазначенням суб'єктів, що належать суб'єктів державного сектору економіки.

Як видно з таблиці, найбільш універсальним для підприємств України є обрання методології бухгалтерського обліку саме за міжнародними стандартами бухгалтер-

ського обліку, оскільки відповідно до стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34, удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі повинно здійснюватись з урахуванням вимог міжнародних стандартів [26]. Міжнародні Стандарти Бухгалтерського Обліку доцільно використовувати у країнах з розвинутою економікою та незначними темпами інфляції, тоді як для української економіки характерні значні темпи інфляції із постійним відтоком капіталів, негативним сальдо платіжного балансу та старінням виробничого комплексу, що, як наслідок, приводить до постійних переоцінок в обліку.

З метою обрання найбільш оптимального переліку питань, які необхідно висвітлити в обліковій політиці під час здійснення операцій з основними засобами підприємства суб'єкта державного сектору економіки, проведемо порівняння методичних рекомендацій в розрізі основних засобів.

Відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» стосовно основних засобів розпорядчий документ повинен включати:

1). Методи амортизації основних засобів, а також довгострокових біологічних активів та інвестиційної нерухомості, у разі, якщо вони обліковуються за первісною вартістю.

2). Підходи до переоцінки необоротних активів.

3). Підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку.

4). Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності.

5). Критерії розмежування об'єктів операційної нерухомості та інвестиційної нерухомості.

6). Дату первісного визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу.

7). Періодичність та об'єкти проведення інвентаризації.

8). Підходи до віднесення витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта основних засобів до первісної вартості або витрат звітного періоду [22].

На наш погляд, порядок проведення інвентаризації потрібно оформлювати окремим наказом з метою не переважання документа про облікову політику.

Таблиця 1

Перелік стандартів бухгалтерського обліку, які застосовуються під час обліку основних засобів, із конкретним зазначенням суб'єктів, що належать до суб'єктів державного сектору економіки

Стандарт бухгалтерського обліку, що регулює облік основних засобів у суб'єктах державного сектору економіки	Конкретні суб'єкти, що відносяться до суб'єктів державного сектору економіки
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»	Застосовуються до підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності)
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби»	Застосовуються суб'єктами державного сектору.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) Основні засоби	Публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. Підприємства, самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 17	В Україні не застосовуються.

Джерело: Розроблено автором на підставі [18; 19; 20; 21]

Відповідно до наказу Міністерства Фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору» стосовно основних засобів розпорядчий документ повинен включати:

1) строки корисного використання груп основних засобів;

2) періодичність нарахування амортизації;

3) кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку [23].

Вищенаведена вибірка дає можливість дійти висновку, що саме наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» містить більший перелік питань, які повинні міститись в обліковій політиці підприємства як розпорядчого документу стосовно основних засобів.

В.А. Кулик у своєму дослідженні підкреслює, що взаємодія підприємства і держави у сфері облікової політики відбувається на п'яти рівнях: міжнародному, міждержавному, державному, галузевому і на рівні окремого підприємства [27, с. 72]. На наш погляд, слід виокремити ще шостий рівень, який займе свою позицію між галузевим рівнем та підприємством – це комбіноване підприємство, оскільки за своєю господарською діяльністю воно може належати до декількох галузей економіки та використовувати різну методологію під час бухгалтерського відображення господарських операцій залежно від галузі, в якій ця господарська операція відбувалась.

Слід зазначити, що галузевий рівень регулювання облікової політики повинен містити найбільшу кількість рекомендацій і варіацій відображення тих чи інших господарських процесів підприємств певної галузі. Галузевий рівень управління – це саме той масштаб управління, який в повному обсязі може забезпечити всю варіативність методології ведення бухгалтерського обліку і використання притаманних облікових оцінок без надлишкового їх перенавантаження.

Ми не ставимо собі за завдання виокремити всі недоліки, які характерні для наказів про облікову політику підприємств, але однією з найчастіших помилок під час складання наказу про облікову політику є його об'єднання з порядком організації бухгалтерського обліку підприємства, установи, організації, що приводить до надлишкового нагромадження документа інформацією. Крім того, слід зазначити, що облікову політику підприємства розробляють на весь час існування підприємства та під час внесення змін до неї, що перевищують за обсягом значну частину тексту, рекомендовано її викладати у новій редакції із подальшим поданням його на затвердження до суб'єкта розпорядника коштів вищого рівня або до суб'єкта за підпорядкованістю.

Порядок проведення інвентаризації, на наш погляд, доцільно викласти в окремому наказі, оскільки плин кадрів приводить до частого редагування складу інвентаризаційних комісій та, як наслідок, до редагування документа про облікову політику. Міжнародний досвід, викладений Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у Міжнародному Стандарті Бухгалтерського Обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» говорить, що зміни в обліковій політиці повинні відбуватися за зміни Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку або з метою відображення в обліку достовірнішої інформації.

Отже, для оборонної галузі, на наш погляд, розпорядчий документ з облікової політики в розрізі основних засобів доцільно наповнити ще деякими пунктами з документа про організацію бухгалтерського обліку. Зміст документа повинен включати:

1) Робочий план рахунків основних засобів.

2) Методи амортизації основних засобів.

3) Алгоритм розмежування основних засобів і інших малоцінних необоротних активів з позиції вартості.

4) Періодичність проведення переоцінки основних засобів та порядок зарахування до бухгалтерських реєстрів її результатів. Поріг суттєвості вартісної ознаки інформації щодо відображення її в обліку та фінансовій звітності.

5) Підходи до віднесення витрат на основні засоби під час їх експлуатації та перебування на ремонті, модернізації, переобладнанні.

6) Робочу кореспонденцію рахунків.

7) Алгоритм відображення первинних документів з обліку основних засобів в реєстрах аналітичного обліку галузі за різних форм бухгалтерського обліку на різних етапах життєвого циклу основних засобів.

8) Мінімальні строки використання об'єктів основних засобів.

Запропоновані нами розділи документа про облікову політику із деякими пунктами з документа про організацію бухгалтерського обліку, на наш погляд, дадуть змогу повністю розкрити методологію бухгалтерського обліку в частині основних засобів, хоча і потребують додаткового обговорення.

Різниця між робочим галузевим планом рахунків і типовим планом рахунків, затвердженим законодавством, полягає у наявності аналітичних субрахунків.

На наш погляд, введення субрахунків із зазначенням функціонального призначення основних засобів може вирішити проблему обрання методів нарахування амортизації. На виробничі основні засоби та ті, які утримуються для надання в оренду, – прискорені методи нарахування амортизації, на невиробничі основні засоби – прямолінійний метод нарахування амортизації. Крім того, доцільно ввести до галузевого плану рахунків субрахунки основних засобів, які б відображали перебування активів на консервації або тимчасовому невикористанні.

Враховуючи, що у національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» існує обмеженість тільки прямолінійного методу нарахування амортизації, вважаємо за доцільне введення прискорених методів нарахування амортизації для тих підприємств, установ, організацій, які мають знаходження зі спеціального фонду державного або місцевих бюджетів. Податковим кодексом України передбачені мінімально допустимі строки амортизації основних засобів; враховуючи специфіку використання виробничих і невиробничих основних засобів, суб'єктам управління рекомендовано розробити власні мінімально допустимі строки амортизації основних засобів для збільшення ефективності їх управління. На наш погляд, мінімально допустимі строки амортизації виробничих основних засобів слід залишити на рівні, визначеному законодавством, а для невиробничих основних засобів з метою збільшення конкурентоспроможності підприємств – підвищити граничні терміни експлуатації до визначених у технічних характеристиках цих об'єктів. За умови надходжень коштів спеціального фонду на спеціальні реєстраційні рахунки підприємства основні засоби, які акумулюють ці кошти, слід класифікувати як виробничі основні засоби.

Під час розмежування основних засобів та інших малоцінних необоротних активів слід спиратися на вимоги чинного законодавства в розрізі отримання економічних вигід від їх використання, терміну використання, наявності матеріальної форми, готовності до експлуатації та каль-

кулювання витрат, які були понесені до моменту їх вводу в експлуатацію, що дасть можливість розроблення алгоритму виокремлення із нефінансових активів синтетичних груп та віднесення в подальшому активів до відповідних аналітичних рахунків згідно з галузевим планом рахунків.

Відповідно до листа Міністерства Фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.03 р. № 04230-04108 «порогом суттєвості з метою відображення переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості» [28]. Але, на наш погляд, здатність української економіки до періодичних інфляційних та гіперінфляційних процесів, а також зобов'язання суб'єктів господарювання державного сектору економіки вести бухгалтерський облік у грошовій одиниці України, що має високу здатність до періодичної девальвації та ревальвації, поріг суттєвості повинен мати прив'язку до фіксованих термінів проведення переоцінки. На наш погляд, найдоцільнішими буде проведення переоцінки основних засобів під час проведення річної інвентаризації шляхом коригування балансової вартості основних засобів до їх справедливої вартості, а також під час таких господарських операцій, які слід відносити до ліквідаційного життєвого циклу основних засобів. З метою зменшення документообігу результати переоцінки слід відображати в інвентаризаційних описах або в документах, які відображають господарські операції ліквідаційного життєвого циклу основних засобів. Крім того, слід також прописувати в документі показники підприємницької діяльності, які б вказували на необхідність проведення переоцінки активів у зв'язку із втратою їх корисності.

У законодавстві України досить нечітко прописані такі бухгалтерські операції експлуатаційного періоду життєвого циклу основних засобів, як модернізація, реконструкція, дообладнання, поточний та капітальний ремонт. Специ-

фіка їх полягає у тому, що реконструкція, дообладнання та модернізація – це загалом покращення активів та їх характеристик, що приводить до збільшення економічних вигід та виробничих потужностей після здійснення реконструкції, дообладнання та модернізації нефінансового активу. Поточний і капітальний ремонт необхідні для підтримання об'єкта в робочому стані. Але справедлива вартість активів після модернізації, реконструкції, дообладнання, поточного та капітального ремонту змінюється, і, як правило, у позитивний для підприємства бік. Тому, на наш погляд, здійснення переоцінки основних засобів після проведення всіх видів покращень вкрай необхідно для більш прозорого їх відображення в бухгалтерському обліку. Проте не слід ототожнювати технічні огляди основних засобів із проведенням ремонтних робіт, оскільки технічні огляди є елементом правильної експлуатації основних засобів і не впливають на характеристики активів.

Робоча кореспонденція рахунків, як і графік документообігу, є взірцем для подальшого відображення проведення господарських операцій в облікових регістрах. Тому з метою оптимізації робочого часу працівників відображена в них інформація повинна бути зрозумілою і чітко сформульованою.

Висновки. Нами було вивчено особливості розроблення облікової політики підприємства з обліку основних засобів. Розроблено алгоритм з обрання методичних рекомендацій з облікової політики для суб'єктів державного сектору економіки. Проаналізовано рекомендації з облікової політики. Запропоновано розділи розпорядчого документу облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів. Наведено власні рекомендації, які необхідно висвітлити в розпорядчому документі облікової політики для оборонної галузі в частині основних засобів. Перспективним, на наш погляд, для подальшого вивчення є застосування справедливої вартості як методу оцінки в галузевому рівні облікової політики та впровадження рекомендацій з розроблення облікової політики на галузевому рівні регулювання бухгалтерських методів.

Список використаних джерел:

1. Цебень Р.Л. Облікова політика основних засобів у контексті впровадження Податкового кодексу України / Р.Л. Цебень, А.Ф. Гуменюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2011. – Вип. 28, ч. 1. – С. 80–83.
2. Ночовна Ю.О. Сучасний стан та проблеми формування облікової політики підприємства / Ю.О. Ночовна, В.А. Кулик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 141–146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_24.
3. Левченко З.М. Формування облікової політики аграрних підприємств щодо основних засобів [Електронний ресурс] / З. М. Левченко – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/11/25.pdf>.
4. Майдуда Г.С. Роль облікової політики у формуванні амортизаційних відрахувань як джерела відтворення основних засобів / Г.С. Майдуда // Журнал «Економіка та держава». – 2014. – С. 126–129.
5. Колісник О.П. Формування елементів облікової політики щодо основних засобів / О.П. Колісник, М.С. Поліщук. // Економіка і Суспільство. – 2017. – № 9. – С. 1152–1157.
6. Власюк Т.М. Основні засоби: організаційно методичні аспекти формування облікової політики підприємства [Текст] / Т.М. Власюк, І.І. Юзюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 2 (76). – С. 197–206.
7. Попович О.В. Особливості ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах малого підприємництва / О.В. Попович, А.М. Іванова // Финанси, учет, банки. – 2014. – № 1. – С. 232–235.
8. Семйон В.С. Облікова політика підприємства: вітчизняний і зарубіжний досвід / В.С. Семйон // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 3–4. – С. 243–248. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_3-4_37.
9. Суліменко Л.А. Проблеми вдосконалення обліку та формування облікової політики щодо основних засобів [Електронний ресурс] / Л.А. Суліменко. – Режим доступу до ресурсу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/1997/1/Nauk_chut_2014_3_90-92.pdf.
10. Лоханова Н.О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Н.О. Лоханова // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 11. – С. 12–16.
11. Фарфурак М.В., Швець А.П. Основні засоби як елемент облікової політики. / М.В. Фарфурак, А.П. Швець. – Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку обліку і економічного аналізу» Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова м. Миколаїв. [Електронний ресурс] – Режим доступу: conference.nuos.edu.ua.

12. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємств на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності / М.Я. Черній // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 2. – С. 381–388.
13. Аніщенко Г.Ю. Практичні аспекти формування облікової політики бюджетних установ / Г.Ю. Аніщенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_31.
14. Кулик В.А. Організація обліку основних засобів: методичний аспект / В.А. Кулик // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 404–408. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2013_2_63.
15. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV (станом на 13.11.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
16. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство фінансів України» від 8.04.2011 № 446/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.
17. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
18. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
19. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
20. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
21. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
22. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id.
23. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору» від 23.01.2015 № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF15004.html.
24. Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
25. Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
26. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16 січня 2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
27. Кулик В. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку / Вікторія Кулик. – Полтава: ВНЗ Укоопспілки Полтавський університет економіки і торгівлі, 2014. – 373 с.
28. Лист Міністерства Фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.03 № 04230-04108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=34931&stind=231.

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы особенности разработки учетной политики субъектов государственного сектора экономики по учету основных средств. В ходе исследования нами был разработан алгоритм по избранию методических рекомендаций учетной политики для субъектов государственного сектора экономики. Проанализированы существующие рекомендации по учетной политике в разрезе основных средств. Предложены разделы распорядительного документа учетной политики для оборонной отрасли в части основных средств. Приведены собственные рекомендации, которые необходимо осветить в распорядительном документе учетной политики для оборонной отрасли в части основных средств.

Ключевые слова: основные средства, учетная политика, международные стандарты бухгалтерского учета, субъекты государственного сектора экономики, справедливая стоимость, национальные стандарты бухгалтерского учета.

Summary. In the article the peculiarities of the accounting policy of the subjects in the state's economic sector in the accounting of the main assets are considered and analyzed. In the course of investigating we have developed the algorithm for choosing some methodological recommendations in accounting policy for the subjects in the state's economic sector. The existing recommendations on accounting policy in the connection of the main assets were analyzed. The sections of the regulatory document of the accounting policy for the defensive industry in the term of the main assets are proposed. There are some personal recommendations which are necessary to highlight in the regulatory document of the accounting policy for the defensive industry in the term of the main assets.

Key words: main assets, accounting policy, international accounting standards, the subjects of the state's economic sector, national accounting standards.

Сотниченко В. М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Sotnychenko V. M.
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, Professor, Chair of Management
State University of Telecommunications

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

THE ECONOMIC SECURITY OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES: STATUS AND SOLUTIONS TO PROBLEMS

Анотація. У статті розглянуто окремі аспекти економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Визначено основні складники економічної безпеки підприємств галузі. Наголошено на необхідності глибокого розуміння керівниками підприємств будь-якої галузі економіки сутності телекомунікаційних систем і технологій. Вказано на необхідність інтеграції гуманітарних і технічних знань. Накреслено основні шляхи у напрямі забезпечення захисту від загроз для економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, телекомунікаційні системи, складники економічної безпеки, телематика, мультимедійний продукт.

Постановка проблеми. Проблема як категорія характеризується насамперед тим, що потребує змін параметрів предмету розгляду з тим, щоб максимально нейтралізувати деструктивні фактори в тій галузі науки та практики, в межах якої цей предмет розглядається. Коли розглядаються деструктивні впливи на економічну безпеку телекомунікаційних підприємств, актуальним залишається питання запобіганням цим впливам з метою створення умов стабільного функціонування підприємства телекомунікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економічної безпеки взагалі приділяється значна увага, особливо на сучасному етапі. Наростання обсягів аналітичних матеріалів з проблем економічної безпеки починається з 90-х років минулого століття. А вже останні два десятиліття акцент робиться на диференціації цієї проблеми за галузями і напрямками економічної діяльності.

Зрушено з місця і питання економічної безпеки в телекомунікаційній галузі. Зумовлено це багатьма суттєвими чинниками, які знайшли відображення в результатах досліджень науковців. Так, наприклад, Л.В. Лозоренко вказує, в тому числі, на необхідність формування механізму управління розвитком персоналу у сфері мобільного зв'язку, який зможе більш повно і на професійному рівні враховувати специфіку галузі.

О.В. Карпенко, досліджуючи складники системи економічної безпеки, також стверджує, що рівень економічної безпеки підприємництва залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

С.В. Белоусова пропонує чотири стратегії управління ризиками, такі як перенесення ризику на інших осіб; стратегія прийняття ризику на себе – полягає у покритті збитків за рахунок власних ресурсів; стратегія попередження збитків – зводиться до заходів, які застосовуються

задля зменшення ймовірних втрат та мінімізації їх наслідків; стратегія уникнення ризику – свідоме рішення не наражатися на певний вид ризику.

О.Е. Гудзь, розглядаючи проблеми стратегічного інноваційного розвитку, доходить висновку, що інноваційні стратегії генерують додаткові загрози і створюють для управління підприємством складні умови: підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за строками, витратами, якістю й ефективністю; примноження інвестиційних ризиків проектів, особливо довгострокових; нарощення потоку управлінських та організаційних змін на підприємстві. Реалізація будь-якої інноваційної стратегії пов'язана з немінучістю перебудови управлінських структур підприємства, оскільки зміна в системі будь-якого елемента зумовлює зміни стану всіх інших. Це характерно для телекомунікаційної галузі, основний ресурс яких базується на впровадженні новітніх технологій.

А дослідники І.В. Довба і С.Ю. Сойма важливим завданням вважають необхідність переорієнтації на новітню та високотехнологічну модель вдосконалення та розвитку бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Саме управління бізнес-процесами підприємства в межах реалізації стратегії розвитку дає змогу знайти напрями оптимізації та досягнення гнучкості у діяльності підприємства.

Торкаючись питання щодо невирішеної частини загальної проблеми, слід зауважити, що це зовсім не є свідченням того, що результати наукового доробку в галузі економічної безпеки не можуть транслюватися на діяльність підприємств телекомунікаційної галузі. Все більше і більше з часом з'являється науково опрацьованих елементів системи економічної безпеки, з яких вибудовуються системи, специфічні для телекомунікаційних підприємств. Але при цьому що далі, тим більш актуальним стає необхідність вивчати цю проблему на основі ґрунтовних знань про те, як працюють телекомунікаційні підприємства. Необхідне глибоке і професійне розуміння сутності телекомунікаційних систем і телекомунікаційних технологій.

Наприклад, набуває все більшого значення нова науково-технічна дисципліна – телематика, предметом якої є методи передачі інформації на відстані, які значно перевищують лінійні розміри площі, що зайняті учасниками зв'язку. Телематика – це ще й назва безпаперової технології, яка виключає використання носіїв інформації на проміжній стадії її обробки.

Отже, актуальним є питання максимального наближення рівнів гуманітарних і технічних знань, їх подальшої інтеграції. Це потребує виходу на нові методологічні підходи. За таких умов дослідження бізнес-процесів, побудованих на засадах сучасних телекомунікаційних систем і технологій, їх результати будуть мати сучасний характер і перспективу свого подальшого розвитку.

Метою статті є виділення ключових завдань і напрямів подальших наукових досліджень у сфері економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Темпи розвитку і запровадження сучасних інформаційних технологій, динаміка розвитку та обсяги ринку інфокомунікаційних товарів і послуг потребують розроблення нових методологічних підходів для забезпечення гармонійного поєднання складників економічної безпеки підприємств телекомунікаційної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання безпеки ніколи не втрачають актуальності. Їх вивченню присвячена безліч фундаментальних досліджень, сотні монографій, написана тисячі статей. Традиційно питання розглядається через триаду: безпека держави – безпека регіону – безпека підприємства. Це зрозуміло й логічно. По-перше, легко з'ясується логіка класичної ієрархії. Змінюється лише напрям залежно від завдань дослідження цього питання: від безпеки держави до безпеки підприємства і навпаки. Це різні аспекти розгляду. А тому включаються відповідні механізми переходу від одного рівня безпеки до іншого на основі принципів взаємозв'язку, взаємозалежності і взаємозумовленості об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Першопричиною появи загроз для економічної безпеки підприємств телекомунікаційної галузі можна назвати порушення рівноваги в класичному розуміння цього поняття. Підприємство представляє собою складну структуру, стабільна діяльність якої є можливою лише за умов, коли між його структурними складниками встановлена гармонійна рівновага. Система економічної безпеки також функціонує в оптимальному режимі, коли рівновага дотримана між її складниками: фінансовим, інтелектуально-кадровим, організаційним, ринковим, техніко-технологічним, політико-правовим, силовим тощо.

Технології, методи та прийоми забезпечення безпеки можуть бути найрізноманітнішими. Це залежить від того, у якій сфері життєдіяльності виникла загроза. Вони можуть бути застосовані як всередині структурної організації підприємства, так і за її межами. Можна, наприклад, закрити кордони. Організувати тотальний контроль і встановити відповідний режим. Створити спільну систему безпеки на партнерській основі. Розробити й впровадити високотехнологічні системи захисту. Увести строго регламентовану систему розподілу ресурсів. Заборонити певні види діяльності. І є ще багато інших способів забезпечення стану стабільного функціонування підприємства [1, с. 130–133].

Країни Західної Європи для забезпечення національної безпеки почали використовувати економічні методи. Намітилися два підходи до боротьби з погрозами безпеці взагалі й економічної зокрема. Перший з них полягає в тому, що загроза як фактор може й не з'явитися, і до її реальної появи ніяких заходів із посилення захисту еконо-

мічної безпеки не впроваджується. Весь наявний ресурс підприємства використовується на забезпечення та розвиток бізнес-процесів. З появою загрози включається механізм локалізації проблеми та її подальшого усунення.

Інший підхід полягає в тому, щоб завчасно спрямувати зусилля на виявлення потенційних загроз і створення ефективних механізмів їх усунення. Вибудовується система захисту економічної безпеки підприємства, яка активізується у разі появи загрози. Такий підхід більш затратний, оскільки система захисту потребує до себе постійної уваги, підтримки на рівні ресурсозабезпечення, технічного і технологічного вдосконалення [2, с. 33–37].

І перший, і другий підходи цілком зрозумілі. Перший більше пов'язаний з ризиком втрат як для підприємства, так і для регіону або країни загалом. Але якщо все буде організовано грамотно, професійно й керівництво буде далекоглядним, тобто ймовірність того, що умови для виникнення погроз буде зведено до мінімуму, то будуть зекономлені ресурси. Ну, а якщо погроза виникне, то доведеться витратитися й передбачити можливість повторення, закріпивши набутий досвід.

Але ситуація може складатися по-різному. Обставини під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів можуть динамічно змінюватися, створюючи нестабільні умови для існування системи. Погрози виникають досить часто. І тоді другий підхід – профілактика можливих погроз на перспективу – є цілком виправданим. Важливим показником буде різниця між затратами на постійне утримання системи захисту і втратами від несанкціонованого втручання. Підприємство, яке буде реагувати на загрози по факту їх виявлення, може втратити значно більше, ніж те підприємство, яке завчасно побудувало систему захисту і утримувало її постійно.

У першій ситуації також є свої переваги. Економлячи на системі захисту, підприємство може більше вкладатися в розвиток бізнесу і отримувати більше доходів. З іншого боку таке підприємство буде більш привабливим для шахрайства.

Для характеристики економічної безпеки підприємства найчастіше використовуються показники фінансового становища й результатів його господарської діяльності. Тобто використовується стандартний інструментарій, а нові поняття не вводяться. Так само, як і не вводяться нові поняття цієї категорії.

Найпоширенішим визначенням економічної безпеки підприємства є стан його захищеності від негативного впливу на нього зовнішніх і внутрішніх факторів, які дестабілізують ситуацію. Природно, що для кожного окремого підприємства внутрішні фактори й погрози будуть мати суцільно індивідуальний характер. А от зовнішні можуть однаково деструктивно впливати на комерційні інтереси й цілі підприємства. Як відомо, це насамперед протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, приватних осіб і організацій, які займаються промисловим шпигунством. А також шахрайство, неспроможність ділових партнерів, недбалість, безвідповідальність і непрофесіоналізм, навмисна бездіяльність, прояв корупції, конфліктні ситуації в колективі співробітників [3, с. 67–70; 4, с. 12–16].

Ознаками порушення економічної безпеки на підприємстві насамперед є видимі або відчутні зміни результатів його діяльності (як адміністративної, так і господарської), зміни режиму роботи, швидкості протікання різного роду процесів, зміна конфігурації, окремих параметрів тощо.

Все більше привертає уваги питання захисту економічної безпеки підприємств телекомунікаційної галузі. Причина зрозуміла: усі сучасні бізнес-процеси реалізуються на основі телекомунікаційних систем та інфор-

маційних технологій, стрімко розвивається електронна комерція. Підприємства сьогодні не можуть обійтися без наявності власної IT-інфраструктури. Ця галузь динамічно розвивається, оскільки з'являються нові технології, які дають змогу отримувати більший економічний ефект [5, с. 26–32]. Одночасно з цим IT-інфраструктури підприємств і телекомунікаційні підприємства є найбільш вразливими, незахищеними. Практика доводить, що система захисту послаблюється під час структурних змін і технічних переобладнань.

Прикладів ефективного використання IT-інфраструктур для успішного розвитку бізнесу достатньо. Наприклад, компанія Alibaba. Її клієнтами є мільйони покупців і продавців з усього світу. Використовуючи сучасні телекомунікаційні системи й технології, компанія дає постачальникам можливість зв'язатися з покупцями з усього світу, а покупцям – зручні інструменти пошуку товарів і партнерів для бізнесу. Масштаби колосальні: у каталозі понад 400 мільйонів товарів, покупці й продавці з понад 190 країн світу. Асортимент товару – від промислового устаткування до одягу й предметів побуту. І незалежно від того, наскільки клієнт компанії впевнено орієнтується в сучасних мобільних технологіях, компанія завжди знаходить можливість йому допомогти.

Компанія, будучи великою платформою в електронній комерції, постійно розвивається технологічно, залучає для розвитку бізнесу новітні досягнення в галузі телекомунікаційних систем і технологій бізнесу. А в червні 2016 року на Міжнародному економічному форумі в С.-Петербурзі засновник компанії Alibaba Джек Ма запропонував проект створення «електронного шляху» за аналогією з «шовковим шляхом». Це вже інтегрований мегапроект розвитку міжнародного економічного співробітництва на основі сучасних досягнень в галузі телекомунікацій. Але водночас успішні компанії, що ефективно використовують IT-ресурс, є привабливими для шахрайства, яке також успішно розвивається на організаційному і техніко-технологічному рівнях.

Підприємства телекомунікацій – це підприємства, що надають послуги з використанням магістральних транспортних систем. При цьому надання телекомунікаційних послуг не супроводжується видимими змінами на рівні інфраструктури, не відбувається фізичного переміщення матеріальних ресурсів, немає видимих змін матеріальних цінностей. А якщо такі зміни й будуть мати місце, то виявити їх і оцінити втрати можна тільки за допомогою спеціальних програм діагностування.

Телекомунікаційні підприємства надають різні види послуг. Неправильно було б вважати, що це винятково послуги зв'язку. Перелік послуг, крім зв'язку, досить широкий: програмно-апаратне забезпечення, встановлення устаткування, сервісне обслуговування тощо. Процес надання кожного з видів послуг знаходиться в полі зору шахрайства. Це зумовлює створення системи захисту для кожного окремого виду діяльності, хоча всі ці процеси відбуваються у телекомунікаційній галузі.

Але головна послуга, яку надає телекомунікаційне підприємство, полягає в переміщенні мультимедійного продукту споживачеві. І саме на цій лінії діяльності підприємства найчастіше виникають проблеми, пов'язані зі швидкістю доставки продукту кінцевому споживачеві. Можуть виникнути погрози безпосереднього негативного впливу на сам переданий продукт, на його конфігурацію й зміст. Можуть бути найрізноманітніші причини. Ну, прикладом, фактори зовнішнього впливу можуть бути спрямовані на безпосередню транспортну систему, якою користується телекомунікаційне підприємство.

Сьогодні економіка України не може обходитися без телекомунікаційної галузі. І чим кращі технологічні параметри галузі, тим ефективніше працює економіка. Галузь розростається і вже охоплює практично всі систему народногосподарського комплексу держави. Сьогодні на ринку телекомунікацій працює понад 4,2 тис. операторів та провайдерів. Бізнес стає більш мобільним і, як наслідок, більш прибутковим. Кількість терміналів мобільного зв'язку в Україні у 2,5 рази перевищує кількість стаціонарних телефонів [6, с. 246–249]. Це тільки звичайний зв'язок із простими функціями комунікації. Але ж при цьому зростає кількість терміналів, які працюють під управлінням операційних систем. Тобто це багатофункціональні системи з достатньою потужністю, які надають користувачеві різнопланові інформаційні та телекомунікаційні послуги.

Паралельно із зростанням рівня технічного забезпечення бізнесу зростають і проблеми, пов'язані з його захистом. Першою серед них є несанкціоноване втручання в бізнес через канали інформаційно-телекомунікаційного забезпечення і несанкціоноване використання трафіку. На побутовому рівні – це все одно, що користуватися громадським транспортом і не сплачувати проїзд. Причому технологія незаконного використання трафіку не стоїть на місці, а поступово розвивається. І розвивається паралельно з розвитком телекомунікаційних систем і технологій.

Саме ця не можна не звертати уваги у плані оцінки можливої економічної небезпеки для підприємства. Якщо в ланцюжок діяльності підприємства з надання послуги зв'язку вбудовано кілька програм, то зрозуміло, що чим більше таких програм, тем вищий ризик можливих втрат через викривлення окремих параметрів переданої інформації. І це насамперед є питанням внутрішньої економічної безпеки, тому що така інформація доступна тільки співробітникам компанії. Так наприклад, керівник однієї з фірм завдав Белтелекому збитків на 2,8 млрд карбованців, заробляючи на незаконних послугах. Діючи з порушенням виняткового права національного оператора зв'язку, шахрай, використовуючи спеціальне устаткування, призначене здійснювати перетворення телефонного сигналу, виступив в ролі посередника з доставки міжнародного трафіка і пограбував національного оператора. Протягом півроку він незаконно одержав дохід у сумі більш 40 тисяч доларів. Це приклад звичайного шахрайства на телекомунікаційному підприємстві.

Розвивається телекомунікаційна галузь, і не відстає в розвитку телекомунікаційне шахрайство (понад 200 різновидів). Розвиток шахрайства стимулює роботу над створенням ефективних і надійних систем захисту. На створення систем захисту оператори витрачають величезні кошти, щоб запобігти навмисному несанкціонованому доступу до послуг зв'язку.

За різними джерелами, втрати від несанкціонованого доступу до послуг зв'язку у середньому становлять 5% від доходів. Що ж стосується вірогідності цих даних, то вони викликають сумніви. Досвідчений оператор не буде привселюдно повідомляти про свої втрати від шахрайства. По-перше, втрачає авторитет. По-друге, розкриває комерційну таємницю свого підприємства (свого роду антиреклама, і навряд чи це буде приваблювати клієнтів). По-третє, це дає можливість шахраю оцінити ефективність своєї «роботи» й удосконалювати методи.

Долати ці труднощі, пов'язані зі створенням системи захисту від несанкціонованого втручання, самотужки, на рівні використання індивідуального ресурсу суб'єктів господарювання – затратно і малоефективно.

А ефективно вирішити це питання можна централізовано, на державному рівні. В Україні взято курс на розбудову Національної телекомунікаційної мережі. Буде створено єдину державну спеціальну транспортну телекомунікаційну систему, яка працюватиме в інтересах державних органів, на захист державної безпеки й оборони, суб'єктів критичної інформаційної інфраструктури. Буде створено єдину державну систему захищених телекомунікаційних сервісів. За прогнозами економістів галузі, реалізація цього проекту дасть змогу за короткий термін (1–2 роки) майже втричі скоротити витрати бюджетних коштів на функціонування захищених інформаційно-телекомунікаційних систем в інтересах держави на шляху до цивілізованого європейського і світового суспільства.

Висновки. Проблема захисту економічної безпеки у сфері діяльності підприємств телекомунікаційної галузі вже давно набула світових масштабів і потребує остаточного вирішення у найближчій перспективі, оскільки представляє ідеологію «зłodiv у законі», що прагнуть жити за

рахунок інших. Одним з основоположних принципів міжнародного права, та й національних систем права також, є справедливість. Цей принцип рівною мірою є важливим і цінним у всіх сферах життєдіяльності суспільства й держави, і його треба неухильно дотримуватися, щоб уникнути порушення рівноваги як фактору економічної безпеки.

Одним із напрямів утримання балансу у сфері економічної безпеки підприємств телекомунікаційної галузі є максимальне зближення рівнів гуманітарного й технічного знання як науковців, так і практиків-підприємців. Враховуючи те, що без власної ІТ-інфраструктури будь-які підприємства на сучасному етапі, а тим більше на перспективу обійтися не можуть, питання економічної безпеки для них так само актуально за змістом, характером, структурою і наслідками, як і для підприємств телекомунікаційної галузі. У зв'язку з цим набуває наукового інтересу визначення методологічних підходів щодо створення універсальної системи захисту від загроз для економічної стабільності всього народногосподарського комплексу.

Список використаних джерел:

1. Довба І.В., Сойма С.Ю. Особливості оптимізації управління бізнес-процесами підприємства та методи їх удосконалення [Електронний ресурс] / І.В.Довба, С.Ю. Сойма // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Випуск 6. – С. 130–133. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/22.pdf.
2. Лозоренко Л.В. Аналіз ринку мобільного зв'язку України та напрями його розвитку [Електронний ресурс] / Л.В. Лозоренко // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2017. – Випуск 15. – С. 246–249. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-15-2017/23-vipusk-15-lyutij-2017-r/2768-lazorenko-l-v-analiz-rinku-mobilnogo-zv-yazku-ukrajini-ta-napryamki-jogo-rozvitku>.
3. Лозоренко Л.В. Модель соціальної відповідальності підприємств мобільного зв'язку / Л.В. Лозоренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 22-2/2017. Частина 2. – С. 12–16.
4. Белоусова С.В. Формування програми управління фінансовими ризиками підприємства / С.В. Белоусова // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – № 12. – С. 33–37.
5. Гудзь О.Є. Гармонізація механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 26–32. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/>.
6. Карпенко О.В. Складові системи економічної безпеки підприємництва / О.В. Карпенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 9/2014. Частина 6. – С. 67–70.

Аннотация. В статье рассмотрены отдельные аспекты экономической безопасности телекоммуникационных предприятий. Определены основные составляющие экономической безопасности предприятий отрасли. Отмечена необходимость глубокого понимания руководителями предприятий любой области экономики сущности телекоммуникационных систем и технологий. Указано на необходимость интеграции гуманитарных и технических знаний. Намечены основные пути в направлении обеспечения защиты от угроз экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, телекоммуникационные системы, составляющие экономической безопасности, телематика, мультимедийный продукт.

Summary. The article considers some aspects of economic safety of telecommunication enterprises. The main components of economic security of enterprises of the industry. The necessity of a deep understanding of business leaders in any field of the economy entities of the telecommunication systems and technologies. The necessity of the integration of humanitarian and technical knowledge. The main ways to ensure protection against threats to economic security.

Key words: economic security, telecommunications systems, components of economic security, telematics, multimedia product.

Старинець О. Г.
кандидат політичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Starynec O. G.
Ph.D in Politics
Department of Management
State University of Telecommunications

АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANTICRISIS STRATEGY OF ACTIVITY OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Анотація. У статті розкрито основні підходи до визначення стратегії підприємства. Розглянуто сутність стратегії розвитку. Проаналізовано основні елементи стратегії діяльності підприємства. Визначено особливості антикризової стратегії діяльності телекомунікаційних підприємств. Виокремлено складники антикризової стратегії телекомунікаційного підприємства.

Ключові слова: телекомунікаційні підприємства, стратегія розвитку, антикризова стратегія, прибуток, ефективна діяльність.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення їх конкурентоспроможності, що спричиняє застосування нових видів стратегічного управління, а саме антикризового управління, вирішальне значення в якому має стратегія управління, в якій основна увага повинна приділятися проблемам запобігання та подолання кризових явищ. Одним із видів антикризових стратегій є стратегія розвитку, що забезпечує успішне функціонування підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Особливо це питання є актуальним для телекомунікаційних підприємств, чисельність яких за останні роки суттєво скоротилася.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність поняття стратегії, їх класифікація та особливості тлумачення антикризової стратегії для телекомунікаційних підприємства розглянуті в працях таких учених, як А.М. Гончарук, В.А. Василенко, О.М. Побережний, В.С. Король, А.І. Пушкар, Б.Г. Шелегеда, Г.І. Ткаченко, Н.С. Юрик та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні важливо визначити необхідність існування антикризової стратегії діяльності телекомунікаційного підприємства з метою утримання його на ринку та забезпечення ефективного функціонування.

Метою статті є обґрунтування ролі антикризової стратегії телекомунікаційного підприємства та її впливу на кінцеві результати діяльності організації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія підприємства – це довготермінові, найбільш принципи, важливі настанови, плани, наміри керівництва підприємств щодо виробництва, доходів і витрат, капіталовкладень, цін, соціального захисту [1, с. 63].

Науковці вже тривалий час вивчають і аналізують стратегію як явище та інструмент розв'язання різноманітних проблем, тому що потрібно будувати свою діяльність у майбутньому та вибрати методи управління процесами, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Зростає усвідомлення того, що у високодинамічних конкурентних середовищах традиційний підхід до розроблення стратегії часто не дає бажаних результатів, і підприємства повинні орієнтуватися на більш динамічні концепції, оскільки основні умови змінюються раніше, ніж сформульовані стратегії досягають цілковитого втілення. Але досі не досліджено, як досягти динамічного підходу до розроблення стратегії. Існує декілька поглядів на поняття стратегії: стратегія – це вміння керувати або планувати; стратегія – це першочерговий засіб досягнення основної мети. До того ж, основна мета – це будь-яка мета, яка наразі є пріоритетною. Без наявності такої мети неможливо побудувати стратегію. Розглядаючи стратегію в такому аспекті, її можна визначити як невід'ємну частину співвідношення «мета – засіб».

Стратегія – це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Розрізняють чотири групи таких правил [2, с. 78].

1. Правила, використані під час оцінки результатів діяльності організації в сьогоднішні і в перспективі. При цьому якісний бік критеріїв оцінки називають орієнтиром, а кількісний вміст – завданням.

2. Правила, за якими будуються відносини організації із зовнішнім середовищем, що визначають, які види продукції і технології вона розроблятиме, куди і кому збувати свої вироби, яким чином добиватися переваги над конкурентами. Цей набір правил називається продуктивно-ринковою стратегією або стратегією бізнесу.

3. Правила, за якими встановлюються відносини і процедури всередині організації. Часто їх називають організаційною концепцією.

4. Правила, за якими організація веде свою повсякденну діяльність. Ці правила ще називаються основними оперативними заходами.

На думку багатьох учених, сутність стратегії підприємства співпадає з стратегією розвитку.

Шелегеда Б.Г., Касьянова Н.В. та інші автори визначають, що стратегії розвитку підприємства можна скомпонувати в три нерівнозначні групи [3, с. 90]:

1. Стратегії зростання
2. Стратегії стабільності.
3. Стратегії скорочення, тобто наводять різновиди загальної (корпоративної) стратегії підприємства, ототожнюючи тим самим стратегію підприємства зі стратегією його розвитку.

Пономаренко В.С. та його співавтори також ідентифікують стратегію розвитку підприємства зі стратегією підприємства [4, с. 312].

Расвнєва О.В. у своїй монографії стверджує, що існує два основні шляхи розвитку: конструктивний, заснований на висхідній тенденції функціонування системи, та деструктивний, заснований на спадаючій тенденції, та припускає наявність третього шляху розвитку системи – нейтрального, тобто стагнаційного [5, с. 99].

Тридід О.М. зауважує, що будь-які трансформаційні процеси на підприємстві можуть бути розглянуті як процеси розвитку. У стратегічному аспекті до розвитку слід відносити традиційні інноваційні процеси, поєднані в програми розвитку; зростання підприємства; реінжиніринг бізнес-процесів підприємства; процеси реструктуризації та приватизації підприємств; процеси кризового розвитку й антикризового управління розвитком підприємства [6, с. 82].

Стратегія розвитку властива підприємствам, які мають суттєвий науково-технічний потенціал, які займають вагоме місце на ринку і контролюються чітко вираженими власниками. Але у процесі реалізації цієї стратегії вони стикаються з серйозними перешкодами на шляху нестачі фінансів, спеціалістів та часу. Динаміка змін зовнішнього середовища часто випереджає модифікаційні процеси всередині підприємств [7, с. 642].

На думку Хацера М.В. стратегія розвитку підприємства – це генеральна комплексна програма дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формах, які дають чітке уявлення про майбутні параметри його розвитку з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення [8, с. 110].

Василенко В.А. і Ткаченко Т.І. виділяють стратегію розвитку серед інших функціональних стратегій та їх підвидів (стратегія нововведень, стратегія капіталовкладень, стратегія поглинання тощо) як окрему: «Стратегія розвитку – підтримка високих темпів росту підприємства, утворення дочірніх компаній» [9, с. 244]. Як бачимо, ці автори не ототожнюють стратегію розвитку зі стратегією підприємства.

Костін Ю.Д. і Левицький Ю.А. також вважають некоректною ідентифікацію стратегії розвитку зі стратегією підприємства і виділяють окремо стратегію розвитку. Стратегія розвитку – це скоріше властивість стратегії підприємства, яку вона може мати не у будь-який момент діяльності підприємства, а тільки за наявності певних факторів [10, с. 105].

Автори вважають, що концептуально стратегія розвитку підприємства – це стратегія, яка спрямована на досягнення цілей його розвитку. А підприємство може ставити цілі розвитку тільки у певних сприятливих для цього умовах [10, с. 105].

Класифікувати стратегії розвитку підприємства можна відповідно до підходів, які застосовуються під час їх розроблення:

1. За способом опису тенденцій зміни підприємства.
2. За способом формування параметрів, які характеризують підприємство.

Згідно з першим виокремлюють трендовий і факторний підходи. Факторний – визначення кола чинників, які впливають на підприємство.

Трендовий полягає в екстраполяції динамічного ряду через побудову трендових моледей і прогнозуванні на їх базі напрямів розвитку підприємства.

Відповідно до другого підходу виокремлюють ресурсний і цільовий підходи.

Ресурсний базується на прогнозуванні стійких тенденцій і зводиться до перенесення залежностей з минулого і теперішнього в майбутнє фінансово-господарської діяльності підприємства.

Цільовий підхід полягає у визначенні параметрів виробництва для досягнення поставлених цілей економічного росту підприємства у довгостроковій перспективі.

Розглянувши основні елементи стратегії діяльності підприємства та способи їх реалізації, слід зауважити, що для телекомунікаційних підприємств стратегія скорочення є абсолютно неприйнятною, тому що у разі її застосування підприємство змушене буде назавжди піти з ринку і не матиме жодної можливості повернутися. Тому під час формування інтегральної системи антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств слід зосередитися на двох елементах цієї стратегії: зростанні та стабілізації. Підприємства цієї сфери повинні докласти максимум зусиль, щоб у своїй діяльності слідувати винятково стратегії зростання, чим і зможуть забезпечити свою фінансову стійкість та розвиток діяльності.

Для телекомунікаційних підприємств може бути також характерною стратегія стабілізації, яка передбачає розширення асортименту послуг та покращення їх якості. Цього виду стратегії підприємствам цієї галузі можна дотримуватися тільки нетривалий проміжок часу, оскільки їхня діяльність тісно пов'язана з новими високотехнологічними рішеннями, які постійно змінюються, тому залишатися на одному місці для них дуже небезпечно.

Що стосується тлумачення сутності антикризової стратегії управління діяльністю підприємства, то єдиного підходу до нього у науковій літературі не існує.

Основною метою антикризової стратегії постає вирішення суперечностей і неузгодженості між цілями підприємства, наявними можливостями та впливом внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [11].

Побережний О.М. вважає, що суть стратегії антикризового управління полягає у використанні концепції «від майбутнього до сучасного, а не від минулого до майбутнього», у частковому відході менеджерів від управлінського раціоналізму, систематичному подоланні опору зовнішнім змінам реалізації стратегії. Стратегічні рішення є багатофункціональними, що дає змогу комплексно застосовувати їх для більшості сфер діяльності підприємства, що також охоплюють споживчі проблеми, конкурентне оточення, організаційну структуру, розподіл чи перерозподіл відповідальності і ресурсів [12].

Король В.С. тлумачить антикризову стратегію як довгостроковий напрям розвитку підприємства, перелік методів досягнення визначеної мети, сформований на платформі власних інтересів і в межах власної політики. Для її розроблення кожне підприємство повинне чітко визначити місію, конкурентні переваги, особливості організації виробництва, ринки збуту, асортимент продукції (послуг), обсяг ресурсів, виробничу структуру та програму, організаційну культуру [13].

У межах антикризового управління стратегія – це інструмент регулювання та вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах кризового становища або його загрози за дії кризоутворюючих чинників, на базі обмежених ресурсів [14, с. 216]. Ця стратегія визначає основні немонетарні та монетарні цілі змін, запланованих на підприємстві, а також загальні механізми досягнення визначених цілей.

Антикризову стратегію необхідно вважати способом досягнення підприємством своїх цілей, попри вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які є джерелами виникнення кризових явищ та стимулюючим імпульсом до їх зростання і перетворення на кризові ситуації і кризовий стан.

На думку Брінь П.В. та Черпак А.Ю., антикризова стратегія має бути спрямована на встановлення параметрів, що визначають широкий спектр альтернативних дій із вирішення протиріч, неузгодженості між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища [15, с. 95].

Характерними рисами антикризової стратегії як особливого виду управління є:

- обмеженість за строками здійснення (1–3 роки). Така стратегія вважається реалізованою тоді, коли з'ясується, що підприємство збалансовано функціонує і сформувалася стійка тенденція покращення фінансово-майнового стану та підвищення ефективності його діяльності;
- пріоритетність антикризової стратегії. Тобто під час виходу підприємства з кризового стану загальнокорпоративна, а також функціональні та ділові стратегії зазнають суттєвого коригування і підпорядковуються основній меті антикризового менеджменту;
- підвищена результативність реалізації, яка визначається масштабністю наслідків від успішного (відновлення потенціалу підприємства) або незадовільного (крах суб'єкта господарювання, втрата інвестицій власниками) втілення стратегії;
- звужена функціонально-цільова спрямованість, яка передбачає визначення обмеженого кола об'єктів впливу внаслідок недостатності ресурсної бази кризової фірми;
- орієнтація на ретельний пошук і максимальне використання внутрішніх резервів ресурсів підприємства;
- яскраво виражений адаптивний характер. Антикризова стратегія передбачає реалізацію великої кількості реорганізаційних заходів та організаційно-технологічних новацій, що передбачають пристосування підприємства до параметрів зовнішнього середовища господарювання [16, с. 49].

Що стосується особливостей антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств, то найбільше підходить визначення, запропоноване Пушкар А.І., який трактує антикризову стратегію як спосіб досягнення підприємством своїх цілей, що визначає його поведінку в просторі параметрів, які характеризуються протиріччями, проблемами, негативними імпульсами, породжуваними взаємодією підприємства й конкурентного середовища, а також взаємодією внутрішніх компонентів підприємства, що перебувають на різних стадіях свого життєвого циклу. Антикризова стратегія задає параметри, що визначають альтернативи дій із дозволу протиріч у заданих обмежен-

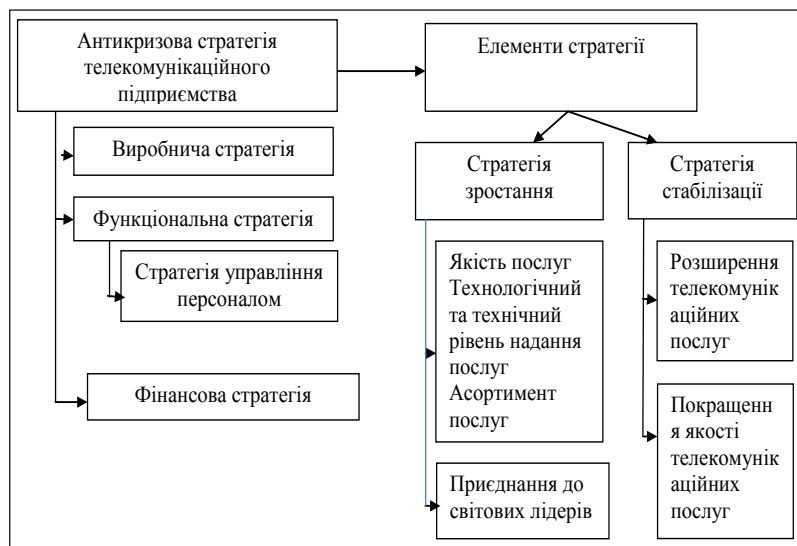


Рис. 1. Складники антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств

нях, а також відіграє роль координуючого засобу підсистем і процесів підприємства [17, с. 258]

Відповідно до цього побудуємо систему складників антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств (рис. 1).

Основними її елементами є стратегія зростання, яка включає постійне удосконалення процесу надання телекомунікаційних послуг, тим самим забезпечуючи концентрацію виробничого процесу та розширення бізнесу, пов'язане з об'єднанням зі світовими лідерами. Наприклад, ПрАТ «Київстар» входить до складу VimpelCom Ltd, ПрАТ «МТС-Україна» – до складу Vodafone, а підприємство life:) повністю продало свої акції Turkcell, отримавши назву ТОВ «Lifecell». Цим кроком підприємства розширюють свої можливості шляхом інтеграції.

Як видно, антикризова стратегія телекомунікаційного підприємства складається з трьох основних стратегій діяльності підприємства: виробничої, яка передбачає постійне удосконалення процесу надання послуг за рахунок удосконалення технічної і технологічної бази; функціональної стратегії, яка базується на раціональній побудові організаційної структури управління та включає стратегію управління персоналом; фінансової стратегії, яка забезпечує фінансування розвитку підприємства. Основними елементами антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств є стратегія зростання та стратегія стабілізації.

Висновки. Для ефективного функціонування діяльності телекомунікаційних підприємств необхідно здійснювати стратегічне управління. Одним із аспектів такого управління є розроблення антикризової стратегії його діяльності. Розглянувши особливості змісту антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств, доходимо висновку, що це будь-які трансформаційні процеси розвитку, спрямовані або на зростання підприємства або на його стабілізацію.

Список використаних джерел:

1. Гончарук А.М. Проблеми стратегічного управління підприємством // Вісник КІВІТ. 2005. № 2 (3). – С. 63–64.
2. Василенко В.А., Ткаченко Г.І. Стратегічне управління. К.: ЦУЛ, 2003. – 352 с.
3. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [монографія]. Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. Донецьк: ДонУЕП, 2006. 219 с.
4. Пономаренко В.С. та ін. Стратегічне управління розвитком підприємства: [навч. посіб]. Харків.: ХДЕУ, 2002. 639 с.
5. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія]. Харків: ІНЖЕК, 2006. 493 с.
6. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: [монографія]. Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. 364 с.

7. Виханский О.С. Стратегическое управление: [учебник. 2-е изд. перераб. и доп]. М.: Гардарики, 2002. 296 с.
8. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №3 (27), 2014. С. 109–112.
9. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: [навч. посібник]. К.: ЦУЛ, 2003. 396 с.
10. Костін Ю.Д., Левицький Ю.А. Стратегія розвитку корпорацій: сутність і ознаки // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 4. С. 101–106.
11. Юрик Н.Є. Удосконалення механізму вибору антикризової стратегії підприємствами машинобудівної галузі [http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=389].
12. Побережний О.М. Необхідність розробки стратегії антикризового управління на ВАТ «УМАНЬПИВО» Черкаської області [http://udau.edu.ua /library.php?pid=1178].
13. Король В.С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки [www.librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=168&start=1].
14. Телін С.В. Антикризове управління як засіб запобігання банкрутству підприємств // Вісник ХНУ 5.2010. Економічні науки. Том 2. – С. 214–218.
15. Брінь П.В., Черпак А.Ю. Управління антикризовою діяльністю // підприємства Вісник НТУ «ХП». 2013 № 69 (1042). – С. 92–98.
16. Дмитренко А.І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ № 4 (20), 2009. – С. 46–51.
17. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: научное издание. X. : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

Аннотация. В статье раскрыты основные подходы к определению стратегии предприятия. Рассмотрена сущность стратегии развития. Проанализированы основные элементы стратегии деятельности предприятия. Определены особенности антикризисной стратегии деятельности телекоммуникационных предприятий. Предложены составляющие антикризисной стратегии телекоммуникационного предприятия.

Ключевые слова: телекоммуникационные предприятия, стратегия развития, антикризисная стратегия, прибыль, эффективная деятельность.

Summary. The basic ways to determination of strategy of enterprise are exposed in the article. Essence of strategy of development is considered. The basic elements of strategy of activity of enterprise are analysed. The proposed features of anticrisis strategy of activity of telecommunication enterprises are certain. The constituents of anticrisis strategy of telecommunication enterprise are proposed.

Key words: telecommunication enterprises, strategy of development, anticrisis strategy, profit, effective activity.

Строкович Г. В.
доктор економічних наук,
професор кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Гончарук С. В.
аспірант
Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»

Strokovych H. V.
Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor,
Professor Department of State Management,
Public Administration and Regional Economy,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic

Goncharuk S. V.
Post-Graduate Student
Kharkiv Humanitarian University
«People's Ukrainian Academy Kharkov»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «ФІНАНСИ», «ФІНАНСУВАННЯ», «ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ», «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ»

THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC CATEGORIES "FINANCE", "FINANCING", "FINANCIAL PROVIDING", "FINANCIAL RESOURCES"

Анотація. У статті розглянуто трансформацію науково-методичних підходів до визначення категорій «фінанси», «фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансові ресурси». Ідентифіковано їх особливості, форми й методи. Доведено, що обґрунтування джерел фінансування підприємства є головним фактором, що впливає на фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання та може адекватно реагувати за зовнішні зміни та його потреби.

Ключові слова: категорія, фінанси, фінансування, фінансове забезпечення, ресурси.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки, яка зумовлюється трансформацією суспільних відносин, суперечливістю економічних інтересів, ускладненням процесів фінансування, здійснення фінансового моніторингу та, як наслідок, погіршенням фінансового стану промисловості загалом та машинобудування зокрема, важливу роль відіграє визначення особливостей категорій «фінанси», «фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансові ресурси».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз трансформації поглядів провідних науковців стосовно проблематики фінансування свідчить, що використанню поняття «джерела фінансування підприємств» передують розгляд у наукових працях понять «фінанси», «фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансові ресурси». Відмітною характеристикою цих понять є те, що розвиток одного поняття спонукає до появи інших. Трансформація суспільства супроводжується ускладненням економічних відносин, що в свою чергу призводить до появи різноманітних фінансових відносин, які перетворюють фінанси, з одного боку, в універсальний та надзвичайно активний елемент економічного життя [9], а з іншого – значно ускладнюють його функціонування, що зумовлюється появою нових методів, принципів управління ними. Тому доцільним представляється здійснення аналізу відповідного категоріального апарату.

Мета статті полягає у дослідженні, аналізі та систематизації наукових підходів до ідентифікації категорій «фінанси», «фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансові ресурси».

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим складником визначення сутності категорії «фінанси» є аналіз праць видатних вчених, які її досліджували як економічну категорію. У табл. 1 наведено визначення фінансів як економічної категорії.

Таким чином, аналіз літературних джерел з проблеми визначення фінансів як економічної категорії (табл. 1) дає змогу відзначити такі ключові моменти: фінанси розглядають як сукупність грошових коштів на рівні держави, галузей, підприємств та організацій [10; 12; 49; 50]; як структуровані грошові відносини [37]; як мистецтво і науку управління грошима, особливо в умовах дефіциту [5; 60]; як форму та систему економічних відносин на макрорівні [32; 36]; як узагальнюючий економічний термін, який виражає як грошові кошти, фінансові ресурси, що розглядаються в їх створенні та прямованні, розподіленні та перерозподіленні, так і економічні відносини, зумовлені взаємними розрахунками між господарськими суб'єктами, грошовим обігом [30; 61].

Для визначення особливостей поняття «фінанси» важливим представляється розглянути його з філософської позиції. На думку Т.А. Говорушко та інших, поняття є

Визначення фінансів як економічної категорії

Автор, джерело	Зміст визначення	Характеристика
Боден Ж. [25]	Сукупність грошових коштів, необхідних для задоволення потреб держави та різних суспільних груп.	Розглядає як сукупність грошових коштів на макрорівні.
Боді З., Мертон Р. [5]	Наука про те, яким чином люди керують витратами і надходженням дефіцитних грошових ресурсів протягом певного періоду часу.	Розглядає як науку управління в умовах дефіциту.
Венгер В. [10, с. 413].	Сукупність обмінно-розподільних відносин, що виникають на підприємстві у процесі формування, розміщення і використання фінансових ресурсів, здійснення витрат, отримання і розподілу доходів.	Розглядає як сукупність обмінно-розподільних відносин.
Вітте Ю. [12]	Вся сукупність державного майна і взагалі стан всього державного господарства. Таким чином, науку про фінанси можна визначити як науку про способи найкращого задоволення матеріальних потреб держави.	Розглядає як сукупність державного майна і взагалі стан всього державного господарства.
Говорушко Т., Шеремет О., Дем'яненко І., Багацька К. та інші [49]	Сукупність грошових відносин, у процесі яких відбувається формування та використання фондів грошових ресурсів; їх метою є відшкодування витрат, пов'язаних із процесом виробництва та виконанням державою функцій.	Розглядають як сукупність грошових відносин.
Економічна енциклопедія [50]	Сукупність грошових відносин, пов'язаних із формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов – і національного багатства.	Розглядає як сукупність грошових коштів на макрорівні.
Огородник В. [25, с. 148.]	1. Галузь практичної діяльності, яка має на меті формування, розподіл і використання для забезпечення функціонування національної економіки. 2. Сукупність публічних та/або приватних грошових коштів. 3. Наука, наукова дисципліна і відповідно навчальний предмет, що вивчає циркуляцію монетарних ресурсів між суб'єктами економічних відносин.	Розглядає як: галузь практичної діяльності; сукупність грошових коштів; науку.
Ожегов С., Шведова Н. [26]	1. Сукупність грошових коштів держави, підприємства; система формування та розподілу цих коштів. 2. Гроші, грошові справи.	Розглядають як: сукупність грошових коштів на макро- та мікрорівнях; гроші взагалі.
Райзберг Б. [30]	Узагальнюючий економічний термін, який означає як грошові кошти, фінансові ресурси, що розглядаються в їх створенні та прямуванні, розподіляються та перерозподіляються, так і економічні відносини, зумовлені взаємними розрахунками між господарськими суб'єктами, грошовим обігом.	Розглядає як узагальнюючий економічний термін.
Сабанті Б. [32]	Система грошових відносин з приводу формування і використання фондів, необхідних державі для виконання своїх функцій.	Розглядає як систему грошових відносин.
Словник української мови [36, с. 598.]	Система грошових відносин у тій чи іншій державі, а також сукупність усіх грошових коштів, що є в розпорядженні держави.	Розглядає як систему грошових відносин на макрорівні.
Стасюк Н. [37, с. 24]	Структуровані грошові відносини, зведені до певної системи капіталу (основного, оборотного), фондів грошових засобів тощо. Будь-яка форма капіталу, маючи вартісну оцінку, починає свій рух, завдяки набуття ним фінансової форми.	Розглядає як структуровані грошові відносини.
Gitman L. [60, с. 4]	Це мистецтво і наука управління грошима. Фінанси охоплюють процеси, інститути, ринки і інструменти, що мають стосунок до циркуляції грошових коштів між індивідуумами, фірмами та урядами.	Розглядає як мистецтво і науку управління грошима.
Parker R. [61, с. 120]	Узагальнений термін, який використовується для характеристики монетарних ресурсів і способів їх генерування та використання.	Розглядає як узагальнений термін.

абстракцією, продуктом розумової діяльності людини, результатом руху думки від конкретного до абстрактного, теоретичним виразом реальних відносин [49].

У процесі трактування поняття «фінанси» провідні науковці використовують такі філософські категорії, як «сутність» і «явище», «зміст» і «форма» [58].

Узагальнюючи розглянуті визначення, можна дійти висновку, що за сутністю фінанси є об'єктивною економічною категорією [5; 10; 12; 25; 32; 36; 60], яка відобра-

жає сукупність економічних відносин, що пов'язані з розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів на всіх економічних рівнях з метою створення фондів грошових коштів та їх використання для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.

Процес розподілу й перерозподілу за допомогою фінансів супроводжується рухом грошових коштів, що набувають особливих різноманітних форм у вигляді доходів, нагромаджень, відрахувань, надходжень, що у

сукупності становлять фінансові ресурси суспільства, які є матеріальними носіями фінансових відносин [49]. Використання фінансових ресурсів здійснюється за рахунок фондів грошових коштів цільового призначення. Аналіз матеріальних носіїв фінансових відносин є підґрунтям виокремлення фінансів із загальної сукупності економічних категорій та ідентифікації такої специфічної ознаки фінансів, як фінансові відносини, що пов'язані з формуванням фінансових ресурсів, утворенням і використанням грошових фондів цільового призначення. Пізнання сутності фінансів дає можливість сформулювати оптимальну теоретичну модель їх розподілу, яка б дозволила збалансувати інтереси всіх зацікавлених сторін. Застосування такої теоретичної моделі, використання діючих законів та інших нормативних актів сприяє розробленню відповідної практичної моделі, максимально наближеної до теоретичної. Отже, розуміння сутності категорії «фінанси» всіма суб'єктами розподілу є підґрунтям вирішення всіх фінансових питань що виникають між контрагентом.

З іншого боку, поняття «фінанси» розглядається як явище. Згідно з цим фінанси як об'єктивна економічна категорія за умови прийняття законодавчих та нормативних актів набувають матеріального вираження у русі розподіленої вартості як за допомогою певних видів доходів, надходжень, нагромаджень, відрахувань, видатків, витрат тощо, так і за допомогою руху фінансових ресурсів загалом [49]. Рух фінансів, які відображаються в певних фінансових ресурсах, а згідно з процесним підходом – у грошових потоках, є неперервним. Отже, фінанси як явище відображають структуру фінансових ресурсів та потоків, джерел їх формування, напрямів розподілу, які характеризуються обсягами, вартістю, спрямованістю і термінами. Важливою умовою успішного господарювання є збалансованість фінансових інтересів усіх контрагентів за обсягами, вартістю, ризикованістю, забезпеченням, цільовим призначенням тощо. Як наголошують О.А. Шеремет, І.В. Дем'яненко, К.В. Багацька та ін., між сутністю фінансів та їхнім явищем спостерігається тісний взаємозв'язок та суперечності, що зумовлені законом єдності і боротьби протилежностей [49].

Розглянемо поняття «фінанси» за змістом та формою. Як наголошують численні науковці [49], за змістом фінанси відображають кінцеву мету розподільчих і перерозподільчих процесів, які пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових коштів. А саме грошові фонди є матеріальним змістом фінансів. У фінансовій науці виділяють такі основні ознаки, характерні для фондів грошових коштів, як наявність грошових фондів у суб'єктів розподільчих відносин, які здійснюють діяльність в умовах суспільної власності (формування фондів грошових коштів для індивідуального споживання неможливе); законодавче та нормативно-правове забезпечення процесів формування і використання грошових фондів; односторонній рух грошових коштів у процесі формування і використання грошових фондів (немає еквівалентного обміну); цільовий характер коштів кожного грошового фонду; динамічність кожного фонду (кошти грошових фондів не нагромаджуються, а використовуються у міру надходження); мобільність (кошти грошових фондів використовуються насамперед на найнеобхідніші потреби); можливість поступової мобілізації та використання одних і тих самих коштів одним грошовим фондом декілька разів, або декількома грошовими фондами у процесі кругообігу цих коштів [49].

Суттєве значення в процесі дослідження поняття «фінанси» має аналіз їх форми. Розрізняють такі форми фінансів, як доходи, надходження, нагромадження, відрахування, видатки, витрати, тобто елементи, які характеризують рух фондів грошових коштів [49]. Фактично ці форми харак-

теризують матеріальне вираження фінансових відносин. Між формою і змістом простежуються, з одного боку, тісний взаємозв'язок, а з іншого – суперечності, які ідентифікуються особливостями дії закону єдності і боротьби протилежностей. Поряд із цим зміст і форма фінансів зумовлені їх сутністю та явищем. Діалектичний взаємозв'язок та відмінності між цими категоріями дають можливість пізнати сутність фінансів, більш виважено підходити до прийняття управлінських рішень стосовно вибору джерел фінансування.

Важливе значення мають фінанси в успішності процесу інтеграції вітчизняних суб'єктів господарювання в європейській економічній простір.

По-перше, завдяки фінансам здійснюється кругообіг матеріальних ресурсів, товарів, послуг, що забезпечує неперервність процесу відтворення виробництва та життєдіяльності суспільства як на макро-, так і на макрорівні.

По-друге, саме фінанси забезпечують поступальний розвиток національної економіки держави, зокрема, створення ВВП, формування централізованих фондів держави, небюджетних фондів тощо.

По-третє, завдяки фінансам здійснюється перерозподіл національного доходу через бюджет та через інші централізовані фонди для забезпечення життєдіяльності соціально незахищених верств населення, закупівлі державою суспільних благ і послуг, які мають стратегічне значення.

По-четверте, саме фінанси є підґрунтям розподілу й перерозподілу первинних і вторинних доходів між галузями, регіонами, соціальними верствами населення, окремими юридичними і фізичними особами на користь тих, які економічно є більш ефективними.

По-п'яте, безпосередньо фінанси приймають активну участь у підтримці виробничого процесу, забезпечуючи його необхідними скланиками на кожному його етапі, контролюючи ефективність використання будь-яких ресурсів.

По-шосте, завдяки фінансам реалізується можливість здійснення різноманітних видів економічної діяльності шляхом мобілізації грошових ресурсів та забезпечується оптимальний розподіл мобілізованих ресурсів.

По-сьоме, саме фінанси створюють ефективного власника виробничих активів шляхом об'єднання, поглинання тощо.

По-восьме, у фінансах формується система показників, які є індикаторами стану і напряду розвитку економічного, соціального та екологічного аспектів діяльності суспільства.

По-дев'яте, забезпечують можливість перевірки дотримання законодавства з фінансових питань, своєчасності та повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковими органами, банками, іншими фінансовими установами та будь-якими контрагентами [48].

Доцільним також представляється розглянути поняття «фінансування» як економічну категорію. Найбільш поширені визначення авторів представлено у табл. 2.

Отже, за табл. 2 та з урахуванням економічних тенденцій можна дійти висновку, що фінансування – це забезпечення грошовими ресурсами поточних витрат і стратегічних вкладень; яке здійснюється за рахунок різних форм та джерел з метою створення максимальної цінності об'єкту.

Впродовж дослідження поняття «фінансування» як економічної категорії доцільним представляється також розгляд поняття «фінансове забезпечення» як економічної категорії. Найбільш поширені визначення авторів представлено у табл. 3.

Отже, узагальнюючи інформацію, яка представлена у табл. 3, та враховуючи тенденції, можна дійти висновку, що фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування функціонування та розвитку економічної, соціальної та будь-якої іншої сфери суспільства, яка відповідає чинному законодавству.

Визначення фінансування як економічної категорії

Автор, джерело	Зміст визначення	Характеристика
Азрилиян А. [1]	Забезпечення грошовими ресурсами поточних витрат і капітальних вкладень; здійснюється за рахунок власних коштів підприємства, держави, залучених, позикових та інших коштів. Об'єктами фінансування можуть бути підприємства, підприємці, громадяни, а також різні економічні програми і види економічної діяльності.	Акцентує увагу на забезпеченні грошовими ресурсами.
Василик О. [9]	Метод безповоротного надання фінансових ресурсів суб'єктам господарювання за рахунок коштів бюджетних і позабюджетних фондів.	Акцентує увагу на методі безповоротного надання фінансових ресурсів.
Великий економічний словник [52]	Забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на здійснення, розвиток чого-небудь. Наприклад проекту, технічного переозброєння, плану заходів комплексної програми, бюджету та бюджетних витрат тощо.	Акцентує увагу на забезпеченні фінансовими ресурсами.
Економічні механізми управління ризиками надзвичайних ситуацій [54]	Забезпечення необхідними фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності	Акцентує увагу на забезпеченні фінансовими ресурсами.
Економічний портал [53]	Забезпечення необхідними фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності. Фінансування здійснюється за рахунок власних внутрішніх джерел та зовнішніх джерел у вигляді асигнувань з коштів бюджету, кредитних коштів, іноземної допомоги, внесків інших осіб.	Акцентує увагу на забезпеченні фінансовими ресурсами.
Нікбахт Е., Гроппеллі А. [23]	Застосування різноманітних економічних прийомів для досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу.	Акцентує увагу на застосуванні різноманітних економічних прийомів.
Опарін В. [27]	Сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов і національного багатства.	Акцентує увагу на сукупності грошових відносин.
Поддєрьогін А. [45, с. 531]	Реалізація фінансового забезпечення потреби підприємства у капіталі.	Акцентує увагу на реалізації фінансового забезпечення потреб.

Таблиця 3

Визначення фінансового забезпечення як економічної категорії

Автор, джерело	Зміст визначення	Характеристика
Васечко Л. [8]	Система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.	Розглядає як систему джерел і форм фінансування.
Василик О. [9, с. 103]	Визначена законодавством сукупність заходів, спрямованих на створення фінансової бази для досягнення певних цілей.	Розглядає як сукупність заходів.
Венгер В. [10]	Регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке може здійснюватися у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування.	Розглядає як таке, що регулюється на основі відповідної системи функціонування.
Говорушко Т., Шеремет О. та інші [49]	Поняття потреб фінансового відтворювального процесу за рахунок власних або залучених коштів.	Розглядає як потреби фінансового відтворювального процесу.
Опарін В. [27, с. 56]	Реалізується на основі відповідної системи фінансування та може здійснюватися у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування.	Розглядає як таке, що реалізується на основі відповідної системи фінансування.
Стасюк Н. [37, с. 22]	Покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою.	Розглядає як покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів.

На думку численних науковців [8; 10; 19; 27; 37], фінансове забезпечення відтворювального процесу здійснюється у таких формах, як бюджетне фінансування на безповоротних засадах; кредитування – надання коштів на принципах повернення платності, терміновості забезпеченості; самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів; оренда (лізинг) – передача права користування майном суб'єктові підприємницької діяльності на платній основі та на визначений

угодою термін; інвестування – процес вкладання грошей в об'єкти з розрахунком отримання додаткового доходу; венчурне інвестування – ризиковий внесок у фінансові проекти, передусім у високотехнологічні галузі [19]; краудфандинг – це зусилля підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проектів (культурних, соціальних та некомерційних), спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників [59].

Залучення коштів може здійснюватись за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел [18]. До внутрішніх джерел звичайно відносяться амортизаційні кошти й отриманий прибуток. Основними зовнішніми джерелами є банківські позички й кошти, отримані від випуску цінних паперів. У середньому внутрішні джерела в розвинених країнах становлять до 75% залучених коштів, а на банківські позички й цінні папери припадає приблизно 5 і 20% відповідно [57].

Вільні кошти можуть бути використані для прибуткового інвестування в різні сфери: у виробничу й іншу господарську діяльність, нерухомість, антикваріат, коштовності й дорогоцінні метали, твори мистецтва. Кошти можуть бути вкладені в іноземну валюту, якщо вітчизняна знецінена, у пенсійні й страхові фонди, у цінні папери різних видів, віддані в позичку або покладені під відсотки на банківський депозит тощо. Ринок

цінних паперів – одна з багатьох сфер залучення вільних капіталів, і тому йому доводиться конкурувати за їх залучення [31].

Слід погодитись з думкою О.С. Бондаренко, що «центральне місце у системі фінансової науки на кожному етапі розвитку економіки займали і займають фінансові ресурси» [6]. Саме вони є підґрунтям успішного функціонування підприємств продовж стратегічного періоду, поряд з тим потребують постійного моніторингу для забезпечення або відновлення зростання ефективності їх використання. У табл. 4 наведено визначення фінансових ресурсів як економічної категорії.

Таким чином, аналіз наукових праць з проблеми визначення фінансових ресурсів як економічної категорії (табл. 4) та врахування сучасних економічних тенденцій дає змогу відзначити такі ключові моменти.

Таблиця 4

Визначення фінансових ресурсів як економічної категорії

Автор, джерело	Зміст визначення	Характеристика
Абрамова І., Віленчук О., Дема Д. та ін. [40, с. 11.]	Економічна категорія, що відображає сукупність усіх грошових коштів чи прирівняних до них високоліквідних активів (грошового капіталу), які були чи можуть бути вкладені у фізичний продуктивний капітал.	Розглядає як економічну категорію.
Базилевич В., інші [2]	Грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту.	Розглядає як грошові фонди.
Банківська енциклопедія [41]	Сукупність фондів грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств, організацій. Характеризують фінансові положення економіки і одночасно є джерелом її розвитку. Виконують важливу роль у забезпеченні збалансованості натуральних і вартісних показників.	Розглядає як сукупність фондів грошових коштів.
Белоліпецький В. [3, с. 112–118]	Частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і виконання затрат із забезпечення розширеного відтворення.	Розглядає як частину грошових ресурсів.
Білоусова О. [4, с. 36–39.]	Виражає сутність грошових потоків, руху інших активів, що генерують дохід і подібні економічні вигоди, а також джерел формування капіталу.	Розглядає як сутність грошових потоків, руху інших активів.
Бондаренко О. [6, с. 65]	Сукупність коштів, які акумулюються за рахунок всіх можливих джерел в активах підприємства для забезпечення поточних і майбутніх економічних вигод на основі управління їх динамічним і статичним станами.	Розглядає як сукупність коштів.
Василик О. [9]	Фінансові ресурси держави включають ті з них, що перебувають у розпорядженні органів державного управління, всіх видів і форм підприємницьких структур і населення.	Розглядає як фінансові ресурси держави
Ванькович Д. [7, с. 7]	Грошові кошти фондового та нефондового характеру, що є в розпорядженні підприємств і використовуються ними для споживання, трансформації в інші види ресурсів або виконання фінансових зобов'язань.	Розглядає як грошові кошти фондового та нефондового характеру.
Гаретовський Н. [13]	Сукупність усіх коштів, які є в розпорядженні у певний період, тобто грошові фонди, кредитні ресурси, резерви грошових коштів.	Розглядає як сукупність усіх коштів.
Гудзь О. [14]	Кошти, залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел з метою отримання економічних вигод.	Розглядає як кошти, залучені в господарський оборот підприємства.
Говорушко Т., Шеремет О. та інші [49]	Сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання.	Розглядає як сукупність коштів.
Зятковський І. [58]	Доцільно сприймати не як грошовий потік, котрим можна скористатися впродовж певного періоду, а як частину грошових коштів від його звичайної діяльності, що призначені для фінансування розширеного відтворення. Тобто під фінансовими ресурсами слід визнавати ті ресурси, які підприємство визначає для капіталізації.	Розглядає як ресурси, які підприємство визначає для капіталізації.
Ковальчук С. [20]	Грошові кошти господарюючого суб'єкта, які є сукупністю власних, запозичених та залучених доходів та надходжень підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення й виконання інших поточних та довгострокових фінансових зобов'язань підприємства.	Розглядає як грошові кошти господарюючого суб'єкта.

Коробов М. [21, с. 267]	Це власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються в статутних цілях підприємства.	Розглядає як власні і позичкові грошові фонди цільового призначення.
Левчаєв П. [22, с. 20]	Це поточні та потенційно можливі засоби, які за необхідності можуть бути прийняті і використані економічними суб'єктами як знаки розподіленої вартості з метою підтримання бажаних пропорцій функціонування.	Розглядає як поточні та потенційно можливі засоби, які при необхідності можуть бути прийняті і використані економічними суб'єктами.
Мельник О. [16]	Це грошові кошти фондового і нефондового характеру, що є в розпорядженні підприємства і використовуються ним для споживання і трансформації в інші види ресурсів або виконання фінансових зобов'язань.	Розглядає як грошові кошти фондового і не фондового характеру.
Опарін В. [27]	Сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Це авансовані кошти, що вкладаються в оборот і мають обов'язково повернутись. Але це не всі грошові кошти, а тільки ті гроші, які роблять гроші, тобто на основі використання яких формується додана вартість.	Розглядає як суму коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства.
Павлюк К. [28]	Грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб.	Розглядає як грошові нагромадження і доходи.
Пойда-Носик Н. [29]	Сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції, основних і оборотних засобів і видачі зобов'язань.	Розглядає як сукупність усіх грошових ресурсів.
Родіонова В. [46]	Грошові доходи і нагромадження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат розширеного відтворення та економічного стимулювання працюючих.	Розглядає як грошові доходи і нагромадження.
Романовський М., Врублевська О., Сабанті Б., інші [47]	Усі джерела коштів, акумульовані підприємством для формування необхідних йому активів з метою здійснення усіх видів діяльності, як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень.	Розглядає як усі джерела коштів.
Сенчагов В. [33]	Це сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту.	Розглядає як сукупність грошових нагромаджень.
Сичов В. [35]	Це грошові нагромадження і грошові фонди, що створюються підприємствами, об'єднаннями в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту і національного доходу.	Розглядає як грошові нагромадження і грошові фонди.
Сисоєва Л. [34]	Це сукупність коштів підприємства, що спрямовуються на формування активів.	Розглядає як сукупність коштів підприємства.
Стецюк П. [38]	Це складник оборотних активів. Це найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства в процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань.	Розглядає як складник оборотних активів.
Угленко О. [39]	Кошти, залучені в господарський оборот підприємства з різних джерел з метою отримання економічних вигід, що використовуються для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності.	Розглядає як кошти, залучені в господарський оборот підприємства з різних джерел.
Худолій Л. [55]	Сума коштів, спрямованих в основні та оборотні кошти підприємства.	Розглядає як суму коштів, спрямованих в основні та оборотні кошти підприємства.
Чупис А., Царенко А., Кашенко О. [56]	Це всі кошти підприємства, накопичені у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, акумульовані у цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму чи призначені для здійснення певних витрат.	Розглядає як всі кошти підприємства.

Фінанси – це економічна категорія, що відображає сукупність усіх грошових коштів чи прирівняних до них високоліквідних активів, які були чи можуть бути вкладені у матеріальні або нематеріальні активи підприємства [40]; грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту, ресурсів підприємства [2; 13; 21; 35]; частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і виконання затрат із забезпечення подальшого успішного функціонування [3]; грошові потоки, рух інших активів, що генерують дохід і подібні економічні вигоди, а також джерел формування капіталу [4; 38]; сукупність коштів, які акумулюються за рахунок всіх можливих джерел в активах підприємства для забезпечення поточних і майбутніх економічних вигод на основі управління їх динамічним і статичним станами [6; 34; 49]; поточні та потенційно можливі засоби, які за необхідності можуть бути прийняті і використані економічними суб'єктами як знаки розподіленої вартості з метою підтримання бажаних пропорцій функціонування [6; 20; 22; 39]; усі джерела коштів, акумульовані підприємством для формування необхідних йому активів з метою

здійснення усіх видів діяльності, як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень [47].

Узагальнюючи подані визначення (табл. 1–4), які ілюструють розвиток фінансів як науки, можна дійти висновку, що спостерігається наступність між зазначеними категоріями та їх поступовий розвиток, що зумовлюється особливостями функціонування економіки на тому чи іншому етапі, появою нових джерел фінансування та зміною мети функціонування господарських суб'єктів.

Висновок. Таким чином, для забезпечення поступового зростання ефективності функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств та зростання їх гнучкості стосовно прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері доцільним представляється обґрунтування джерел їх фінансування як головного чинника, що впливає на фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання та найбільш філігранно може реагувати за зовнішні зміни та потреби самого підприємства. Подальшими напрямками дослідження є розроблення методичного підходу щодо вибору джерел фінансування підприємств.

Список використаних джерел:

1. Азрилян А. [Фінансування [Електроний ресурс] // Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрильяна. – М. : Институт новой экономики, 1997. – Режим доступу: <http://enc-dic.com/economic/Finansirovanie-16156.html>].
2. Базилевич В.Д. Державні фінанси [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К.: Аті-ка, 2002. – С. 15.
3. Белоліпецький В.Г. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / В.Г. Белоліпецький // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 112–118.
4. Білоусова О.С. Фінансове планування на підприємствах: теорія, методологія та практика / О.С. Білоусова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 388 с.
5. Боди З. Фінанси: Пер. с англ. / З. Боди, Р. Мертон. – М., 2000. – 592 с.
6. Бондаренко О.С. Розвиток фінансової науки у напрямі управління фінансовими потоками підприємств [Текст] / О.С. Бондаренко // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 62–66.
7. Ванькович Д.В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 44–50.
8. Васечко Л. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансове регулювання» / Л. Васечко // Вісник Львів. ун-ту. Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С. 103–107.
9. Василик О.Д. Теорія фінансів [підручник] / О. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – С. 75.
10. Венгер В.В. Фінанси: навч. пос. [для студ. Вищ. Навч. зал.] / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
11. Великий економічний словник [Електроний ресурс] // Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрильяна. – М. : Институт новой экономики, 1997. – Режим доступу: http://big_economic_dictionary.academic.ru/17084/ФИНАНСИРОВАНИЕ.
12. Витте С.Ю. Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве. М., 1997.
13. Гаретовский Н.В. Финансы в системе производственных отношений социалистического общества / Н. Гаретовский // Финансы СССР. – 1983. – № 11. – С. 27–28.
14. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 26.
15. Економічна енциклопедія : у трьох томах / редкол. : В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
16. Економічний зміст фінансових ресурсів підприємства / О.М. Мельник // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 2 (52). – С. 354–356.
17. Зятковський І.В. Фінанси суб'єктів господарювання: основні засади та практика організації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / І.В. Зятковський. – Тернопіль, 2006. – 43 с.
18. Івахненко І.С. Фінансування інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів [Текст] / І.С. Івахненко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 212–219.
19. Кириленко І.В. Роль венчурного фінансування у розвитку інноваційної діяльності / І.В. Кириленко, М.М. Спіцин // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2010. – № 24–25. – С. 87–91.
20. Ковальчук С.В. Фінанси: навч. пос. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Л.: Новий світ. – 2006. – 568 с.
21. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання. – 2000. – 380 с.
22. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования: автореф. дис. докт. екон. наук: спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Левчаев Петр Александрович. – Орел, 2007. – 58 с.
23. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі; [пер. з англ. В.Ф. Овсієнко та В.Я. Мусієнка]. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
24. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки (перевод с итальянского А. Свирищевского). – Изд. М. и С. Сабашниковых. – Москва, 1904 г.
25. Огородник В.О. Категорія «фінанси»: загроза десемантизації та можливість застосування метонімії [Текст] / В.О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2014. – Вип. 42. – С. 146–148. – С. 148.
26. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1997.
27. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) [монографія] / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
28. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави [монографія] / К. Павлюк. – К.: НІОС, 1998. – 176 с.
29. Пойда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. Пойда-Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 101.

30. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
31. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.Й. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
32. Сабанти Б.М. Теория финансов.: Учебное пособие. 2-е изд. – М.: Менеджер, 2000.
33. Сенчагов В.К. Реформа цен: проблемы и реальность / В. Сенчагов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 54-57.
34. Сисоева Л.В. Аналіз фінансових ресурсів та достатності власного капіталу, як рівень фінансової надійності страховика [Електронний ресурс] / Л.В. Сисоева. – Режим доступу: http://www.pbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_43/statti/32.pdf.
35. Сичов В.О. Розробка методології управління ефективністю діяльності виконавчих органів міської ради / В. Сичов // Актуальні проблеми державного управління. – 2005. – № 1. – С. 317–327.
36. Словник української мови в 11 томах / за заг. ред. І.К. Білодіда. – Том 10. – К.: Наукова думка, 1979. – 658 с.
37. Стасюк Н.Л. Фінанси. Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 256 с.
38. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / П.А. Стецюк // Фінанси України. – 2007. – № 1-6. – С. 129-143., с. 111.
39. Угленко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 / О.М. Угленко. – Київ, 2005. – 20 с.
40. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи: монографія / [І.В. Абрамова, О.М. Віленчук, Д.І. Дема та ін.]; за ред. проф. Д.І. Деми. – Житомир: ЖНАЕУ, 2015. – 364 с.
41. Фінансові ресурси [Електронний ресурс] // Банковская энциклопедия. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/bank-7-4/45.htm>.
42. Фінансові ресурси [Електронний ресурс] // Энциклопедии. Словари. – Режим доступу: <http://enc-dic.com/economic/Finansovye-Resursy-16208.html>.
43. Фінансові ресурси [Електронний ресурс] // Экономический портал. – Режим доступу: <http://www.economicportal.ru/term-words/word-f2.html#f4>.
44. Фінансові ресурси [Електронний ресурс] // Экономический словарь. – Режим доступу: http://gufo.me/content_eco/finansovye-resursy-9093.html#ixzz4LcwQshGE.
45. Фінансовий менеджмент: Підручник / [ред. Поддєрьогін А.М.] – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
46. Финансы [уч. пособие] / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
47. Финансы: учебник для вузов / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти. – М.: Издательство «Перспектива»; Издательство «Юрайт», 2000. – 520 с.
48. Фінанси : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 383 с.
49. Фінанси для фінансистів [текст] : підручник / О.А. Шеремет, І.В. Дем'яненко, К.В. Багацька [та ін.] за заг. ред. Т.А. Говорухи. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 612 с.
50. Фінанси [Електронний ресурс] // Толковый словарь экономических терминов. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15-7/98.htm>.
51. Фінанси [Електронний ресурс] // Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – Режим доступу: http://big_economic_dictionary.academic.ru/17111.
52. Фінансування [Електронний ресурс] // Экономический словарь. – Режим доступу: http://gufo.me/content_eco/finansirovanie-7616.html#ixzz4Lcvlzvin.
53. Фінансування [Електронний ресурс] // Экономический портал. – Режим доступу: <http://www.economicportal.ru/term-words/word-f2.html#f4>.
54. Фінансування [Електронний ресурс] // Экономические механизмы управления рисками чрезвычайных ситуаций. – Режим доступу: <http://nuesing.ru/eco/15.html>.
55. Худолій Л.М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник. – Київ, вид-во Європейського університету, 2003. – 167 с. – С. 42.
56. Чупис А., Царенко А., Кашенко О. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование) / Под ред. А.В. Чуписа. – Суммы: Университетская книга, 1999. – 332 с.
57. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 535 с.
58. Юрій С.І., Федосов В.М., Алексеєнко Л.М., Зятковський І.В., Кириленко О.П. Фінанси: підручник / С.І. Юрій (ред.), В.М. Федосов (ред.). – К.: Знання, 2008. – 611 с.
59. Belleflamme P. Crowdfunding: Tapping the right crowd [Електронний ресурс] / P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher // Journal of Business Venturing. – 2014. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2292363_code301672.pdf.
60. Gitman L.J. Basic Managerial Finance. 2-nd ed. Harper & Row, 1989. – С. 4.
61. Parker R.H. Macmillan Dictionary of Accounting. 2-nd ed. The Macmillan Press LTD, 1992. – С. 120.

Аннотация. В статье рассмотрена трансформация научно-методических подходов к определению категорий «финансы», «финансирование», «финансовое обеспечение», «финансовые ресурсы». Идентифицировано их особенности, формы и методы. Доказано, что обоснование источников финансирования предприятия является главным фактором, влияющим на финансово-экономическое состояние субъектов хозяйствования, который может адекватно реагировать на внешние изменения и его потребности.

Ключевые слова: категория, финансы, финансирование, финансовое обеспечение, ресурсы.

Summary. The paper discusses the transformation of scientific and methodological approaches to the definition of the categories "Finance", "financing", "financial providing", "financial resources". Identified by their features, forms and methods. It is proved that the justification of the sources of financing of the enterprise are the main factor affecting economic and financial condition of business entities and can adequately respond to external changes and its needs.

Key words: category, finance, financing, financial providing, resources.

Таратула Р. Б.

*кандидат економічних наук,
доцент завідувач кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету*

Ковтуняк І. П.

*аспірант
Львівського національного аграрного університету,
асистент кафедри геодезії та землеустрою
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Taratula R. B.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Head of
the Department of Land Cadastre of Lviv National Agrarian University*

Kovtyniak I. P.

*Graduate Student of the Lviv National Agrarian University
Assistant of Department of Geodesy and Organization of the Use of Land
Podolsk State Agrarian-Technical University*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGING THE LAND RESOURCES TERRITORIAL COMMUNITIES

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти механізмів управління земельними ресурсами в Україні. Визначено основні ознаки управління земельними ресурсами. Розкрито поняття управління земельними ресурсами територіальних громад в умовах децентралізації влади. Управління земельними ресурсами в даному контексті сьогодні є важливою теоретико-методологічною проблемою на різних рівнях управління. Розглянуто основні причини неможливості розпорядження землями територіальних громад, які були створені.

Ключові слова: земельні ресурси, управління земельними ресурсами, територія, територіальні громади, децентралізація.

Постановка проблеми. Земельні ресурси – це не просто компонент навколишнього середовища, територія, на якій проживає населення та проводиться розмежування адміністративного устрою країни, а й насамперед економічні ресурси: сільськогосподарські землі, ліси, мінеральні родовища. Однією з властивостей цих ресурсів є їх вичерпність, тому раціональне та науково обгрунтоване їх використання є запорукою економічного добробуту кожної країни. Для досягнення стабільного розвитку необхідно використовувати природні ресурси так, щоб відбувалося оптимальне задоволення матеріальних потреб суспільства від залучених в економічний оборот ресурсів, а також збереження їх стану для прийдешніх поколінь [1, с. 5].

Управління земельними ресурсами бере початок із давніх-давен, тому виникнення й розвиток наукової думки про процеси управління земельними ресурсами мають також багатовікову історію, однак ця наука є відносно молодою галуззю, й її розвиток необхідно розглядати в загальному контексті соціального та економічного управління. Розвиток теорії управління земельними ресурсами нерозривно пов'язаний із розвитком теорії управління загалом.

Управління в тій чи іншій формі існувало завжди там, де люди працювали групами і, як правило, у трьох сферах людського суспільства:

1) соціальній – необхідність встановлення і підтримки порядку (в групах) у соціальних співтовариствах;

2) економічній – необхідність організації виробництва і перерозподілу ресурсів;

3) оборонній – захист від ворогів.

Навіть у найдревніших суспільствах були необхідні особистості, які б координували і спрямовували діяльність груп (збір їжі, будівництво житла і т. п.). Наприклад, єгипетські піраміди – це пам'ятник управлінського мистецтва того часу, оскільки будівництво таких унікальних споруд вимагало чіткості в плануванні, організації роботи великої кількості людей, контролю їхньої діяльності [2, с. 7].

Земля – це основний ресурс, без якого не може існувати жодна країна, тому дбайливе ставлення до землі має суттєве значення для нинішніх та прийдешніх поколінь. На жаль, в Україні земля як чинник добробуту і зростання, як природний ресурс досі залишається недооціненою. Особливо значущими постають питання землекористування в умовах децентралізації влади України. Це пов'язано з управлінням земельними ресурсами на сучасному етапі земельної реформи, яка відбувається у країні за практично безконтрольного становлення ринкових відносин у земельній сфері, суперечливості земельного законодавства. Виникає небезпека втрати земельних територій як соціально-культурного, екологічного, економічного і політичного надбання [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі досить уживаним є термін «механізми державного управління», проте його суть трактується неодно-

начно, про що свідчить аналіз праць таких вітчизняних та зарубіжних фахівців, як В. Авер'янов, Г. Астапова, Г. Атаманчук, В. Бакуменко, В. Князев, І. Булеєв, А. Гладішев, В. Іванов, В. Патрушев, П. Єгоров, Ю. Лисенко, О. Ковалюк, М. Круглов, А. Кузьман, В. Малиновський, Н. Нижник, Г. Одинцова, Р. Рудницька, О. Сидорчук, О. Стельмах, Ю. Тихомиров.

Теоретичні та методичні аспекти, зміст поняття «державне управління земельними ресурсами» розглядали зарубіжні та в незалежній Україні такі науковці, як Д. Бабміндра, В. В'юн, В. Горлачук, Д. Гнаткович, Д. Добряк, М. Лавейкін, Л. Новаковський, І. Бистряков, Г. Гудуляк, Р. Іванух, П. Казьмір, А. Сохнич, В. Трегобчук, А. Третьак, М. Федоров, В. Цемко, В. Юрчишин, які проаналізували понятійний апарат системи державного управління земельними ресурсами та змістовні характеристики процесів, що відбуваються у цій сфері діяльності.

Вагомий внесок у розроблення окремих аспектів державного управління земельними ресурсами зробили В. Боколаг, О. Ботезат, В. Другак, М. Ковальський, Р. Курильцев, Ю. Литвин, О. Мордвінов, А. Мерзляк, О. Охрій, В. Пересоляк, О. Проніна, Г. Шарий, О. Чеботаєва, В. Чувпило, В. Циплухіна, А. Юрченко та ін.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні наукових доробок із даного питання у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі та питання вдосконалення механізмів управління земельними ресурсами територіальних громад в умовах децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління земельними ресурсами завжди була актуальною, оскільки земля є основою будь-якого виробництва. Правда, якщо в несільськогосподарській сфері землі відводиться пасивна, другорядна роль, то в сільськогосподарському і лісовому господарстві вона виступає головним засобом виробництва. Це й свідчить про велике її значення.

Земля має й інші особливості, які відрізняють її від інших засобів виробництва: 1) земля – продукт природи; 2) просторова обмеженість; 3) постійність місця розташування; 4) правильне використання землі в сільському господарстві супроводжується зростанням її родючості і продуктивності тощо.

Наведені особливості й визначають виняткову роль управління земельними ресурсами. І це не випадково, адже відомо, що земельні ресурси, на використанні яких формується близько 95% обсягу продовольчого фонду та 2/3 фонду товарів споживання, по праву вважаються первинним чинником виробництва, фундаментом економіки України. Варто зазначити, що частка земельних ресурсів у складі продуктивних сил країни становить понад 40%, а в ресурсній забезпеченості соціально-економічного розвитку України земля становить майже 45%. Наскільки ефективно буде здійснюватися управління земельними ресурсами, настільки зростатимуть темпи соціально-економічного, духовного та іншого розвитку держави. Особливо актуальною ця проблема стає в умовах ринкової економіки, коли законодавчо закріплюються різні форми власності на землю і господарювання на ній.

Громадянам України нині передано у власність мільйони гектарів продуктивних земель для розширення особистих селянських господарств, організації селянських (фермерських) господарств, передано значні площі для будівництва житла, ведення садівництва і городництва тощо.

Збільшення чисельності суб'єктів господарювання на землі зніщило розширення кола учасників земельних відносин, загострилися екологічні проблеми довкілля. Це, своєю чергою, вимагає розроблення нового і вдоско-

налення наявного пакета законодавчих документів щодо форм власності, плати за землю, оренди землі, іпотеки, охорони землі тощо. Вже сьогодні стало очевидним, що методи управління земельними ресурсами, які склалися за часів державної власності на землю і продовжують використовуватися й донині, не відповідають сучасним вимогам ринкової економіки, не задовольняють потреб суб'єктів господарювання на землі.

Не дивно, що всупереч очікуванням, земельна реформа 1991–2000 рр. не тільки не дала позитивних результатів, але, навпаки, призвела до нової руйнації сільськогосподарського землекористування, плутанини в земельних відносинах, спричиненої недосконалістю законодавчих актів.

Головними причинами такої ситуації є втрата державою функції управління земельними ресурсами і відсутність єдиної земельної політики, що унеможливило регулювання земельних відносин за допомогою державних важелів. Це видно навіть з того, що Держкомзему України, на який Законом про земельну реформу (1990 р.) від імені держави поклалися організаційна, землепорядна, контрольна і консультаційна функції, перестали виділятися кошти на організацію раціонального використання й охорону земель, надходження від земельного податку використовувалися не за цільовим призначенням, що призвело до погіршення якісного стану земель, заростання продуктивних земель кущами і дрібноліссям, руйнування меліоративної мережі, розвитку ерозії тощо. У земельно-територіальному розвитку доцільно розрізняти процеси самоорганізації, що потребують вивчення, усвідомлення та організації самої системи управління [4].

Поняття «управління земельними ресурсами» не формалізовано настільки, щоб можна було дати його точне і достатньо широке визначення. Більше того, будь-яке визначення управління пов'язане з поняттями, загальноприйнята формалізація яких не опрацьована (система, мета, завдання, функції тощо).

Під управлінням прийнято розуміти дію з боку якогось активного начала стосовно певних об'єктів або з боку суб'єкта управління – стосовно об'єкта управління. Ця дія спрямована на досягнення певної мети, бажаного результату.

Мета управління – це наперед визначений результат (стан об'єкта), на досягнення якого спрямовані засоби і методи регулювання соціально-економічного розвитку та поліпшення екологічного стану. Спрямування на досягнення мети завжди спонукає соціально-економічну та екологічну діяльність [5].

31 березня 2016 р. у парламенті був зареєстрований новий законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю за використанням і охороною земель».

Коли набрав чинності Земельний кодекс, права органів місцевого самоврядування в земельній сфері були суттєво обмежені. Вже 14 років земельними ресурсами держави розпоряджаються не органи, обрані людьми, а чиновники, призначені у Києві. Через це у нас абсолютно викривлена система державного управління. Місцеві ради розпоряджаються трохи більше ніж 12% території держави, а передача землі здійснюється хаотично, без урахування інтересів населення і потреб розвитку територій. Розпорядники земель не мають жодного стимулу до наповнення місцевих бюджетів, орендна плата часто є абсолютно неадекватною і значно заниженою.

Був прийнятий Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», і наприкінці минулого року утворено перші 159 об'єднаних громад [6]. Цей Закон регулює відносини, що виникають у процесі добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст, а також добровільного приєднання до об'єднаних територіальних громад.

Добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст здійснюється з дотриманням таких принципів:

- 1) конституційності та законності;
- 2) добровільності;
- 3) економічної ефективності;
- 4) державної підтримки;
- 5) повсюдності місцевого самоврядування;
- 6) прозорості та відкритості;
- 7) відповідальності.

Суб'єктами добровільного об'єднання територіальних громад є суміжні територіальні громади сіл, селищ, міст.

Об'єднана територіальна громада, адміністративним центром якої визначено місто, є міською територіальною громадою, центром якої визначено селище, – селищною, центром якої визначено село, – сільською.

Добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст здійснюється з дотриманням таких умов:

1) у складі об'єднаної територіальної громади не може існувати іншої територіальної громади, яка має свій представницький орган місцевого самоврядування;

2) територія об'єднаної територіальної громади має бути нерозривною, межі об'єднаної територіальної громади визначаються по зовнішніх межах юрисдикції рад територіальних громад, що об'єдналися;

3) об'єднана територіальна громада має бути розташована в межах території Автономної Республіки Крим, однієї області;

4) під час прийняття рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад беруться до уваги історичні, природні, етнічні, культурні та інші чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток об'єднаної територіальної громади;

5) якість та доступність публічних послуг, що надаються в об'єднаній територіальній громаді, не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання.

Ініціаторами добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст можуть бути:

- 1) сільський, селищний, міський голова;
- 2) не менш як третина депутатів від загального складу сільської, селищної, міської ради;

3) члени територіальної громади в порядку місцевої ініціативи;

4) органи самоорганізації населення відповідної території (за умови представлення ними інтересів не менш як третини членів відповідної територіальної громади).

Пропозиція щодо ініціювання добровільного об'єднання територіальних громад повинна, зокрема, містити:

1) перелік територіальних громад, що об'єднуються, із зазначенням відповідних населених пунктів;

2) визначення адміністративного центру об'єднаної територіальної громади та її найменування [7].

Одним з основних завдань реформи децентралізації є посилення ролі територіальних громад із наданням їм права самим розпоряджатися землями, котрі перебувають як у межах населених пунктів, так і поза ними.

Питання децентралізації повноважень знайшло відображення в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 333р від 1 квітня 2014 р. [8].

У Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні зазначається, що однією з нагальних проблем розвитку місцевого самоврядування є подолання його відстороненості від вирішення питань у сфері земельних відносин. Для її розв'язання пропонується надання органам місцевого самоврядування базового рівня повноважень у вирішенні питань забудови (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель), визначення матеріальною основою місцевого самоврядування майна, зокрема землі, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальній власності), та належної бази оподаткування, а також надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати своє майно та ресурси в рамках співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та ефективнішого надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад.

Сьогодні питання земельних відносин контролюється органами місцевого самоврядування тільки в межах населених пунктів, це лише близько 4% території України, а 96% – земельні ресурси в розпорядженні виконавчих органів влади. Цю систему необхідно змінити, передавши основну частину земельних ресурсів у розпорядження саме органам місцевого самоврядування, спроможним територіальним громадам, а іншу частину залишити за державою, а саме 84% земельних ресурсів щоб було в розпорядженні територіальних громад і 16% – Кабінету Міністрів України (землі дна територіального моря; землі під великими та малими річками; землі в зоні відчуження; землі природо-заповідного фонду; землі лісового фонду; землі оборони). Роль держави передусім полягатиме в забезпеченні контролю над раціональним використанням земельних ресурсів.

Нині вже розроблено законопроект, який дасть змогу зробити важливий і давно очікуваний крок – передати повноваження органам місцевого самоврядування з розпорядження землями державної власності з одночасним посиленням державного контролю над використанням та охороною земель. Передача повноважень Держгеокадастру на місця необхідна через цілу низку причин. У тому числі й тому, що забезпечити стабільний та ефективний розвиток територіальних громад, не надавши їм можливість самостійно розпоряджатися земельними ресурсами, неможливо.

Децентралізація земельних відносин передбачає передачу права розпорядження землями громадам, власність на землі перейде об'єднаним громадам, Держгеокадастр здійснюватиме лише контроль над використанням землі. Новостворені об'єднані громади повинні мати економічні ресурси для свого ефективного розвитку. Крім бюджетних та податкових можливостей, держава передає цим громадам і земельні ресурси.

Реформа територіальної організації влади в Україні є надзвичайно відповідальним завданням, яке, незважаючи на свою складність, має бути реалізоване вже найближчим часом. Урахування запропонованих підходів під час формування адміністративно-територіальних одиниць базового рівня за вдосконалення земельного законодавства дасть змогу спростити відповідні адміністративні процедури та мінімізувати кількість потенційних конфліктів у процесі управління територіями та розвитком територіальних громад.

Визначаючи зміст управління земельними органами місцевого самоврядування на стратегічну перспективу, необхідно орієнтуватися на те, що земельні перетво-

рення повинні здійснюватися необхідним економічним обґрунтуванням. Це може бути забезпечено шляхом розроблення планово-проектної документації і надання необхідних консультацій, послуг, у тому числі й державним підприємствам, за рахунок коштів державного бюджету, бюджету міста, а також за рахунок коштів громадян і юридичних осіб [9].

Висновки. Враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що для роботи новостворених громад необхідно передати повноваження органам місцевого

самоврядування з розпорядження землями державної власності з одночасним посиленням державного контролю над використанням та охороною земель.

Децентралізація земельних відносин передбачає передачу права розпорядження землями громадам, власність на землі перейде об'єднаним громадам, Держгеокадастр здійснюватиме лише контроль над використанням землі. Новостворені об'єднані громади матимуть економічні ресурси для свого ефективного розвитку. Крім бюджетних та податкових можливостей, держава передасть цим громадам і земельні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Данкевич В.Є. Розвиток земельних відносин в умовах глобалізації : [монографія] / В.Є. Данкевич. – Житомир : О.О. Євенок, 2017. – 392 с.
2. Дорош О.С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні / О.С. Дорош. – К. : ЦЗРУ, 2004. – 142 с.
3. Малоокій В.А. Територіальні аспекти дослідження управління земельними ресурсами територіальних громад / В.А. Малоокій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2016-1/doc/2/10.pdf>.
4. Управління земельними ресурсами : [навч. посіб.] / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич ; за ред. В.Г. В'юна. – Миколаїв : НаУКМА, 2002. – 316 с.
5. Управління земельними ресурсами : [навч. посіб.] / За ред. А.М. Третяка. – Вінниця : Нова Книга, 2006. – 360 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/35323/>.
6. Кулініч О. Запуск земельної децентралізації – час настав? / О. Кулініч [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=zapusk-zemelnoi-decentralizacii-cas-nastav>.
7. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 13. – Ст. 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
8. Журнал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4824/>.
9. Костишин О.О. Управління земельними ресурсами в умовах децентралізації / О.О. Костишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/13nov2015/18.pdf>.

Анотація. В статті розглянуті теоретичні аспекти механізмів управління земельними ресурсами в Україні. Визначені основні ознаки управління земельними ресурсами. Розкрито поняття управління земельними ресурсами територіальних громад в умовах децентралізації влади. Управління земельними ресурсами в даному контексті сьогодні є важливою теоретико-методологічною проблемою на різних рівнях управління. Розглянуті основні причини неможливості розпорядження землями територіальних громад, які були створені.

Ключові слова: земельні ресурси, управління земельними ресурсами, територія, територіальні громади, децентралізація.

Summary. The theoretical aspects of the mechanisms of land resources management are considered in the article Ukraine. The main features of land management are determined. The concept of managing the land resources of territorial communities in the conditions of decentralization of power is revealed. Land management in this context is an important theoretical and methodological problem at different levels of management nowadays. The main reasons why the dispossession of land by territorial communities is impossible were described.

Key words: land resources, of managing the land resources, territory, territorial communities, decentralization.

Тищенко В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Tyshchenko V. V.

*Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Associate Professor of the Department of Finance and Banking
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

IMPLEMENTATION OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто фінансову діяльність та її завдання для підприємства. Уточнено поняття «фінансове планування». Виділено етапи процесу фінансового планування на підприємстві. Згруповано основні методи фінансового планування. Охарактеризовано підсистеми фінансового планування на підприємстві.

Ключові слова: фінансова діяльність, фінансове планування, методи, підсистеми, підприємство, фінансова стратегія.

Постановка проблеми. Сучасний стан ринкових відносин в Україні свідчить, що система фінансового планування є необхідною передумовою підвищення ефективності фінансової діяльності підприємств. Ефективність фінансової діяльності будь-якого підприємства визначається його здатністю ефективно управляти формуванням і використанням наявних фінансових ресурсів, тому саме на підставі фінансового планування можна передбачати та враховувати всі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства, адаптувати внутрішні фактори фінансової діяльності підприємства для його зростання і розвитку.

У зв'язку із цим упровадження фінансового планування на підприємстві набуває особливої актуальності. Саме від ефективності системи фінансового планування залежать своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед господарюючими суб'єктами і державою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової діяльності на підприємствах є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, це питання розглядається у наукових працях Г. Азаренкової, Р. Акоффа, І. Ансоффа, Дж. Армстронга, І. Бланка, В. Гляйснера, Н. Давиденко, П. Друкера, В. Зінченка, Р. Каплан, М. Кизима, У. Кристека, М. Портера, І. Смоліна, А. Томпсона, Г. Тарасюк, А. Чандлера, Е. Хендріксен та ін. Окремі підходи до забезпечення фінансового планування містяться у працях М. Білик, З. Варналія, Р. Грешка, М. Журавльової, З. Каїри, С. Каламбет, А. Ковальова, Л. Костирко, Н. Рекової, Л. Пилипенко, П. Хорвата. Проте для розв'язання сучасних проблем, що стосуються особливостей організації фінансової діяльності підприємств, необхідно постійно вдосконалювати методи та інструменти фінансового планування на підприємствах, при цьому важливим є подальше вивчення та розроблення теоретико-методичного базису планування з урахуванням галузевої приналежності підприємств. У зв'язку із цим потребують подальшого дослідження питання, які пов'язані з розвитком методів фінансового планування з

використання адаптивних підходів та із забезпеченням єдності цих методів із фінансовою стратегією певного підприємства.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до впровадження фінансового планування на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велике значення в процесі функціонування підприємства займає його фінансова діяльність. Під фінансовою діяльністю підприємства слід розуміти систему використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів [1, с. 15–16].

Ефективна організація фінансової діяльності залежить від своєчасної мобілізації фінансових ресурсів, раціонального розподілу отриманих прибутків у процесі виробничо-господарської діяльності, виконання власних фінансових зобов'язань, зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання та перед державою у цілому.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства зображено на рис. 1.

Фінансове планування виступає важливим фактором підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства, оскільки з його допомогою можна розробити виважену фінансову стратегію підприємства на тривалу перспективу, а також конкретизувати тактичні шляхи поетапної реалізації цієї стратегії.

Фінансове планування різними авторами трактується по-різному. Більшість авторів розглядає фінансове планування як ключовий елемент (функцію, метод, засіб) фінансового менеджменту на підприємстві [2, с. 3; 3, с. 13; 4, с. 9; 5, с. 11].

Взаємозв'язок між фінансовим плануванням і стратегією підкреслюють Г.О. Партий і А.М. Ковальова, які розуміють під фінансовим плануванням розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді, сприяють розвитку діяльності підприємства в майбутньому періоді [6, с. 86; 7, с. 176].

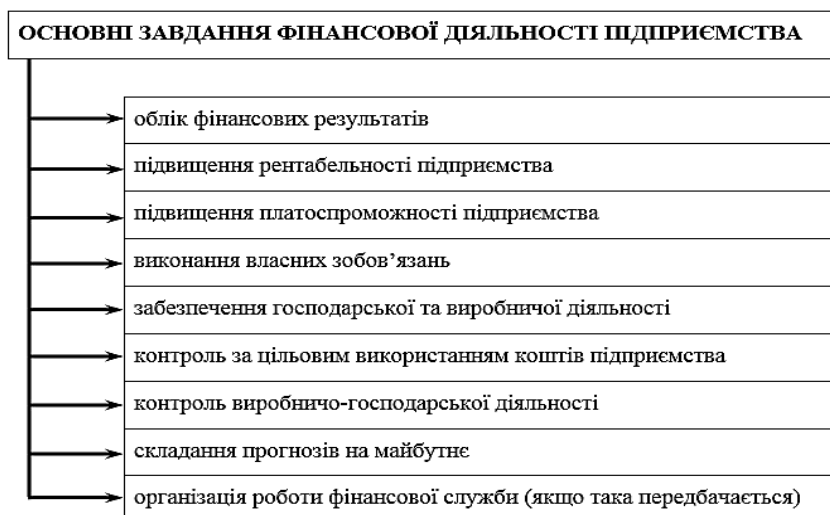


Рис. 1. Основні завдання фінансової діяльності підприємства

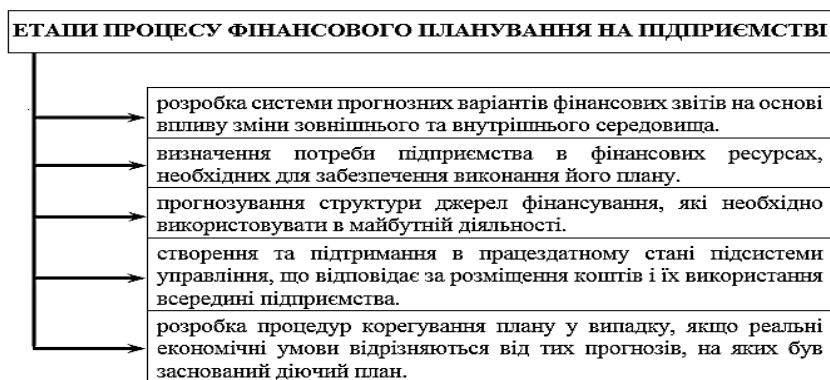


Рис. 2. Етапи процесу фінансового планування на підприємстві

Р.А. Слав'юка і В.М. Гриньова виділяють фінансове планування як розрахунки обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємств на плановий рік [8, с. 168; 9, с. 175].

А. Робсон і К. Шим Джай говорять про те, що фінансове планування являє собою процес аналізу дивідендної, фінансової, інвестиційної політики, прогнозування їх результатів і впливу на економічне оточення компанії, тобто процес здійснення господарсько-організаційної функції управління підприємством з орієнтацією на перспективний розвиток [5, с. 96; 10, с. 552].

Таким чином, узагальнюючи думку різних авторів, можна стверджувати, що фінансове планування – це одна з провідних функцій системи фінансового управління підприємством, процес збалансування обсягів фінансових ресурсів та їх розподіл підприємством.

Процес фінансового планування можна поділити на декілька етапів (рис. 2).

Фінансове планування як процес збалансування обсягів фінансових ресурсів та їх розподіл підприємством базується на використанні системи визначених методів. Вибір того чи іншого методу фінансового планування визначається багатьма чинниками, наприклад, які цілі й завдання стоять перед фінансовим планом, наявністю інформаційною базою, тривалістю планового періоду, кваліфікацією співробітників, наявністю програмних продуктів і технічних засобів управління. Основні методи, що використовуються під час фінансового планування, зображено на рис. 3.

Фінансове планування на підприємстві, як правило, проводиться за трьома основними напрямками: стратегічним (перспективним), поточним та оперативним. Кожній із цих трьох підсистем властиві певні форми розроблених фінансових планів (табл. 1).

Метою стратегічного (перспективного) планування є визначення реально можливого обсягу фінансових ресурсів, джерел їх формування, напрямів їх використання на період, що прогнозується. Стратегічні (перспективні) фінансові плани дають змогу намітити різні варіанти розвитку та вдосконалення системи фінансів, розробити концепцію фінансової політики на певний період. Стратегічні (перспективні) плани можуть бути середньостроковими (до трьох років) і довгостроковими (більше трьох років).

Будь-яка господарська діяльність підприємства спрямована на певний фінансовий результат. Бажана результативність діяльності значною мірою визначається фінансовою стратегією підприємства, яка формує довгострокові фінансові цілі та завдання підприємства, що включають у себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів для підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги [11, с. 37; 12, с. 183].

Основні завдання фінансової стратегії підприємства зображено на рис. 4.

Фінансова стратегія підприємства є складником його загальної стратегії, тому вона охоплює всі стратегічні рішення підприємства щодо фінансової діяльності та розвитку фінансових відносин із контрагентами. Це, своєю чергою, забезпечує досягнення основних стратегічних цілей підприємства.

Таблиця 1

Підсистеми фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми розроблених планів	Період планування
Стратегічне (перспективне планування)	План формування фінансових результатів, План руху грошових коштів, Інвестиційний план, План майна і капіталу	3-5 років
Поточне планування	Система планових бюджетів, Консолідований бюджет, Балансовий план, План формування доходів, витрат і прибутку, План капітальних вкладень, План оборотних коштів, Бюджет витрат соціального спрямування	1 рік
Оперативне планування	Баланс грошових потоків, Касовий план, Платіжний календар та інші календарі, Касовий план	Квартал, місяць, декада

Однак, незважаючи на те що фінансова стратегія підпорядковується загальній стратегії й узгоджена з її цілями, вона здійснює суттєвий вплив на формування загальної стратегії.

Схематично процес формування фінансової стратегії підприємства можна зобразити на рис. 5.

Ефективна реалізація фінансової стратегії базується на дієвому розробленні й упровадженні стратегічного фінансового плану підприємства і здійснюється за певними етапами (рис. 6).

Стратегічні плани повинні бути цілісними протягом тривалого періоду часу, але достатньо гнучкими, щоб за необхідності можна було здійснювати їх переорієнтацію в необхідний момент часу.

На основі стратегічних планів розробляють оперативні та поточні плани підприємств.

Фінансове поточне планування базується на бюджетуванні й передусім складається з складання стратегічних фінансових планів, формується форми та методи реалізації фінансової політики. Поточні фінансові плани розробляються на основі стратегічних планів за рахунок їх деталізації. У рамках поточного планування проводиться узгодження між об'єктами вкладення коштів та джерелами їх формування. Воно полягає у розробленні плану руху грошових коштів, плану про прибутки (збитки), плану бухгалтерського балансу.

Складання фінансового плану відбувається, зазвичай, у три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року.

2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.

3. Розроблення проекту фінансового плану.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. Поточний фінансовий план складається на рік із розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів. Для цього зазвичай використовують кошториси утворення та використання фондів грошових коштів. Ці документи необхідні для контролю процесу фінансування найважливіших заходів, вибору оптимальних джерел накопичення фондів і структури вкладень власних ресурсів.

У зарубіжній практиці внутрішньофірмові поточні плани носять назву бюджетів, а процес їх складання – бюджетування.

Основними плановими документами в системі фінансового поточного планування є прогноз обсягів реалізації, бюджет доходів та витрат підприємства, або операційний бюджет, прогнозні звіти про фінансові результати, а також прогнозний баланс.

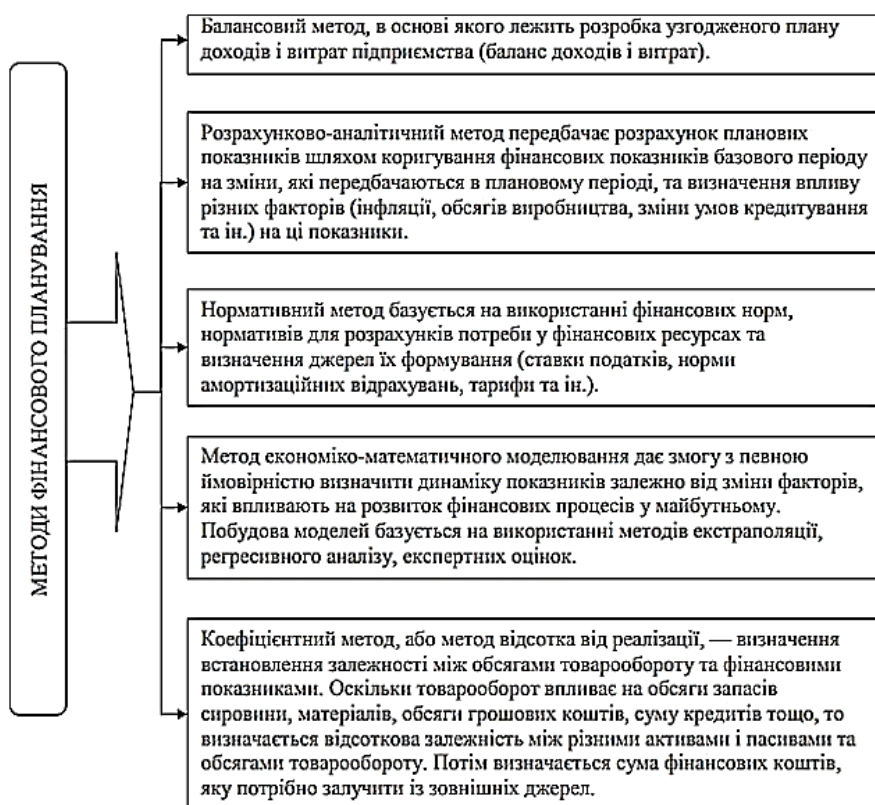


Рис. 3. Методи фінансового планування

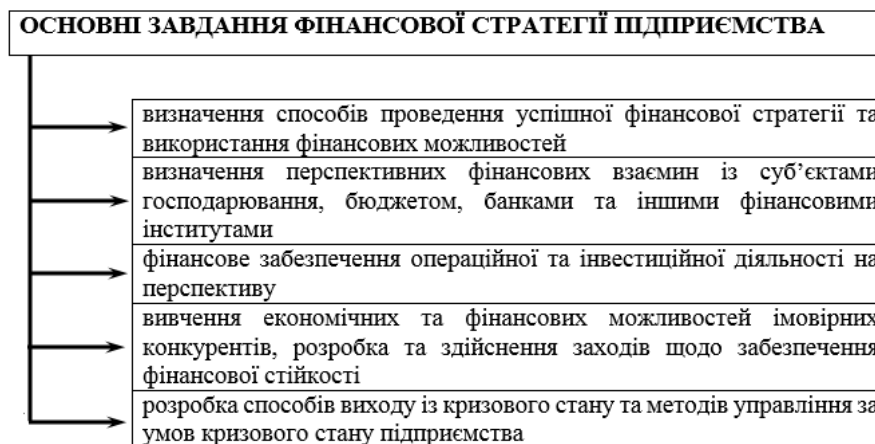


Рис. 4. Основні завдання фінансової стратегії підприємства

Фінансове поточне планування дає змогу виявити цільовий характер використання фінансових ресурсів, збалансувати доходи та витрати за статтями, визначити резерви формування фондів грошових коштів.

Оперативне фінансове планування ґрунтується на складанні оперативних планів для забезпечення детального керівництва фінансовою діяльністю підприємства згідно з обраною стратегією.

Оперативне фінансове планування включає складання платіжного календаря, касового плану і розрахунок потреби в короткостроковому кредиті.

Зміст оперативного планування під час розроблення *платіжного календаря* ґрунтується на визначенні конкретної послідовності та термінів здійснення всіх розрахунків, що дає змогу своєчасно перерахувати платежі до державного бюджету і позабюджетних фондів та забезпечити фінансування нормальної господарської діяльності підприємства.



Рис. 5. Процес формування фінансової стратегії підприємства



Рис. 6. Етапи формування фінансової стратегії підприємства

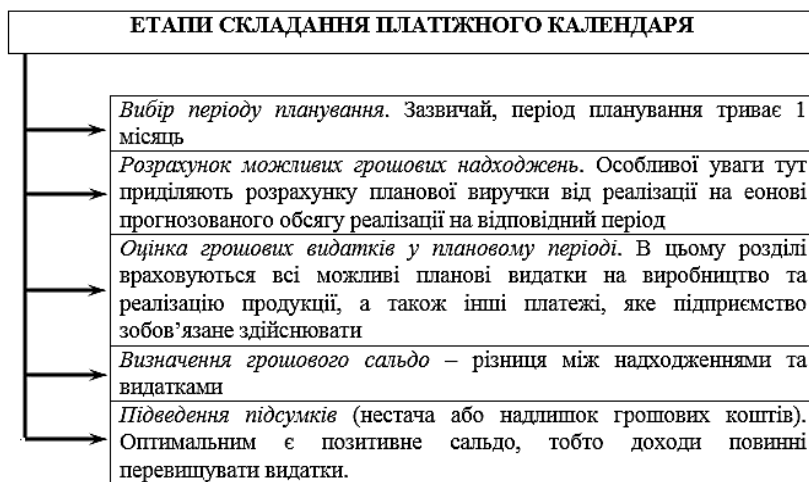


Рис. 7. Етапи складання платіжного календаря

Процес складання платіжного календаря можна розділити на п'ять етапів (рис. 7).

Касовий план як елемент оперативного фінансового планування є планом обігу наявних коштів, в якому відображаються їх надходження і витрачання. Впорядкування і виконання касового плану забезпечують суворий контроль над спрямуванням наявних коштів, своєчасне їх одержання й ефективне використання.

Касовий план складається за типовою формою і містить чотири розділи:

1. Надходження готівки, але без урахування грошей, отриманих у банку за певними джерелами надходження (виручка від реалізації, орендна плата тощо).

2. Видатки підприємства готівкою (на заробітну платню, стипендії, постійні надбавки та інші види оплати праці, пенсії і допомоги щодо соціального страхування, господарські витрати та витрати на відрядження).

3. Розрахунок заробітної платні та інших видів оплати праці на плановий квартал з урахуванням усіх можливих утримань (податків, платежів за спецодяг, погашення позик тощо).

4. Складання календаря видач заробітної платні працівникам з указівкою конкретних термінів виплат готівки.

Оперативний фінансовий план розробляється у два основні етапи:

1. Попередній фінансовий план, який формується, базуючись на основі замовлень, які були подані в базовому періоді та які знаходяться в обробці.

2. Скоригований фінансовий план, який скоригований з урахуванням більш точного прогнозу. Підприємству необхідно працювати із цим видом плану. Однак, цей план повинен бути досить гнучким, щоб за необхідності можна було внести до нього певні зміни.

Контроль над реалізацією оперативного фінансового плану здійснює фінансовий менеджер. За допомогою планів і звітів можна виявляти тенденції та проблеми, з якими стикається підприємство у своїй діяльності. Такий аналіз дає змогу розробляти більш точні плани на майбутнє.

Висновки. Таким чином, фінансове планування є одним з основних фінансових інструментів, який використовується підприємствами для підвищення ефективності своєї фінансової діяльності.

Впровадження фінансового планування на підприємстві істотно зміцнює фінансову стійкість підприємства та забезпечує його економічну безпеку, створює передумови для отримання і збільшення рівня рентабельності, достатнього для подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, М.Д. Буряк [та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 6-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : [учеб.-метод. пособ.] / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
3. Ковалев В.В. Управление финансами : [учеб. пособ.] / В.В. Ковалев. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1998. – 160 с.
4. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии : [учеб. пособ.] / О.Н. Лихачева. – М. : Велби, 2003. – 264 с.
5. Робсон А. Цели и практическое осуществление финансового планирования и контроля. Финансовое планирование и контроль / А. Робсон. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 320 с.
6. Партій Г.О. Фінанси підприємства : [навч. посіб.] / Г.О. Партій, А.Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
7. Ковалева А.М. Финансы фирмы : [учебник] / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРАМ, 2000. – 336 с.
8. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства : [навч. посіб.] / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 323 с.
9. Гриньова В.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 475 с.
10. Шим Дж.К. Основы коммерческого бюджетирования / Д.К. Шим, Дж.Г. Сигел. – СПб. : Азбука, 2001. – 496 с.
11. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 3–40.
12. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023). – С. 182–187.

Аннотация. В статье рассмотрены финансовая деятельность и ее задания для предприятия. Уточнено понятие «финансовое планирование». Выделены этапы процесса финансового планирования на предприятии. Сгруппированы основные методы финансового планирования. Охарактеризованы подсистемы финансового планирования на предприятии.

Ключевые слова: финансовая деятельность, финансовое планирование, методы, подсистемы, предприятие, финансовая стратегия.

Summary. The article deals with financial activity and its tasks for the enterprise. The concept of "financial planning" is specified. The stages of the financial planning process at the enterprise are allocated. Grouped the main methods of financial planning. The subsystem of financial planning at the enterprise is described.

Key words: financial activities, financial planning, methods, subsystems, enterprise, financial strategy.

Трішкіна Н. І.
кандидат економічних наук, доцент, директор
Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

Trishkina N. I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Director
Khmelnitsky Trade and Economics College
Kyiv National University of Trade and Economics

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛАНЦЮГА

CRITERIA OF MARKETING-LOGISTIC PROVISION OF PRODUCTION-TRADING CHANNEL ASSESSMENT

Анотація. У статті викладено авторське бачення оцінки маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торгівельного ланцюга. Охарактеризовано сутність терміну «критерій». Досліджено основні показники оцінки ефективності маркетинг-логістичної діяльності. Встановлено, що використання спеціальних комп'ютерних програм під час аналізу розглянутих показників дасть змогу прискорити час обробки даних, проводити поглиблені диференційовані, багатоваріантні розрахунки окремих економічних показників. Запропоновано вдосконалену систему показників, яка дасть змогу здійснити оцінку ефективності маркетинг-логістичної діяльності виробничо-торгівельного ланцюга.

Ключові слова: виробництво, критерій, логістика, маркетинг, підприємство, показник, торгівля, споживач.

Постановка проблеми. У сучасних умовах усе більше створюється виробничо-торгівельних ланцюгів, які сприяють задоволенню потреб споживачів починаючи від виробника і завершуючи безпосередньо підприємствами роздрібною торгівлі. Це, своєю чергою, сприяє уникненню деяких ланок у системі товароруху, що відображається на остаточній роздрібній ціні.

Для ефективної роботи виробничо-торгівельного ланцюга необхідно проводити маркетинг-логістичну діяльність, яка сприятиме забезпеченню балансу інтересів усіх учасників ринку та створенню сучасної системи товароруху, орієнтованої на максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів. Також маркетинг-логістична діяльність є основним інструментом досягнення для підприємств необхідної конкурентоспроможності, тому що раціональні закупки забезпечують мінімум витрат як у виробництві, так і в торгівлі. Для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торгівельного ланцюга необхідно визначити критерії, яким це забезпечення повинно відповідати.

Теоретичні дослідження критеріїв оцінки маркетинг-логістичного забезпечення з урахуванням конкурентного середовища, підвищення рівня ефективності її функціонування з урахуванням особливостей національної економіки майже відсутні.

Таким чином, особливості та ефективність маркетинг-логістичної діяльності виробничо-торгівельного ланцюга, шляхи подальшого розвитку не визначено, що й зумовлює актуальність досліджень

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти досліджуваної проблеми знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: П. Андерсона, Г. Армстронга, І.О. Бланка, Р.Л. Биктимирова, Г. Болта, Ф. Вебстера, А.В. Войчака, А.М. Гаджинського, В.Г. Герасимчука, В.А. Гречишнікова, А.Ф. Гумерова, В. Даненбурга, С.П. Діріна, П. Діксона, Д.Є. Жаріна,

Ф. Котлера, Є.В. Крикавського, С. Леві, Т. Левітта, Л.Б. Мирогина, А.Ф. Павленка, М. Портера, В. Тейлора, С.Ю. Юрасова та ін.

Однак що стосується оцінки маркетинг-логістичного забезпечення, то публікацій практично немає. Отже, рівень теоретичної розробленості цієї важливої теми, яка б урахувала особливості економіки України, ще недостатній. Практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань оцінки економічної діяльності маркетинг-логістичного забезпечення в нових умовах господарювання. Усе це визначає актуальність, а отже, й об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торгівельного ланцюга на споживчому ринку.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Наявність різноманітних підходів до оцінки маркетингового логістичного забезпечення виробничо-торгівельного ланцюга об'єктивною мірою свідчить про наявність низки не вирішених та дискусійних питань та вимагає проведення подальших наукових розробок і пошуку єдиного підходу до трактування такої категорії, як «критерій».

Мета статті полягає у дослідженні критеріїв і показників оцінки маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торгівельного ланцюга та формуванні системи показників, за допомогою яких можна здійснювати оцінку ефективності маркетинг-логістичної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення конкуренції та зростаючі потреби і вимоги споживачів змушують підприємства все більше зусиль прикладати до пошуку нових способів досягнення переваг над конкурентами. У цьому вагомому ролі відіграють чинники гнучкості, часу, якості, оптимальний рівень обслуговування, мінімальні витрати. Для того щоб належним чином управляти товарорухом, необхідно систематично оцінювати ефективність маркетинг-логістичного забезпечення.

Виходячи з теоретичних основ оцінки конкурентоспроможності підприємства та враховуючи наявну інформацію, формують перелік основних критеріїв та показників оцінки конкурентоспроможності [1, с. 71].

Підприємство самостійно визначає критерії для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення.

Критерій – це якісна ознака, яка розкриває сутність і зміст ефективності, зокрема маркетинг-логістичного процесу підприємств, які працюють під егідою виробника.

Критерії повинні концентровано відображати головну стратегічну мету підприємства. У сучасних умовах для багатьох українських підприємств головним є найбільш повне задоволення платоспроможного попиту споживачів і забезпечення умов для прибуткової діяльності підприємства. Глобальна стратегічна мета полягатиме в усебічному задоволенні потреб споживачів на товари та послуги, високоякісному обслуговуванні та отриманні стабільного прибутку. Виконання такої стратегічної мети підприємства можливо лише тоді, коли воно має значні конкурентні переваги, і передусім пропозиція складається з більш конкурентоспроможних товарів та супутніх послуг, що відповідають потребам покупців.

Критерії ефективності маркетинг-логістичного забезпечення не є постійними. Вони змінюються відповідно до стадій життєвого циклу підприємств, залежать від специфіки і стану розвитку їх ринків збуту, попиту на товари та послуги, наявності фінансових та інших ресурсів, умов зовнішнього середовища і різних внутрішніх факторів розвитку підприємства.

Критерії та напрями оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення в процесі дослідження можуть використовуватися як кількісні, так і якісні показники.

Для кількісної оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення необхідно застосувати, згідно з певними критеріями, цілу систему показників. Це дає можливість аналізувати, знаходити резерви її вдосконалення, оцінювати і стимулювати працю працівників, які безпосередньо займаються закупівлею і збутом товарів.

Відомий фахівець із маркетингу П. Дойль, стверджує, що «кожна компанія має свої специфічні джерела вартості, а отже, вимагає особливої системи показників» [2, с. 207]. Він пропонує використовувати «збалансовану систему оцінок» розроблену Р. Капланом і Д. Нортоном.

Запропонована «збалансована система оцінок» сприймається як основа для розроблення оціночних показників маркетинг-логістичного процесу підприємств, зайнятих виробничо-торговельним процесом. Під час визначення показників оцінки і цільових рівнів слід урахувати не тільки те, що кожне підприємство має специфічні умови існування, знаходиться на певному етапі життєвого циклу, а й специфіку його діяльності та того напрямку, для якого розробляється система показників.

Запропонована система показників оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга ґрунтується на показниках комерційної, маркетингової, логістичної діяльності. Загальний принцип побудови полягає у зіставленні результатів діяльності за показниками наявності матеріальних і трудових ресурсів (рівня ефективності використання ресурсів) або з показниками поточних витрат для досягнення цих результатів (рівня ефективності витрат).

Показники оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення підприємств зайнятих виробничо-торговельним процесом згруповані за ознакою походження і поділяються на чотири групи: економічні, комерційні, соціальні, операційні та інноваційні:

- економічні: товарообінні (у днях), товарообінні (у кількості оборотів), рентабельність витрат обігу, пов'язаних із закупівлею та доставкою товарів, рентабельність витрат обігу, пов'язаних зі збереженням, підготовкою товарів в оптовому продажі (%), коефіцієнт ступеня досягнення мінімального і нормального прибутку, коефіцієнт рентабельності реалізації товарів, доходівдача від реалізації послуг;

- комерційні: частка підприємства на товарному ринку (за кількістю або загальною вартістю реалізованої продукції), темпи зростання товарообігу, темпи зростання прибутку, приріст (скорочення) часу обігу товару, прибуток на одиницю товарних запасів, коефіцієнт випередження (відставання) темпів зміни товарних запасів, коефіцієнт зміни кількості оптових покупців, коефіцієнт зміни кількості підписаних договорів, коефіцієнт зміни обсягу постачання товарів у розрахунок в середньому на один укладений договір, коефіцієнт зміни суми штрафів за претензії оптових покупців, товарівдача одиниці торгової площі магазинів оптового підприємства, товарівдача одиниці складської площі або складського обсягу, темпи зростання неходових і залежаних товарів, коефіцієнт стійкості асортименту, рівень утримання споживача;

- операційні: коефіцієнт ефективності виробничих витрат, коефіцієнт ефективності маркетингових процесів, коефіцієнт ефективності використання матеріальних ресурсів;

- інноваційні: коефіцієнт співвідношення реалізованих товарів і послуг, ефективність надання супутніх послуг.

Охарактеризуємо зміст деяких запропонованих показників:

Товарообіговість (у днях) – відношення середнього товарного запасу підприємства до середньоденного товарообігу.

Товарообіговість (у кількості оборотів) – відношення кількості днів періоду, що аналізується (30; 90; 360) до товарообіговості в днях.

Рентабельність витрат обігу, пов'язаних із закупівлею і доставкою товарів (у відсотках) – відношення обсягу витрат обігу, пов'язаних із закупівлею і доставкою товарів, до обсягу оптового товарообігу.

Рентабельність витрат обігу, пов'язаних зі збереженням, підготовкою товарів до продажу (у відсотках) – відношення обсягу витрат обігу, пов'язаних зі збереженням, підготовкою товарів до продажу, до обсягу оптового товарообігу.

Рентабельність витрат обігу, пов'язаних із продажем товарів (%) – відношення обсягу витрат обігу, пов'язаних із продажем товару, до обсягу товарообігу.

Рентабельність обігу із закупівлі товарів (%) – відношення номінального розміру чистого прибутку до добутку ціни закупівлі та кількості товару.

Рентабельність обігу з реалізації товарів – відношення номінального розміру чистого прибутку до добутку ціни реалізації та кількості товару.

Коефіцієнт ступеня досягнення мінімального та нормального прибутку – відношення обсягу прибутку, ступінь досягнення якого оцінюється, до фактичного обсягу отриманого прибутку.

Коефіцієнт рентабельності реалізації товарів – відношення суми чистого прибутку підприємства до загальної суми реалізації товарів.

Рентабельність обігу з реалізації товарів – відношення номінального розміру чистого прибутку до добутку ціни реалізації та кількості товару.

Доходівдача від реалізації послуг – відношення доходів від реалізації послуг до доходів від усіх видів діяльності.

Частка підприємства на товарному ринку (за кількістю або загальною вартістю реалізованої продукції) – співвідношення обсягу реалізованої продукції підприємства і загального обсягу реалізації продукції даного асортименту на товарному ринку, що аналізується.

Темпи росту товарообігу (%) – відношення фактичного обсягу товарообігу до планового або минулого періоду.

Темпи росту прибутку (%) – відношення фактичного обсягу прибутку до планового або минулого періоду.

Приріст (скорочення) часу обертання товару – співвідношення абсолютного розміру збільшення (чи зменшення) часу обертання товару до попередньої величини показника що аналізується.

Прибуток на одиницю товарних запасів – співвідношення суми прибутку від реалізації товарів до середніх розмірів товарних запасів.

Коефіцієнт випередження (відставання) темпів зміни товарних запасів – відношення темпів зміни товарних запасів та товарообігу оптового підприємства.

Коефіцієнт зміни кількості укладених договорів поставок – відношення кількості укладених договорів поставок у поточному році до попереднього року.

Коефіцієнт зміни обсягу поставки товарів у розрахунку в середньому на один укладений договір – відношення обсягу поставки товарів у розрахунку в середньому на один укладений договір у поточному році до попереднього року.

Коефіцієнт зміни суми штрафів за претензіями оптових покупців – відношення суми штрафів за претензіями оптових покупців у поточному році до попереднього року.

Товаровіддача одиниці складської площі або складського об'єму (грош. од. на 1 м кв. або 1 м куб.) – відношення обсягу складського обігу до розміру складської площі, або складського об'єму.

Темпи росту обсягу неходових та залежалих товарів – відношення суми неходових та залежалих товарів до загальної суми товарних запасів.

Рівень утримання споживача – відношення кількості постійних покупців оптового підприємства до загальної їх кількості протягом періоду, що аналізується.

Коефіцієнт ефективності виробничих витрат – відношення товарообігу, включаючи реалізацію послуг, до сукупних витрат, пов'язаних із процесом продажу.

Коефіцієнт ефективності маркетингових процесів – відношення валової доданої вартості до суми показників проміжного споживання, фонду оплати праці, амортизації основних засобів і витрат у сфері товарного обігу.

Коефіцієнт ефективності використання матеріальних ресурсів – відношення товарообігу, включаючи реалізацію послуг, до суми основних та оборотних засобів та обсягів товарних запасів.

Коефіцієнт співвідношення реалізованих товарів та послуг – відношення суми реалізованих товарів до суми послуг, пов'язаних із реалізацією цих товарів.

Ефективність надання супутніх послуг – різниця суми вартості супутніх послуг, що супроводжують товар, та суми вартості товару.

Продуктивність маркетологів, які розробляли політику маркетинг-логістичного забезпечення – відношення умовно-натуральних одиниць реалізації і-го товару до чисельності маркетологів, зайнятих у розробленні політики маркетинг-логістичного забезпечення.

Напрямами оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення можуть бути: продуктивність та ефективність праці (штатних працівників, які задіяні в досліджуваній діяльності), рекламна діяльність, цінова

політика, політика формування торговельних надбавок, професійний рівень спеціалістів, раціональність організаційної структури.

Отже, показники оцінки ефективності виробничо-торговельного ланцюга класифіковані за ознакою походження і досліджують такі напрями діяльності, як торговельно-виробнича, фінансова, комерційна, маркетингова, логістична, кадрова, управлінська.

У виробничо-торговельному ланцюзі необхідна деталізація результатів діяльності за операційними одиницями (товарними лініями, які є конкретними товарними групами і характеризуються широтою, глибиною, насиченістю, гармонійністю, постачальниками); результати операційних одиниць своєю чергою, розглядаються в контексті окремих товарів, покупців або ринків.

Ступінь ефективності маркетинг-логістичного забезпечення визначається результатами діяльності підприємства порівняно з витратами на її здійснення. Показники, що характеризують оцінку ефективності маркетинг-логістичного забезпечення підприємства, повинні постійно розраховуватися маркетологами або логістичними менеджерами, це дасть можливість визначати коефіцієнти зміни за період, який аналізується, а саме:

- коефіцієнт зміни споживачів;
- коефіцієнт зміни кількості укладених договорів поставки;
- коефіцієнт зміни обсягу поставки товарів у розрахунку в середньому на один укладений договір;
- інші.

Необхідно відзначити, що вдало сформоване маркетинг-логістичне забезпечення підприємств потребує ще й умілого його використання. Доставлений на вигідних умовах товар може під час продажу не завжди приносити очікувані результати, тому результат від сформованого маркетинг-логістичного забезпечення може бути різним. У сучасних умовах на вітчизняних підприємствах необхідно значно підняти рівень аналітичної роботи усіх сфер діяльності, створити сучасну аналітично-прогностичну, інформаційну систему і мати відповідне не тільки інформаційне, а й методичне, технічне та кадрове забезпечення. Розв'язання цих проблем дасть змогу підвищити рівень обґрунтування управлінських рішень і поліпшити управлінську діяльність підприємства у цілому.

Відповідно до проведеного дослідження, пропонуємо систему показників, які дадуть змогу здійснити оцінку ефективності маркетинг-логістичної діяльності виробничо-торговельного ланцюга.

1. Маркетинг-логістична діяльність закупок:
 - продуктивність праці працівників відділу матеріально-технічного забезпечення;
 - швидкість обігу матеріальних ресурсів;
 - ступінь забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами;
 - час циклу поставок;
 - час обігу сировини;
 - комплексність закупок;
 - час оплати;
 - обіговість запасів.
2. Виробнича маркетинг-логістична діяльність:
 - матеріаломісткість;
 - продуктивність (кількість спожитих матеріальних ресурсів до обсягу виробництва маркетинг-логістичного забезпечення);
 - точність прогнозування;
 - вихід якісної продукції;
 - витратний коефіцієнт.

3. Збутова маркетинг-логістична діяльність:

- розвиток продажів, який характеризує кількість проданих маркетинг-логістичних запасів у наявних запасах;
- приріст кількості нових споживачів (відношення нових споживачів до загальної кількості споживачів);
- зменшення споживачів (характеризує кількість утрачених споживачів у загальній кількості споживачів);
- обсяг продажу одному споживачеві (відношення обсягу продажів до загальної кількості споживачів);
- середній обсяг замовлення (визначається як відношення обсягу продаж до загальної кількості замовлень);
- кількість скасованих замовлень (кількість скасованих замовлень до загальної кількості замовлень);
- вартість одержаних замовлень/заплановані замовлення;
- кількість помилок у рахунках/кількість опрацьованих рахунків;
- вартість помилкових поставок/середній обсяг продажу;
- якість задоволення споживачів;
- рентабельність товарообігу;
- точність часу поставки;
- точність місця поставки;
- точність номенклатури й асортименту, що поставляються;
- точність кількісних показників, що поставляються;
- точність якісних показників, що поставляються;
- відповідність ціни вимогам ринка.

Застосування спеціальних комп'ютерних програм під час аналізу розглянутих показників дасть змогу прискорити час обробки даних, проводити поглиблені, диферен-

ційовані, багатоваріантні розрахунки окремих економічних показників. Використання комп'ютерних програм також дасть змогу вирішити проблему актуальності, сучасності та повноти отримання необхідної інформації, пов'язати облікову, аналітичну та планову роботу, орієнтувати їх проведення на стратегічні цілі розвитку підприємства. Комп'ютерна обробка даних дає змогу звільнити робітників економічної служби від рутинних операцій нетворчої роботи, зосередити їхні зусилля на розробленні стратегії і тактики діяльності підприємств на ринку.

Висновки. Проведені дослідження виявили, що для кількісної оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга необхідно застосовувати цілу систему показників, що дає можливість аналізувати, знаходити резерви її вдосконалення, оцінювати і стимулювати працю працівників, які безпосередньо займаються закупівлею і збутом товарів.

На українських підприємствах необхідно значно підвищити рівень аналітичної роботи всіх сфер діяльності, зокрема маркетинг-логістичної, створити сучасну систему обліку, нормативну базу різних показників і мати відповідне не тільки інформаційне, а й методичне, технічне та кадрове забезпечення. Вирішення цих проблем дасть змогу підвищити рівень обґрунтування управлінських рішень і поліпшити управлінську діяльність підприємства у цілому, оцінити оптимальність маркетинг-логістичного процесу підприємств виробничо-торговельного ланцюга або зайняти торговим посередництвом і за необхідності внести кардинальні зміни, визначити сильні і слабкі сторони торговельної діяльності та сконцентрувати діяльність у напрямках, які є найбільш перспективними і прибутковими.

Список використаних джерел:

1. Економіка торговельного підприємства : [підручник] / За ред. проф. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Дойль П. Маркетинг, орієнтований на стоимість / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревського. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.

Аннотация. В статье изложено авторское видение оценки маркетинг-логистического обеспечения производственно-торговой цепи. Охарактеризована сущность термина «критерий». Исследованы основные показатели оценки эффективности маркетинг-логистической деятельности. Установлено, что использование специальных компьютерных программ при анализе рассматриваемых показателей позволит ускорить время обработки данных, проводить углубленные дифференцированные, многовариантные расчеты отдельных экономических показателей. Предложена усовершенствованная система показателей, которая позволит осуществить оценку эффективности маркетинг-логистической деятельности производственно-торговой цепи.

Ключевые слова: производство, критерии, логистика, маркетинг, предприятие, показатель, торговля, потребитель.

Summary. The article presents the author's vision of the evaluation of marketing and logistic support of the production and trading chain. The essence of the term "criterion" is characterized. The research is the main indicators of the evaluation of the effectiveness of marketing and logistics activities. It was established that the use of special computer programs in the analysis of the considered indicators will accelerate the processing time, perform in-depth, differentiated, multivariate calculations of individual economic indicators. An improved system of indicators is proposed, which will allow to evaluate the efficiency of marketing and logistics activities of the production and trading chain.

Key words: production, criteria, logistics, marketing, enterprise, indicator, trade, consumer.

Лисенко Б. Р.
студент

Київського національного університету технологій та дизайну

Федоряк Р. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного університету технологій та дизайну

Lysenko B. R.

Student

Kyiv National University of Technology and Design

Fedoryak R. M.

*PhD, Associate Professor at the Department of Management
Kyiv National University of Technology and Design*

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІЛІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ КОМПАНІЇ З РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

MANAGING THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S BRANCH NETWORK IN RETAIL

Анотація. У статті розглянуто основні підходи до управління розвитком філіальною мережею, а також підходи зарубіжних учених, які займалися дослідженням даного питання. За кожним із запропонованих поглядів виділено негативні сторони, які необхідно ліквідувати для ефективного функціонування філіальної мережі. Запропоновано визначення «управління розвитком філіальної мережі», а також складено перелік переваг та недоліків створення філій для компаній, які займаються роздрібною торгівлею. Визначено основні елементи, які мають бути враховані під час прийняття рішення про створення філіальної мережі, основні фактори, що впливають на успішний розвиток філіальних мереж, а також методи, за допомогою яких можна визначити ефективність роботи філіальних мереж, що в майбутньому дасть змогу впливати та змінювати засади їхньої діяльності.

Ключові слова: управління розвитком, філіальні мережі, розвиток компанії, створення філіальних мереж.

Постановка проблеми. Управління розвитком філіальних мереж є дуже актуальною проблемою. Проте, незважаючи на велику кількість підприємств, які постійно розширюють межі свого функціонування, реальних досліджень майже немає. Дане питання розглядалося американськими та європейськими вченими, але їх висновки доволі складно використати в діяльності вітчизняних підприємств, оскільки рівень розвитку, технологічності, а також основні принципи функціонування ринку різняться.

Краще за все сьогодні в Україні проаналізовано питання щодо розвитку філіальних мереж банків, але для підприємств із роздрібною торгівлю це питання залишається відкритим. Нині до відкриття філій ставляться доволі поверхнево, незважаючи на низку факторів, які є ключовими, що в підсумку призводить до отримання збитків.

Процес створення системи розбудови та управління розвитком філіальних мереж потребує великої уваги від топ-менеджерів компанії. Цей процес також має на меті розширення функцій працівників відділів або навіть залучення окремих працівників, таких як регіональний менеджер (коли філіальна мережа розвивається достатньо).

Нині існує потреба у систематизації та групуванні усіх наявних даних щодо цього питання для створення можливості менеджерам компаній отримати необхідну інформацію для прийняття рішення щодо створення та управління розвитком філіальних мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цим питанням займалася низка вчених, що змогли доволі обширно згрупувати отримані дані, серед них: М. Хам-

мер, Дж. Чампі, І.Н. Дроздов, М. Леві, А.Б. Вейтц, Б. Берман, Дж. Еванс та ін. Проте, зважаючи на особливості функціонування наших компаній, дане питання залишається все ще невирішеним.

Мета статті полягає у розкритті особливостей управління роздрібною мережею компанії, що функціонує на вітчизняному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині найбільш активним є розвиток філіальних мереж банків, страхових компаній, дилерів авто, а також компаній із роздрібною торгівлю. Філія являє собою виокремлений підрозділ певної юридичної особи, котрий розташовується за межами її місцезнаходження та здійснює усі або деякі її функції. Керівництво філій підпорядковується керівному органу в юридичній особі, але воно не може виступати як самостійна юридична особа [1]. За наявності двох чи більше філій можна стверджувати, що компанія має свою філіальну мережу.

Сьогодні процес управління роздрібною мережею є доволі складною сферою діяльності компанії. Визначення управління розвитком філіальної мережі як такого ще не було запропоновано науковцями, що займалися цим питанням, тому постає необхідність запропонувати своє визначення.

Управління філіальною мережею компанії – це процес, який відповідає за прийняття всіх можливих ефективних рішень щодо управління, котрі мають бути спрямовані на розвиток та збільшення числа філій, основною метою існування котрої є розширення діяльності, збільшення ринку, а також отримання більшого прибутку.

М. Леві та Б.А. Вейтц [2] вважають, що успіх чи невдача як власника малої мережі магазинів, так і крупної торгової компанії визначається передусім тим, наскільки добре управлінці знають та розуміють світ роздрібною торгівлі, а також орієнтуються у ньому. Складники цього світу подано на рис. 1. Вони є визначальними та на них базуються успіх чи невдача створення філіальної мережі, тобто менеджерам необхідно розуміти, як можна заставити всі ці елементи працювати разом на одну мету.

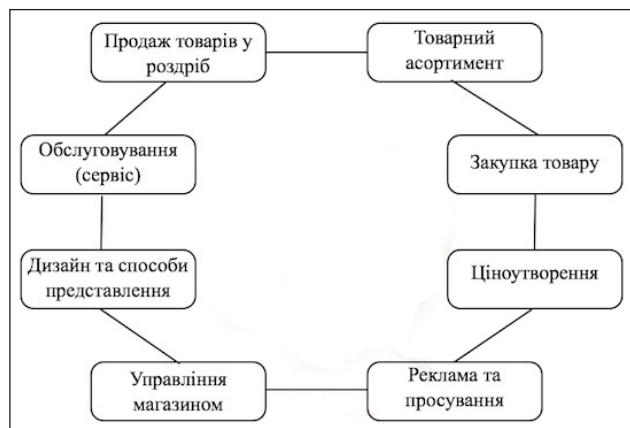


Рис. 1. Складники світу роздрібною торгівлі

Таким чином, сукупність зазначених елементів є певною комбінацією дій, які застосовують роздрібні компанії для того, щоб задовольнити потреби своїх споживачів та підвищити ефективності роботи.

Висвітлений підхід до питання розвитку та зміцнення роздрібних мереж є досить структурним та змістовним, оскільки в ньому враховуються аналіз середовища, а також внутрішні елементи компанії разом з операційною діяльністю. Але вважаємо, що він є недостатньо деталізованим, адже авторами не висвітлюється декілька достатньо важливих нюансів, а якщо вони не враховуються під час реалізації проєктів щодо розвитку філіальних мереж, існує доволі високий ризик того, що вони будуть неефективно функціонувати. Яскравим прикладом може бути те, що у цій моделі не враховується фінансовий складник, а, як відомо, головною метою функціонування компанії є саме отримання прибутку.

Американськими вченими Б. Берманом та Дж. Евансом [3] висувається твердження про те, що будь-яка роздрібна компанія, котра прагне до процвітання, перш за все має створити гарний стратегічний план та бути готовою пристосовуватися до змін.

На перший план вчені ставлять розроблення вдалої стратегії розвитку роздрібних мереж, а також вони прив'язують до неї всі інші аспекти діяльності. Саме залежно від обраної стратегії, згідно з цією думки, зале-

жить характер дій компанії, а також її реакція на вплив ринкових сил, а саме конкуренції та стану економіки.

Деякі російські вчені вважають, що сьогодні досить актуальним є перехід управління розвитком філіальних мереж у роздрібних компаніях від інтенсивного (тобто кількісного) шляху до екстенсивного (тобто якісного). За цих умов можна побачити необхідність уведення чітких прописаних взаємодій між усіма елементами всередині компанії: центрального відділення з його торговими об'єктами, відношення всередині самих магазинів, відношення «магазин – клієнт». Це має упорядкувати роботу та створити певну основу для початку ефективного розвитку роздрібною мережі в компанії.

Д. Сидоров каже, що можливість ефективного процесу управління розвитком існує у двох перспективних напрямках: персонал, а також імідж компанії (рис. 2) [4]. Він вважає, що саме ці елементи є складниками успіху компанії, ці поняття є взаємопов'язаними, причому зміни в процесі управління одним неодмінно призведе до змін в управлінні іншим.



Рис. 2. Концепція якісного управління розвитком філіальних мереж

Імідж являє собою результат суб'єктивного сприйняття людьми інформації. З цієї причини доволі важливим є завдання з побудови чіткого, контрольованого процесу управління корпоративним іміджем (він має включати імідж роздрібних мереж), а також процесу управління персоналом у компанії.

Роздрібні підприємства, де існує власна мережа магазинів, мають певну кількість своїх особливостей, що включають у себе як переваги, так і недоліки. Однією з найважливіших змін у контексті роздрібною торгівлі є поява певних тенденцій до збільшення обсягу продажу в мережевих магазинах, котрі продають однотипні товари, порівняно з торговими підприємствами інших типів.

Зважаючи на складність роботи з управління розвитком філіальною мережі компаній, які займаються роздрібною торгівлею, необхідно сформуванню та визначити всі переваги та недоліки створення цієї системи, щоб мати можливість оцінити вигідність початку такої діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки створення мережі роздрібних магазинів

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – можливість стандартизації торговельних операцій та отримання економії на масштабах; – скорочення засобів на рекламу, оскільки можна проводити єдину рекламну кампанію для всіх магазинів; – покриття широких географічних територій дає змогу користуватися більш різноманітними формами ЗМІ; – мають значні переваги у веденні переговорів із постачальниками; – можливість отримати економію на масштабах операцій у процесі дистрибуції та організації інформаційної системи; – в більшості мереж існує своя філософія менеджменту 	<ul style="list-style-type: none"> – обмежена гнучкість – іноді важко знайти місце для розташування магазинів так, щоб торгові зони не перекривалися; – необхідні великі капіталовкладення – необхідно платити за оренду одразу декількох приміщень, вкладати кошти в закупівлю обладнання, асортимент товару тощо; – важкість контролю всіх робіт, особливо коли магазини розташовані на широкій території та на великій відстані один від одного; – незалежність персоналу філіальних мереж роздрібних магазинів має обмежені рамки, досить часто в мережах існує декілька рівнів керівництва

Доволі глибоко та ґрунтовно процес управління розвитку філіальних мереж роздрібних магазинів було висвітлено британськими вченими Т. Кентом та О. Омаром [5]. Вони вважають, що під час вирішення завдання з розвитку філіальної мережі основну увагу слід приділити деякій кількості стратегічних функцій:

- маркетинговій роздрібній торгівлі;
- фінансовому плануванню та контролю;
- стратегії розташування створюваних роздрібних магазинів;

- управління людськими ресурсами; управління мерчандайзингом.

Важливий складник у процесі розвитку філіальних мереж роздрібних компаній змогли виділити такі вчені, як Б. Берман та Дж. Еванс [6], які дійшли висновку, що маркетингову концепцію, котра була ними запропонована раніше, необхідно трансформувати, тобто видозмінити до концепції роздрібно торгівлі. Ця нова концепція складається з чотирьох елементів (рис. 3). Кожен із цих елементів має на меті сформувати та поліпшити загальну стратегію відкриття філій, а також зміцнити загальну діяльність компанії.

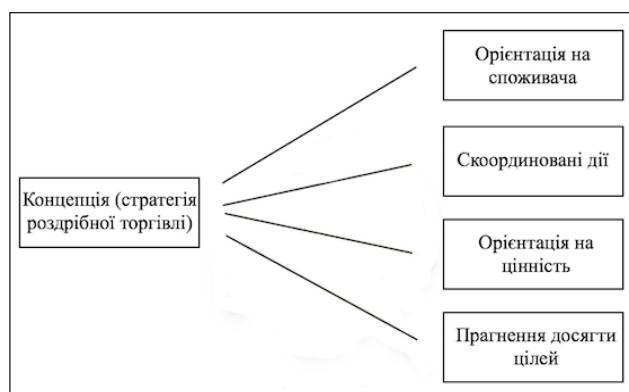


Рис. 3. Маркетингова концепція роздрібно торгівлі

Під час відкриття нових філій важливим є визначення того, що на рівень прибутку доволі сильний вплив має якість рішень, що пов'язані з можливостями поповнення грошових засобів компанії за допомогою можливих нових капіталовкладень. Загалом ефективність запровадження інвестиційних проектів із відкриття нових магазинів можна оцінити за декількома методами, серед яких [7]:

1) Термін окупності – основний показник, який визначає привабливість інвестицій. У відкритті філій магазинів роздрібно торгівлі оптимальним терміном окупності можна вважати 1,5–2,5 роки.

2) Рівень рентабельності – він має дати змогу порівнювати прибутковість проекту відповідно до вкладеного в нього капіталу. У роздрібно торгівлі широкого розповсюдження набуло правило: під час розрахунків урахувати необхідно прибуток перед відрахуваннями на відсоткові ставки та податки.

- 3) Технологія дисконтованого потоку грошових коштів:
- чиста дисконтова на вартість (NPV);
 - внутрішня норма доходності (IRR).

Розвиток філіальної мережі передбачає постійне регулярне відкриття нових магазинів, а отже, важливим можна вважати питання пошуку джерел фінансування. Внутрішні джерела являють собою нерозподілений прибуток, який спрямовується на капіталовкладення, а також з якого складають резерви для наступного використання. Але навіть великі частини від нерозподіленого прибутку не можуть забезпечити достатньо коштів, завдяки яким можливо було б здійснити інвестування.

Основним джерелом зовнішніх інвестицій можна вважати банківські кредити. Банки є доступним джерелом фінансування, і, незважаючи на необхідність платити відсотки, витрати у цьому разі будуть невеликими, а виплати можна проводити рівними невеликими частинами.

Створення стратегії щодо вибору місць розташування філій є важливим елементом успіху в діяльності роздрібних компаній. Кошти на оренду, а також інші операційні витрати сумарно становлять великі суми. Місце розташування магазинів є одним із найбільш довготермінових рішень, адже воно являє собою серйозний стратегічний ресурс, а також кінцевий пункт продажу товару. Прийняття рішення про вибір місця знаходження магазину також змушує приймати рішення й щодо розміру, необхідного для того, щоб мати змогу правильно розмістити товар, а також створити позиціонування магазину на ринку. Сутність стратегії розташування магазинів полягає в аналізі компанії заданої території міста, а також різних засобів, використовуючи які можна якнайкраще вписати нову торгову точку у зазначене середовище для підвищення його загальної привабливості [8].

Управління людськими ресурсами є останнім складником успіху, адже під час створення філій виникає проблема контролю, котра полягає у тому, що в окремих магазинах працювати з персоналом складніше. Т. Кент та О. Омар [9] запевняють, що визначення людських ресурсів досить тісно можна пов'язати з організаційною стратегією, адже саме ці ресурси становлять конкурентну перевагу. Для більшості організацій конкурентної переваги можна досягнути, залучивши та використавши різні навички, адаптуючи ресурсну базу, чи використавши орієнтування на інновації робочої сили. Основна проблема для роздрібних продавців у межах галузі, що орієнтується на людей, полягає в управлінні взаємовідносинами зі споживачами (клієнтами).

Висновки. Питанням розвитку управління філіальною мережею здебільшого займалися зарубіжні вчені, але у своїх висновках вони доволі часто припускалися певних помилок, використовуючи непотрібні фактори або ігноруючи ті, що мають дійсний вплив на діяльність компанії.

У статті надано авторське визначення поняття «управління розвитком філіальною мережею», а також наведено переваги та недоліки відкриття філій, оскільки відповіді на ці питання ще не були достатньо надані різними вченими. Зазначено, що для ефективного функціонування філій необхідно використовувати одразу декілька підходів та розробляти систему управління філіальною мережею, оскільки залежно від організації складники успіху в управлінні філіальною мережею можуть змінюватися.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України, станом на 1 квітня 2017 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц ; пер. с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 451 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
3. Берман Б. Розничная торговля: стратегический поход / Б. Берман, Дж. Еванс ; пер. с англ. ; 8-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1097 с.
4. Сидоров Д. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д. Сидоров. – М. : Вершина, 2007. – 182 с.

5. Кент Т. Розничная торговля : [уч. для студентов вузов] / Т. Кент, О. Омар ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 733 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
6. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства : [навч. посіб.] / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 326 с.
7. Асаулюк С.Л. Сутність та методика економічної оцінки розвитку підприємств роздрівної торгівлі / С.Л. Асаулюк // Науковий вісник НЛТУ України – 2009. – Вип. 19.11. – С. 113–128.
8. Сорокина Т.И. Филиальная сеть: развитие и управление / Под ред. Т.И. Сорокиной. – СПб. : Питер, 2007. – 391 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
9. Старикова Л.Н. Организация и проектирование предприятий торговли / Л.Н. Старикова. – Пермь : ПНИПУ, 2012. – 240 с.
10. Касич А.О. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в Україні: джерела, оцінка, перспективи : [монографія] / А.О. Касич. – Кременчук : Кременчуцька міська друкарня, 2008. – 406 с.

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к управлению развитием филиальной сети, а также подходы иностранных ученых, которые занимались исследованиями данного вопроса. По каждому из предложенных взглядов были выделены негативные стороны, которые должны быть ликвидированы для более эффективного функционирования филиальной сети. Предложено определение «управление развитием филиальной сети», а также составлен перечень преимуществ и недостатков создания филиалов в компаниях, занимающихся розничной торговлей. Определены основные элементы, которые должны быть учтены во время принятия решения о создании филиальной сети, факторы, влияющие на успешное развитие филиальных сетей, а также методы, с помощью которых можно определить эффективность работы филиальной сети, что в будущем даст возможность влиять и изменять принципы их деятельности.

Ключевые слова: управление развитием, филиальные сети, развитие компании, создание филиальных сетей.

Summary. In this article where considered the main approaches to managing the development of the branch network, as well as the approaches of foreign scientists who were engaged in the research on this issue. For each of the proposed views, there were identified some negative aspects that should be improved for the effective functioning of the branch network. During the consideration of this topic there was proposed the definition of 'managing the development of the branch network', and also created a list of advantages and disadvantages of creating a branch network in companies that deals with retail. Also, the authors identified the main elements that should be taken into account while taking a decision of creating a branch network. In the article were defined the main factors that have an influence on the development of branch network, and also there were suggested a few methods that can help to determine the efficiency of branch networks, which in the future might allow to make some influence on it and even change the principles of their creation.

Key words: management of development, branch network, development of the company, creation of a branch networks.

Халімон Т. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Khalimon T. N.
PhD in Economics,
Associate Professor, Department of Management,
State University of Telecommunications

НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DIRECTIONS AND INSTRUMENTS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Анотація. У статті визначено основні напрями та інструменти підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, що опираються на комплексну концепцію. Розроблено систему заходів, необхідних для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства в сучасних умовах, виходячи зі специфіки їх функціонування та особливостей поточної ринкової ситуації. Використання запропонованої комплексної концепції дає змогу досягти єдності дій усіх складників і ланцюгів бізнес-процесів, що передбачає гармонізацію структурних та організаційних перетворень, впровадження ефективної системи управління конкурентоспроможністю з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості та викликів й запитів сьогодення, реструктуризацію комунікаційних каналів, трансформацію конкурентної політики, конкурентного потенціалу тощо.

Ключові слова: конкурентоспроможність, телекомунікаційні підприємства, напрями та інструменти підвищення конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Нині для телекомунікаційних підприємств підвищення їх конкурентоспроможності вважається необхідною умовою для довготривалого існування на ринку та примноження ефективності діяльності порівняно з попередніми періодами. Конкурентоспроможність телекомунікаційного підприємства – це інтегрований показник, відповідно, і підхід до визначення напрямів та інструментів її підвищення має опиратися на комплексну концепцію. Водночас така комплексна концепція не може бути тотожною для усіх телекомунікаційних підприємств. Вона має будуватися залежно від впливу зовнішнього середовища, конкурентного потенціалу, стратегічних завдань, індивідуальної специфіки діяльності підприємства та включати в себе різноманітні складники: організаційні, управлінські, комунікаційні, технологічні, маркетингові, фінансові, що, своєю чергою, потребує здійснення глибоких досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні аспекти щодо управління конкурентоспроможністю підприємств відображено в публікаціях: Г. Азова, І. Ансоффа, О. Виноградової, В. Винокурова, А. Воронкової, О. Гудзь, Г. Мінцберга, В. Пономаренка, М. Портера, О. Пушкаря, П. Стецюка, Дж. Робінсона, О. Тридіда, О. Тищенко, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера, А. Юданова та ін. Високо оцінюючи напрацювання вказаних учених, усе ж зазначимо, що потрібен поглиблений розгляд основних напрямів та інструментів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств у сучасних умовах, що враховують специфіку їх функціонування та особливості поточної ринкової ситуації.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів та інструментів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, що опираються на комплексну концепцію, та розроблення системи заходів,

необхідних для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств у сучасних умовах, виходячи зі специфіки їх функціонування та особливостей поточної ринкової ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині бізнес телекомунікаційних підприємств стає все більш складним, різноплановим і динамічним. Такі чинники, як нові технології, персонал, інформація, капітал, організаційний дизайн, комунікації, швидко змінюються, зумовлюючи формування нових телекомунікаційних ринків. На підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств істотно впливають ринкове оточення, в якому функціонує підприємство, а також його особливості.

За означених умов телекомунікаційні підприємства змушені постійно розробляти і застосовувати адекватні конкурентні стратегії, щоб зайняти стійку конкурентну позицію на ринку. Вимога конкурентного середовища – завжди дотримуватися вимог технічного, технологічного, інформаційного прогресу і швидко змінюватися відповідно до постійних мінливих умов.

Наявні в наукових публікаціях підходи до визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності зумовлені різноманітністю підходів до трактування її сутності та оцінки. Так, обгрунтовуючи, що ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства є ефективне використання власних і залучених активів, значна кількість дослідників виділяє такі підходи до формування напрямів підвищення конкурентоспроможності, як: концепція загального управління якістю TQM; концепція кайдзен; бенчмаркінг; ресурсна концепція. Ці концепції поєднують ефект від ефективності управління матеріальними ресурсами підприємства та ефективного використання нематеріальних активів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Так,

загальне управління якістю TQM – це система управління, спрямована на виробництво якісних із погляду замовника товарів і послуг. Задоволеність клієнтів розглядається як вищий пріоритет компанії, яка чутлива до вимог клієнтів і вміє оперативно реагувати на них. Основним нематеріальним активом, на якому базується концепція TQM, є організаційні ресурси. Паралельно з розвитком концепції TQM зародилася концепція кайдзен. Кайдзен традиційно означає процес безперервного і поступового вдосконалення процесу управління та культури бізнесу, який стає можливим завдяки активній участі всіх співробітників компанії у виробничому процесі й контролі результатів діяльності організації. При цьому масштабні зміни у внутрішньому середовищі підприємства мають бути пов'язані з підвищенням ролі кожного працівника підприємства, виявленням і використанням специфічних компетенцій співробітників, які зумовлюють виникнення синергетичного ефекту, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок організаційних змін, підвищення якості продукції та зниження витрат виробництва [6, с. 123].

Розглянуті вище концепції орієнтуються на використання виключно внутрішніх ресурсів підприємства для задоволення потреб клієнтів. Концепція бенчмаркінгу орієнтована на використання такого додатково активу, як знання ринку, що спирається на вивчення зовнішнього середовища. Бенчмаркінг – безупинний процес оцінки якості продукції, рівня сервісу і методів роботи, що відкриває, вивчає й оцінює все краще в інших організаціях для використання отриманих знань у роботі своєї організації [3]. Ця концепція також передбачає розвиток у підприємства прагнення до безперервного вдосконалення, пошуку нових ідей, їхньої адаптації та використання на практиці.

Ресурсний підхід базується на ідеї про те, що основою підвищення конкурентоспроможності підприємства є не копіювання успішних практик інших фірм, а створення і розвиток унікальних ключових компетенцій [5]. У межах цього підходу важливою є не стільки конкурентна боротьба для придушення конкурента, скільки створення і розвиток власних унікальних і складно відтворюваних конкурентами ключових компетенцій. Під ключовою компетенцією розуміють таку здатність компанії, яка дає їй змогу виробляти продукти, відмінні від продуктів інших фірм, забезпечуючи тим самим її конкурентну перевагу [2]. Розвиток ресурсної концепції здійснюється у двох напрямках: 1) концепція «динамічних здібностей» фірми, які являють собою «потенціал інтегрування, створення та реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для відповідності швидко мінливому середовищу» [4]; 2) концепція «інтелектуального потенціалу фірми». Визначаючи знання та інтелект як основний ціннісний ресурс фірми, вчені пояснюють відмінності в конкурентному становищі організацій як наслідок асиметрії в інтелектуальному капіталі та знаннях між різними підприємствами.

Розгляд указаних концепцій щодо формування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства зумовлений ефективним використанням нематеріальних активів. При цьому в межах кожної концепції використовується свій набір інструментів, за рахунок яких відбувається розвиток конкурентоспроможності підприємства і поліпшення його позицій на ринку.

Нині в наукових публікаціях знаходимо й низку розробок, які допомагають підприємствам формувати напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства та відповідні конкурентні стратегії [3, с. 76]:

1. «Проникнення на ринок». Якщо наявні ринки не повністю насичені продукцією, то підприємством може бути обрана стратегія «захоплення ринку», іноді навіть шляхом витіснення з нього деяких (зазвичай найбільш слабких) конкурентів [4, с. 45].

2. «Розвиток ринку». Передбачає виведення традиційної продукції на нові ринки. Це можливо, коли галузь розвивається досить швидко, виявляються нові ринки з недорогими та надійними каналами збуту, є ресурси і можливості розширити свої комерційні операції [1].

3. «Розвиток продукту». Передбачає збільшення обсягів продажів через поліпшення (модифікацію) своєї продукції. Якщо основні конкуренти фірми пропонують продукцію кращої якості за порівняною ціною, а галузь характеризується високими темпами розвитку і швидкими технологічними змінами, необхідно стає реалізація цієї стратегії.

4. Диверсифікація – це така форма ринкової стратегії, коли компанія займається одночасно як новими продуктами, так і новими ринками. Переваги стратегії диверсифікованого зростання полягають, насамперед, у тому, що комерційний ризик розподілено по різних галузях і видах діяльності, а це робить фірму менш залежною від непередбачуваності зовнішнього середовища [5, с. 25].

5. Стратегії «негативного» зростання: стратегія скорочення, стратегія відторгнення, стратегія ліквідації.

Залежно від ситуації в галузі кожне підприємство визначає для себе напрями підвищення конкурентоспроможності, інструменти та відповідну конкурентну стратегію. Вітчизняні вчені обґрунтовують такі напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного вітчизняного ринку [3, с. 54]:

1. Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках.

2. Наявність кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці.

3. Система управління якістю на підприємстві.

4. Безперервне вдосконалення реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників і розширення їх діяльності на міжнародному ринку.

Розглядаючи наявні пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, серед основних протиріч, що там зустрічаються, зупинимося на таких:

1. Розмитість кількісного і якісного складників конкурентоспроможності в ринковому середовищі.

2. Протиставлення «довгострокової» та «короткострокової» конкурентоспроможності, що нівелює їх значення та ускладнює визначення напрямів її підвищення.

3. Конкурентний статус розуміється як конкурентний потенціал, а конкурентоспроможність – як готовність підприємства цей потенціал утилізувати. Ці поняття вирізняються як у часовому вимірі, так і змістовим наповненням та чинниками впливу.

4. Відсутня систематизація чинників впливу.

5. Розподіл поняття конкурентоспроможності на зовнішню і внутрішню є некоректним, оскільки в межах кожної з них підприємство не конкурує і не отримує за це прибутку.

6. Неадекватність вимог до врахування усіх чинників впливу на конкурентоспроможність, що не тільки ускладнює збір інформації для оцінювання, а й робить оцінку непридатною для використання в реаліях сьогодення.

Таким чином, розглянувши наявні розробки та пропозиції, приходимо до висновку, що жодна з концепцій формування напрямів підвищення конкурентоспроможності

не знайшла широкого застосування в практиці телекомунікаційних підприємств. Це переконує в необхідності застосування комплексної концепції, оскільки підтримка необхідного рівня конкурентоспроможності не тільки вимагає постійних зусиль, а й продуманих цілеспрямованих дій стратегічного характеру. Відносний характер конкурентоспроможності проявляється у тому, що конкуруючий на одних ринках об'єкт може виявитися абсолютно неконкурентоспроможним на інших [7, с. 53].

Таким чином, для визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств необхідно вирішити такі завдання:

визначити найбільш чутливі для підвищення конкурентоспроможності підприємства чинники;

розмежувати поняття конкурентної позиції та конкурентоспроможності, зокрема за характером оцінки та часовими параметрами цих двох категорій;

використати системний підхід до формування напрямів підвищення конкурентоспроможності;

визначити обмежену групу якісних та кількісних чинників впливу на підвищення конкурентоспроможності;

розробити науковий підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, використавши математичний апарат оптимізації кількісних показників конкурентної позиції та структурно-логічний механізм оцінки якісних факторів;

окреслити можливі пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності за результатами визначення вагомих факторів оцінки конкурентоспроможності підприємства;

визначити інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства;

відповідно до обраних напрямів підвищення конкурентоспроможності визначити систему заходів підприємства.

На основі оцінки пріоритетів розвитку телекомунікаційних підприємств в умовах конкуренції проводиться пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності, який доцільно спрямувати на розвиток передусім тих складників бізнесу, які формують основу його стабільного розвитку, формування вартості підприємства. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства мають включати зміни комплексу показників, які в результаті впровадження нададуть максимально можливе підвищення конкурентоспроможності.

Отже, сутність визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств полягає у зміні факторних показників конкурентоспроможності. Вибір цих показників вплине на сталість конкурентної позиції, вартість утілених заходів тощо. Таким чином, комплексна концепція щодо визначення напрямів підвищення має бути загальною, а отримані результати – часткові, які можна адекватно застосовувати кожному окремому телекомунікаційному підприємству. Під час визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно враховувати нерозривний зв'язок між адаптивністю та інноваційністю. Якщо адаптивність характеризує реакцію підприємства на зміни зовнішнього середовища, то інноваційність – основу такої реакції, сприйняття рішень у своїй діяльності, спрямовану зміну діяльності на основі освоєння нових елементів. Таким чином, напрями підвищення конкурентоспроможності мають включати зміну як якісних, так і кількісних показників функціонування.

Напрямами підвищення конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств доцільно визначити:

формування портфеля стратегічних альтернатив та орієнтирів підвищення конкурентоспроможності підприємства;

вибір конкурентних стратегій розвитку;

розроблення конкурентної політики підприємства;

вдосконалення системи управління персоналом підприємства, що ґрунтується на системі внутрішнього маркетингу; забезпечення конкурентоспроможності послуг і продукції підприємства;

комплексний підхід до диверсифікації та планування діяльності;

трансформацію конкурентної поведінки підприємства відповідно до клієнтоорієнтованого підходу;

оптимізацію системи обліково-аналітичного та інформаційного забезпечення;

заходи щодо примноження конкурентних переваг;

зміцнення конкурентного потенціалу підприємства, особливо компетентнісного складника;

гармонізацію фінансового забезпечення на основі мультиканального підходу;

вдосконалення маркетингової та комунікаційної діяльності підприємства;

впровадження інновацій, технічне та технологічне оновлення підприємства.

Акцентуємо, що ці напрями визначаються для кожного телекомунікаційного підприємства індивідуально, залежно від конкурентної позиції, рівня конкурентного потенціалу, конкурентної поведінки та стратегії, конкурентного середовища тощо.

Принципово важливим під час визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств є всебічне дослідження резервів її зростання. Підтримуючи таку позицію, деякі вчені розглядають резерви як невикористані можливості підприємства, які сприяють скороченню витрат живої та уречевленої праці на самому виробництві із максимальним використанням усього комплексу умов діяльності на конкретному ринку для підвищення конкурентоспроможності і прибутковості підприємства [3, с. 97].

Резерви конкурентоспроможності як невикористані можливості пов'язані, з одного боку, з особливостями використання окремих елементів внутрішнього потенціалу телекомунікаційного підприємства, а з іншого, що також важливо, – з використанням чинників зовнішнього середовища.

Для досягнення бажаного результату необхідно реалізовувати заходи в межах такого контуру: збереження та збільшення стійкої конкурентної переваги підприємства на телекомунікаційному ринку; прискорений розвиток телекомунікаційних мереж із використанням новітніх технологічних досягнень (радіотехнологій, волоконно-оптичних, пакетних технологій тощо); підвищення ефективності системи підготовки та перепідготовки персоналу відповідно до вимог конкурентної стратегії підприємства; вдосконалення державної політики та регуляторного впливу на ринок телекомунікацій для наближення його до сучасних міжнародних вимог; оцінювання стратегічних альтернатив і вибір найефективнішої; усунення нерівномірності забезпечення телекомунікаційними послугами; вдосконалення системи матеріальних і моральних стимулів та формування відповідальності за забезпечення конкурентоспроможності підприємства; усунення обмеженості доступу користувачів до загальнодоступних телекомунікаційних послуг (особливо у сільській, гірській місцевості); чітка організація процесів, контроль над реалізацією запланованих заходів, підвищення мотивації персоналу; прискорений розвиток телекомунікаційних мереж загального користування; розширення переліку телекомунікаційних послуг, що пропонуються широким верствам населення; виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства; створення економічних умов щодо більш активної діяльності телекомунікаційних підприємств стосовно здійснення технічного оснащення власних телекомунікаційних мереж, передусім

за рахунок збільшення попиту на телекомунікаційні послуги мультисервісних мереж, на основі сучасних технологій; виявлення невідповідності конкурентної поведінки й конкурентного потенціалу та встановлення причин такого дисбалансу; розвиток мереж телефонного зв'язку; застосування адаптованої методики визначення конкурентоспроможності підприємства; розвиток транспортних телекомунікаційних мереж; удосконалення інформаційного забезпечення для виявлення змін зовнішнього і внутрішнього середовища; розвиток мереж передачі даних; підвищення можливостей підприємства долати кризові ситуації на майбутньому конкурентному ринку; наукове забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу; створення для підприємства можливостей виходу на нові телекомунікаційні та географічні ринки; створення пілот-проекту мультисервісної мережі на основі сучасних технологій; формування можливості підприємства трансформувати свої стратегічні активи відповідно до умов майбутнього конкурентного середовища; підвищення якості та результативності праці, створення умов для творчої праці та інновацій.

Однією з особливостей сучасного телекомунікаційного підприємства є невизначеність його основних елементів і параметри його функціонування. Кожна з особливостей має бути врахована за допомогою детального планування, регулювання, суворого виконання графіків виконання послуг чи робіт, постачання продукції тощо. Проте в сучасних умовах наявні невизначеності слід відкрито визнати як частину реального світу і розглядати їх як найбільш важливу частину планування, що підлягає серйозному аналізу й інтеграції до загального процесу підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства. Нині недоречно розглядати як дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності лише матеріальні ресурси, оскільки нематеріальні ресурси стають важливим активом підприємства. У зв'язку з цим компетентності є тією найважливішою складовою частиною конкурентоспроможності підприємства, що визначає його ідентичність, відмінність від інших підприємств [7].

Означена система заходів щодо підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств має реалізуватися через такий комплекс інструментів, як: моніторинг конкурентного середовища; діагностика споживачів телекомунікаційних послуг та продуктів та їх запитів, як реальних, так і потенційних; забезпечення формування попиту і різного роду матеріальних стимулів, спрямованих на споживачів, агентів і конкретних продавців; забезпечення цінової політики, що полягає в плануванні систем і рівнів цін на телекомунікаційні послуги; управління маркетинговою діяльністю і комунікаційними ланцюгами; оцінка ризиків і прибутків, ефективності управлінських рішень; впровадження знижок, а також перегляд наявної системи знижок у бік лояльності для постійних партнерів та клієнтів; багаторівневий контроль над дотриманням термінів та якості послуг; удосконалення техно-

логічних та дизайнерських рішень щодо телекомунікаційних продуктів; впровадження системи сервісного обслуговування; впровадження системи контролю всіх бізнес-ланцюгів; контроль професійних якостей, компетентності персоналу, особливо з яким контактує потенційний споживач чи покупець; активізація рекламних та PR- заходів щодо інформування споживачів відносно наявного асортименту та появи новітніх продуктів, створення сприятливого іміджу, вдосконалення інформаційної наповненості рекламних звернень, а також інформативності сайтів в мережі Інтернет [1–7].

У сучасному конкурентному середовищі перетворення мають взаємозалежний характер: якщо телекомунікаційне підприємство на даному етапі досягло необхідної конкурентоспроможності, то, згідно із цим, синхронізується робота всіх структурних одиниць та складників конкурентного потенціалу. Перехід до іншого стану, характерного для наступного етапу розвитку підприємства, вимагає наступної системної перебудови [7].

Таким чином, визначення основних напрямів та інструментів підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств, що опираються на комплексну концепцію, та розроблення системи заходів, необхідних для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств в сучасних умовах, виходячи зі специфіки їх функціонування та особливостей поточної ринкової ситуації є запорукою успішного конкурентоспроможного розвитку телекомунікаційних підприємств. Такий підхід характерний для досконалих динамічних ринків з інтенсивною конкуренцією на відміну від умов витратної економіки, коли менеджмент підприємств зорієнтував свої зусилля переважно на задоволення потреб виробництва для зниження витрат.

Висновки. Використання запропонованої комплексної концепції щодо підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств дає змогу досягти єдності дій усіх складників і ланцюгів бізнес-процесів що передбачає гармонізацію структурних та організаційних перетворень, впровадження ефективної системи управління конкурентоспроможністю з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентної інноваційної спрямованості та викликів й запитів сьогодення, реструктуризацію комунікаційних каналів, трансформацію конкурентної політики, зміцнення конкурентного потенціалу тощо. При цьому кожний із запропонованих напрямів слід розглядати як ланцюг, що включає різноманітні системотворюючі компоненти та забезпечує вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства на основі системи відповідних заходів залежно від коливань конкурентного середовища. Своєю чергою, ця система заходів включає окремі взаємопов'язані інструменти підвищення конкурентоспроможності, що спрямовані на підтримання належного її рівня та генерування можливостей та додаткових конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Лошенко І.Р. Маркетингове управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / І.Р. Лошенко // Економічні науки. Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 4 (14). – С. 194–203.
2. Нейман Д., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / Д. Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970.
3. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 308 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільського. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
5. Светлов А.Г. Оценка конкурентоспособности масложировых продуктов / А.Г. Светлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3.
6. Тэпман Л.Н. Оценка недвижимости : [учеб. пособ. для вузов] / Л.Н. Тэпман ; под ред. проф. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 303 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2010. – 316 с.

Анотация. В статье определены основные направления и инструменты повышения конкурентоспособности телекоммуникационных предприятий, опирающихся на комплексную концепцию. Разработана система мероприятий, необходимых для повышения конкурентоспособности телекоммуникационного предприятия в современных условиях, исходя из специфики их функционирования и особенностей текущей рыночной ситуации. Использование предложенной комплексной концепции позволяет достичь единства действий всех составляющих и цепей бизнес-процессов, предусматривающего гармонизацию структурных и организационных преобразований, внедрение эффективной системы управления конкурентоспособностью с учетом клиентоориентированной ценностно-компетентностной инновационной направленности и вызовов и запросов современности, реструктуризацию коммуникационных каналов, трансформацию конкурентной политики и др.

Ключевые слова: конкурентоспособность, телекоммуникационные предприятия, направления и инструменты повышения конкурентоспособности.

Summary. The article defines the main directions and tools for increasing the competitiveness of telecommunication enterprises based on a comprehensive concept. The system of measures necessary for increasing the competitiveness of the telecommunication enterprise in the modern conditions is developed, based on the specifics of their functioning and features of the current market situation. Using the proposed integrated concept allows achieving the unity of action of all components and chains of business processes, which involves the harmonization of structural and organizational transformations, the introduction of an effective system of competitiveness management, taking into account client-oriented value-oriented innovational orientation and challenges and requests of the present, restructuring of communication channels, transformation of competition policy, etc.

Key words: competitiveness, telecommunication enterprises, directions and tools for increasing competitiveness.

УДК 331.101

Харун О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Kharun O. A.

*PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Khmelnitskyi National University*

ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF PERSONNEL'S CREATIVITY IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто сутність понять «креативність» та «креативний персонал». Розкрито послідовність розроблення креативних ідей. Визначено основні ознаки характеру, що властиві для креативних людей, та якості креативних працівників. Наведено класифікацію компонентів креативних ресурсів персоналу підприємства. Встановлено, що найважливішим способом підвищення креативності персоналу є мотивація. Виокремлено фактори, що впливають на креативне становлення персоналу підприємства.

Ключові слова: креативність, креативний персонал, творчість, підприємство, інновації, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить, що економічний розвиток суспільства переважно забезпечується на базі інновацій, які впроваджуються на всіх економічних рівнях, у тому числі й на мікрорівні. Інновації у різних сферах діяльності суб'єктів господарювання формують їх конкурентні переваги на ринку, тому перед власниками підприємств та менеджерами вищої ланки постає питання щодо створення та впровадження інновацій, сучасним носієм яких є персонал. Саме його творчий потенціал відіграє ключову роль в інноваційному розвитку підприємств. Тобто рушійною силою в процесі створення інновацій є добре підготовлений та сформований креативний персонал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж тривалого періоду розвитку суспільства проблема креативності персоналу стоїть у центрі уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких: І. Алексєєва, Ф. Баррон, Е. де Боно, Х. Гейвін, Дж. Гілфорд, Дж. Келлі, Д. Богоявленська, М. Довгань, Дж. Келлі, Н. Козачук, М. Костюченко, О. Кузьмін, Т. Левадна, А. Маслоу, І. Маркін, Б. Мізюк, І. Мілославський, Р. Муні, Л. Нейкова, І. Новікова, П. Перерва, Й. Петрович, В. Пономаренко, Ж. Поплавська, В. Соловійов, Ю. Стадницький, К. Кокс, Г. Решетнікова, М. Рорбах, Р. Стернберг, Е. Торренс, Д. Харінгтон, І. Чумаченко, Н. Чухрай, Й. Шаугнессі,

А. Шегда, І. Швець та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження, проблемний характер креативності персоналу підприємств потребує додаткового вивчення.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів формування та розвитку креативності персоналу підприємств за умов інноваційних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційні зрушення на підприємствах, що виникають як реакція на нові умови ведення бізнесу, викликають відповідну перебудову підходів до управління персоналом, які ґрунтуються на визначенні місця індивідуального трудового потенціалу в процесі інноваційної діяльності підприємств та мають бути спрямовані на забезпечення інноваційних трансформацій. У зв'язку із цим одним з основних напрямів збільшення віддачі від персоналу є розвиток і використання прихованих здібностей особистості, до яких можна віднести креативність [1].

Дослідження такого явища, як креативність, знаходиться у центрі уваги зарубіжних і вітчизняних науковців. В англійській літературі, як правило, терміном *creativity* позначають усе те, що має безпосередню причетність до створення чогось нового; власне процес такого створення; продукт цього процесу; його суб'єкт; обставини, в яких творчий процес відбувається; чинники, які його зумовлюють, тощо, тобто «креативність» трактується як поняття синонімічне поняттю «творчість». У Психологічному словнику креативність розуміється з погляду творчої продуктивності, як «...здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко вирішувати проблемні ситуації» [2].

Відомий учений Р. Сімпсон визначив креативність як здатність людини відмовитися від стереотипних способів мислення. Д. Гілфорд вважає, що креативність багатовимірною і включає в себе готовність ризикувати, розвинути інтуїцію, вміння швидко переключатися з одного об'єкта на інший, швидко знаходити вирішення виникаючих соціальних і економічних завдань [3].

С. Тейлор розглядав креативність не як єдиний фактор, а як сукупність здібностей, кожна з яких може бути представлена в різному ступені під час вирішення виникаючих завдань [4]. За Е. Торренса, креативність – це здатність до загостреного сприйняття недоліків, проблем, прогалин у знаннях, у процесі ідентифікації недостатньої інформації [5]. На думку Д. Ренцеллі, креативність – це особливості поведінки індивідуума, які виражаються в оригінальних способах отримання продукту: досягнення вирішення проблеми соціального чи економічного характеру в результаті нових до неї підходів із різних точок зору [6]. А. Медник під креативністю розуміє процес реконструювання елементів у нових комбінаціях, що відповідає купівельним потребам [7]. А. Маслоу визначає креативність як творчу спрямованість, яка від народження властива всім, але втрачається більшістю під впливом сформованої системи виховання, освіти та соціальної практики. Для персоналу, що задіяний в інноваційній діяльності, особливо важливо вміти генерувати такі ідеї, що стануть неповторними, рентабельними після їх реалізації та принесуть додатковий прибуток підприємству [8].

Варто відзначити, що креативний персонал – це сукупність трудових ресурсів підприємства, які виробляють нові рішення, сприйнятливі до нових ідей, терплячі до дивацтв, володіють свободою вибору проблеми й зміни напряму досліджень, мають стимули для творчості та є необхідними для виконання функцій, досягнення цілей діяльності та перспективного розвитку підприємства [9, с. 29].

Отже, поняття «креативність» фіксує сукупність тих особливостей психіки, які забезпечують продуктивні перетворення в діяльності особистості, розвиваючись,

з'єднуючись з її провідними мотивами і виявляючись як здатність до продуктивних змін [10]. Креативні ідеї розробляються у такій послідовності [11]:

1) виникнення нестандартної ситуації, яка потребує креативного рішення: виникнення проблеми, діагноз проблеми, формування вимог до інформації;

2) вивчення проблеми: проведення дослідження, збір інформації, встановлення чітких критеріїв, які повинна задовольняти креативна ідея;

3) розроблення і вибір креативної ідеї: відмова від стереотипного способу мислення, генерування ідей, акумулювання ідей та їх критичний аналіз, логічне обґрунтування ідеї, визначення реальності ідеї серед інших можливостей;

4) планування нововведення: обговорення креативної ідеї, затвердження ідеї, оформлення і видача розпорядження про її впровадження, визначення ролі кожного виконавця у загальній системі впровадження;

5) впровадження креативної ідеї: впровадження креативної ідеї, контроль за впровадженням креативної ідеї та оцінка її ефективності, регулярний аналіз досягнутих успіхів [3].

Більшість досліджень, проведених у цей час у сфері вивчення творчих можливостей людини, зосереджено на вивченні впливу зовнішнього середовища на формування креативності. Результати проведених досліджень

П. Торренса щодо формування креативності свідчать, що [5]:

- розвиток креативності не визначається генетично, а залежить від впливу зовнішнього середовища;

- модель культури впливає на тип креативності, процес її формування і, отже, можливого інструментарію розвитку;

- не існує безперервності в розвитку креативності. Її спад можна пояснити лише за рахунок того, наскільки виражені нові вимоги, з якими стикається людина, тобто зі зміненими умовами його діяльності;

- спад розвитку креативності можна подолати в будь-якому віці шляхом застосування ефективних методів навчання.

Дж. Вессбурд виділив ознаки характеру, що властиві для креативних людей:

- гнучкість (можливість вийти за рамки очевидного);

- ліквідність (можливість генерування множини ідей для вирішення проблеми);

- деталізація (здатність проникати в деталі завдання);

- толерантність до двозначності (стриманість та доброзичливість у конфліктних ситуаціях);

- здатність бачити все (системний підхід);

- цікавість (ознайомлення з багатьма сферами);

- чутливість до інтересів інших (розуміти потреби інших);

- незалежність мислення;

- рефлексивність (можливість думати про речі, які вони бачать і про те, що вони чують);

- орієнтація на дії (можливість виходу за рамки простого акту мислення);

- здатність зосередитися (робота систематична);

- стійкість (відстоювання думки, незважаючи на перешкоди);

- участь у вирішенні проблеми;

- почуття гумору (можливість прийняти деяку істину на певній відстані від реальності) [12].

Відзначимо, що основними якостями креативних працівників є високий інтелектуальний розвиток, професійна компетентність, різнобічна винахідливість, інноваційна активність, самостійність творчого пошуку. Ієрархію якостей креативних працівників підприємства подано на рис. 1 [13].



Рис. 1. Ієрархія якостей креативних працівників підприємства [13]

Проте не всі якості креативних працівників є однаково актуальними для усіх їх категорій. До основних видів креативних працівників підприємства можна віднести: керівника підприємства; менеджера знань; координатора знань; керівника спеціалізованого підрозділу; менеджера проектної групи; експертів (носіїв) знань; генераторів ідей (інноваторів); інженерів знань (фасилітаторів).

Проведений аналіз наукових праць щодо наявності креативних ресурсів людини створив передумови дослідження компонентів креативних ресурсів кожного працівника підприємства та встановив необхідність їхньої класифікації (табл. 1) [14].

Наведена в табл. 1 класифікація компонентів креативних ресурсів працівника підприємства свідчить про те, що ефективне управління процесом розвитку креативності персоналу підприємства передбачає врахування кожного з компонентів, пов'язаних з умовами внутрішньоорганізаційного середовища, когнітивними, особистісними, мотиваційними особливостями людини.

Креативність спирається на практичне бачення, інтелект, винахідливість і самонавчання. Так, Т.М. Амайстайл виділяє три необхідних елементи креативності [15, с. 11]:

1. компетенцію, яка включає в себе знання, навички, досвід;
2. творче мислення, яке включає в себе гнучкість, винахідливість і наполегливість під час пошуку рішення, використання методів креативного мислення;
3. мотивацію: внутрішню – особисту зацікавленість у вирішенні проблеми, прагнення до самореалізації і застосування своїх знань, зовнішню – матеріальні заохочення і просування по службі. При цьому для креативності більш важливу роль відіграє внутрішня мотивація.

Вважаємо, що найважливішим способом підвищення креативності персоналу є використання мотивації. Можна виділити два типи креативності з погляду підприємця: продуктивну і непродуктивну. Продуктивна креативність заснована на позитивній мотивації (заохочення ініціативи (матеріальне і нематеріальне), надання необхідних ресурсів, заохочення спілкування, тренінги, кооперація

Таблиця 1

Компоненти креативних ресурсів працівника підприємства [14]

	Креативні ресурси			
	Когнітивні	Особистісні	Мотиваційні	Організаційне середовище
Компоненти креативних ресурсів працівника	1. Знання	1. Точка контролю	Мотивація працівника до трудової діяльності	1. Можливість стимулюючої діяльності
	2. Відкритість мислення	2. Упевненість		2. Сприйняття керівництвом індивідуальних особливостей працівника
	3. Досвід	3. Наполегливість		4. Заохочення керівництвом креативних ідей працівників
		4. Емоційна сила		
		5. Незалежність		
		6. Здатність до гри		
		7. Завзятість		
		8. Винахідливість		
		9. Сміливість		
		10. Ризик		
		11. Відповідальність		
		12. Самонавчання		
		13. Самоаналіз		
		14. Самоактуалізація		

підрозділів) і проявляється у вигляді самореалізації, підвищення потреб, активізації трудового процесу, приросту знань, умінь, розробленні нових ідей, конструкцій. Продуктивна креативність є позитивним зворотним зв'язком за впливу позитивної мотивації на персонал і пов'язана із самореалізацією і підвищенням рівня потреб відповідно до піраміди А. Маслоу.

Непродуктивна креативність проявляється за впливу негативної мотивації (обмеження ресурсів (час, заробітна плата, матеріали, приміщення, інструменти), обмеження спілкування, штрафи) і проявляється у вигляді прагнення працівника зберегти поточний рівень потреб, компенсувати негативний вплив за допомогою порушень режиму роботи. Якщо тиск негативної мотивації досить сильний, то працівник може вирішити поставлене завдання для того, щоб зменшити негативну мотивацію. Непродуктивна креативність є негативним зворотним зв'язком за впливу на персонал підприємства [16].

У дослідженнях Дж. Гілфорда виділені такі способи стимулювання креативності працівника [3]: забезпечення сприятливої атмосфери в колективі; доброзичливість із боку керівників, відмова від жорстоких авторитарних форм управління сприяє прояву дивергентного мислення працівників; створення креативного середовища в організації, щоб максимізувати прояв творчих здібностей персоналу; мотивація процесу генерування креативних ідей працівниками; широке застосування дивергентного мислення персоналу для вирішення оперативних питань; використання особистого прикладу безпосереднього керівника по відношенню до проблем; надання можливості персоналу брати активну участь в обговоренні виникаючих виробничих проблем.

Отже, для персоналу підприємства надзвичайно важливо бути вмотивованим до креативної трудової діяльності. Потрібно всіляко підтримувати будь-які способи вираження індивідуальності в роботі, заохочувати застосування технік продукування креативного мислення та

творчості. На розвиток позитивного творчого мислення та креативності окремого індивіда впливає низка факторів, які в широкому сенсі можна спроекувати на будь-якого висококваліфікованого працівника підприємства [17].

Серед факторів, що впливають на креативне становлення персоналу підприємства, можна виокремити [12]:

1. підтримку оточення. Працівник у своїй творчій діяльності потребує позитивного психологічного клімату для творчості в компанії, оцінки творчих ініціатив керівництвом;
2. робочу атмосферу, що повинна сприяти спільній роботі. Кожен працівник робить внесок в обговорення та утворення творчих ідей;
3. стиль керівництва, що повинен сприяти розвитку креативності на підприємстві, розвивати впевненість у собі та незалежність працівників, формувати можливість їх самореалізації;
4. вибір потрібних людей для вирішення конкретних ситуацій, наголос на особливості їх ролі та місця в організації;
5. ясність обов'язків, ролей і очікувань співробітників;
6. вибір відповідних навичок, інтересів та видів покладених обов'язків залежно від характеру особистостей;
7. конструктивну критику. Забезпечуючи співробітників чіткими вказівками, отримується очікувана поведінка, а поряд із нею – відповідне передбачення реалізації цілей підприємства.

Висновки. Отже, вирішальне значення у забезпеченні інноваційних змін на підприємстві відіграє персонал, ефективність використання якого є одним з основних показників оцінки систем управління інноваційними процесами. У зв'язку із цим необхідність формування творчих здібностей, креативності персоналу набуває особливого значення для інноваційного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності. Підприємства зможуть конкурувати між собою тільки тоді, коли матимуть високий креативний трудовий потенціал і зможуть управляти ним так, щоб регулярно пропонувати на ринок інноваційний продукт із найвищим попиту на нього.

Список використаних джерел:

1. Савіцька Н.В. Креативний потенціал підприємства як чинник формування інноваційних технологічних процесів / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, В.Й. Жежуха, Н.В. Савіцька. – Львів : Тріада плюс, 2012. – 464 с.
2. Психологічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.book.od.ua.
3. Гілфорд Д.П. Природа человеческого интеллекта / Д.П. Гилфорд. – М. : Прогресс, 1971. – 123 с.
4. Taylor C.W. Various Approaches to and Definitions of Creativity / C.W. Taylor // The Nature of Creativity. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1988. – P. 99–124.
5. Torrance E. Can we teach children to think creatively? / E. Torrance // Journal of Creative Behavior. – 1972. – № 6. – P. 114–143.
6. Renzulli J.S. The enrichment triad model: A guide for developing defensible programs for the gifted and talented / J.S. Renzulli. – Wethersfield, Conn. : Creative Loaming Press, 1977. – 168 p.
7. Mednick S.A. The associative basis of the creative process / S.A. Mednick // PsihoLRev. – N.Y., 1962. – Vol. 6. – P. 220–232.
8. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб. : Питер, 2006. – 352 с.
9. Ильин Е.П. Психология творчества, креативности, одаренности / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2009. – 434 с.
10. Ніколенко К.В. Соціокультурне перетворення сучасного суспільства в контексті креативності / К.В. Ніколенко // Гілея: Науковий вісник. – 2011. – С. 57–59.
11. Мала Н.Т. Креативність як складова ефективного управління / Н.Т. Мала // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 18–23.
12. Кліпкова О.І. Креативність та інноваційність як основні складові нового вектора в управлінні підприємством / О.І. Кліпкова // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. – Вип. 2 (4). – Ч. 2. – С. 76–80.
13. Варганова О.В. Креативний менеджмент як підґрунтя розвитку креативних працівників підприємства / О.В. Варганова, І.В. Шестер // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 30–34.
14. Крикуненко Д.О. Управління процесом формування креативності персоналу як фактора інноваційного розвитку підприємства / Д.О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 209–216.
15. Леонард Д. Как заставить работать коллективный мозг компании / Д. Леонард, С. Строс // Креативное мышление в бизнесе. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 412 с.
16. Грабовська І.В. Інноваційний розвиток підприємства на засадах управління креативністю персоналу / І.В. Грабовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 2. – Т. 2. – С. 192–197.
17. Ковальська К.В. Особливості мотивування персоналу інноваційного підприємства / К.В. Ковальська, Т.С. Овчаренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4631>.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятий «креативность» и «креативный персонал». Раскрыта последовательность разработки креативных идей. Определены основные признаки характера, свойственные креативным людям, и качества креативных работников. Приведена классификация компонентов креативных ресурсов персонала предприятия. Установлено, что важнейшим способом повышения креативности персонала является мотивация. Выделены факторы, влияющие на креативное становление персонала предприятия.

Ключевые слова: креативность, креативный персонал, творчество, предприятие, инновации, инновационное развитие.

Summary. The author proposes the classification of components of creative resources of the employee, indicating the effective management of the process of developing personnel's creativity, takes into account each of the components associated with the conditions of the internal organizational environment, cognitive, personal, and motivational features of a person. The author distinguishes three essential elements of creativity: competence, creative thinking, and motivation. It is emphasized that the most important way to increase personnel's creativity is motivation. The following factors that influence the creative formation of the personnel of the enterprises the author distinguishes.

Key words: creativity, creative personnel, art, enterprise, innovation, innovative development.

УДК 338.242.2

Цибульська Е. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та права
Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»

Tsybulska E. I.
PhD in Economy, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Law Department
Kharkov University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ В ЕПОХУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY: RESEARCH OF HIS SATISFACTION IN THE EPOCH OF ECONOMICS KNOWLEDGE

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення поняття національної конкурентоспроможності. На основі вивчення різних позицій зарубіжних та вітчизняних учених узагальнено поняття національної конкурентоспроможності в епоху економіки знань. Національну конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни забезпечити стає економічне зростання та високу соціальну спрямованість національної економіки. Досліджено чинники національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації світових ринків. Обґрунтовано, що освіта стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності економіки держави.

Ключові слова: національна економіка, конкурентоспроможність, національна конкурентоспроможність, конкурентні переваги, освіта.

Постановка проблеми. Процеси інтеграції світового економічного простору і формування глобального ринку, а також об'єктивний характер конкурентної боротьби вийшли на рівень окремих країн і регіонів. Розширення світогосподарських зв'язків України, посилення залежності національної економіки від процесів глобалізації та інтеграції та, як наслідок, підвищення міжнародної конкуренції актуалізують проблему розвитку національної конкурентоспроможності. Розробляючи свою довгострокову економічну політику, багато країн, у тому числі й Україна, ключовим питанням визначають національну конкурентоспроможність своїх економік. У зв'язку із цим виникає необхідність дослідження сучасних наукових уявлень про сутність національної конкурентоспроможності країн, чому й присвячено цю статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження є праці класиків економічної науки в галузі ринкової економіки та конкуренції, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, Ф.Б. Ларрен, К. Маркса, Дж.С. Мілля, А. Маршалла, П. Сраффи, Дж.Д. Сакса, Дж. Данкінга, Дж. Стігліця, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна, М. Портера, Ж. Вальтера, І. Ансоффа, А. Томпсона.

Вагомий внесок у розвиток методології конкурентоспроможності національної економіки здійснили такі вітчизняні вчені, як: В. Алещенко, О. Амоша, О. Білоус, В. Будкен, І. Бураковський, І. Відоменко, Т. Гончар, Н. Гражевська, В. Дикань, Я. Жаліло, О. Кендюхов, Б. Квасюк, Д. Малащук, А. Мельник, А. Москвіна, В. Новицький,

Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Румянцева, В. Сіденко, Н. Татаренко, А. Філіпенко, О. Чепурна та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених національній конкурентоспроможності, тлумачення даної категорії різними авторами знаходиться у діапазоні від мікро- до мегарівнів, що дуже утруднює подальший аналіз факторів підвищення конкурентоспроможності і потребує подальшого поглибленого дослідження, особливо в епоху економіки знань.

Мета статті полягає у вивченні сутності поняття національної конкурентоспроможності в епоху економіки знань.

Вклад основного матеріалу дослідження. Низка авторів [1] стверджує, що універсального поняття конкурентоспроможності не може бути, оскільки його необхідно інтерпретувати стосовно об'єкту (товару, послуги, фірми, галузі, регіону, країни) дослідження. Відповідно виділенню того чи іншого об'єкта дослідження (товару, послуги, підприємства, країни і т. д.) визначається поняття конкурентоспроможності, що відображає зміст і специфіку досліджуваного явища. Таким чином, конкурентоспроможність – це складна економічна категорія, яка розглядається на декількох рівнях:

- конкурентоспроможність товару;
- конкурентоспроможність товаровиробника;
- галузева конкурентоспроможність;
- конкурентоспроможність країн, вона ж – конкурентоспроможність національної економіки.

Класична теорія міжнародного поділу праці, яка є фундаментом теорії конкурентоспроможності національної економіки, належить Адаму Сміту (теорія абсолютних переваг) і Давиду Рікардо (теорія порівняльних переваг).

У теорії поняття конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі досить добре визначені і загальновідомі. Що стосується конкурентоспроможності національної економіки (часто ще вживають термін «міжнародна конкурентоспроможність економіки»), то це досить складне, багаторівневе поняття, яке не має єдиного загальновизнаного визначення не тільки у вітчизняній, а й у зарубіжній науці.

Слід констатувати досить широкі розбіжності в поглядах на сутність і природу конкурентоспроможності країни. У цілому національна конкурентоспроможність країни визначається як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, що реалізуються в товарах і послугах, успішно протистоять конкуруючим із ними закордонним товарам і послугам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [2].

Поняття «конкурентоспроможність економіки» було введено в науковий обіг професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером в його монографії «Конкурентні переваги націй», яка вийшла в 1990 р. М. Портер, будучи консультантом із конкурентоспроможності цілої низки великих американських компаній, прийшов до необхідності визначити зміст поняття «конкурентоспроможність» щодо країни як об'єкта дослідження [3]. Справа в тому, що більшість учених тоді трактувала це поняття по-різному, залежно від сфери своєї діяльності. Одні вважали, що конкурентоспроможність держави – це категорія макроекономіки, що досягається за допомогою таких важелів, як курси валют, ставки відсотка, рівновага платіжного балансу, інші – як багаті природні ресурси, достаток дешевої робочої сили і т. п. Але задовільного пояснення не давав жоден із цих підходів, зважаючи на велику кількість винятків та обмежень. Сам М. Портер визначав конкурентоспроможність країни як «...продуктивність використання ресурсів, що виражається у вартості віддачі від одиниці праці або капіталу: ...продуктивність –

головна визначальна риса рівня життя в країні, оскільки в ній – основне джерело доходу на душу населення». З представленого визначення випливає, що добробут країни визначається виходячи з ефективності діяльності окремих фірм, фактично ставиться знак рівності між добробутом держави і фірм. Разом із тим очевидно, що конкурентоспроможність національної економіки залежить не тільки від діяльності національних підприємств, а й від зовнішніх чинників (наприклад, геоекономічного положення країни, її зовнішньоекономічної політики та ін.).

Комісія з промислової конкурентоспроможності при президентові США визначає сутність конкурентоспроможності національної економіки як «можливість країни в умовах вільного і справедливого ринку виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам світових ринків за одночасного збереження або підвищенні реальних доходів своїх громадян» [4].

Сучасні дослідження концепції конкурентоспроможності національної економіки визнають державу, науково-дослідні інститути і транснаціональні компанії досліджуваної країни як основні інституційні чинники, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки держави на макроекономічному рівні. Наприклад, згідно з визначенням Міжнародного інституту менеджменту, конкурентоспроможність національної економіки – «сфера економічних знань, аналізує факти і політику, які формують здатність країни створювати і підтримувати умови, що забезпечують будівлю додаткової вартості з боку підприємств і більш високий рівень добробуту населення» [5].

Звісно ж, конкурентоспроможність національної економіки включає не тільки безпосередньо конкурентоспроможність національного господарства, а й конкурентоспроможність державного апарату, а також конкурентоспроможність суспільства у цілому. Сталий розвиток країни, підвищення рівня життя її населення неможливі без конкурентоспроможного державного, політико-правового і суспільного устрою, що і відбивається у такому визначенні: «Конкурентоспроможність країни складається з конкурентоспроможного приватного сектора (компаній, підприємств та ін.) й ефективного публічного сектора (органи влади, освіта, охорона здоров'я та ін.)» [6].

Нобелівський лауреат Л. Клейн основною відмінною рисою конкурентоспроможної економіки висуває наявність стійких темпів економічного зростання в 3–4% на рік, що має забезпечувати неухильне підвищення рівня життя [7]. Звісно, для окремих країн, передусім тих, що розвиваються, орієнтованих на стратегію наздоганяючого розвитку, теза про «оптимальні» темпи економічного зростання в 3–4% є спірним. Так, для Китаю такі темпи повинні становити, за оцінками експертів, не менше ніж 7% на рік, щоб за інших рівних умов рівень життя у цій країні відповідав аналогічним показникам найбільш розвинених держав світу.

Існує низка визначень конкурентоспроможності країни, що відображають її суть через вплив тих чи інших факторів. Так, Я.М. Росс визначає конкурентоспроможність економіки через «додану вартість, яку привносить у товар НДДКР» [8].

За визначенням М. Гельвановського, конкурентоспроможність – це здатність компаній, галузей, регіонів і націй створювати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції [9]. У цьому разі конкурентоспроможність включає елементи продуктивності, ефективності й прибутковості. Однак самі по собі вони не є вичерпними і не задають кінцевої мети. Це – потужні засоби досягнення зростання рівня життя і матеріального добробуту, тобто інструмент для вирішення завдань.

Ю. Куренков та В. Попов [10] вважають, що конкурентоспроможність країни на національному ринку (національна конкурентоспроможність у ринковій системі) – це здатність національної економіки виробляти і споживати товари і послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, а результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення за дотримання міжнародних екологічних стандартів. Критеріями конкурентоспроможності виступають: позитивний баланс зовнішньої торгівлі, платіжний баланс; зростання золотовалютних резервів; зростання освітнього рівня, економічна інфраструктура, якість життя. Очевидними перевагами цього підходу до визначення конкурентоспроможності є те, що автори пропонують урахувати не тільки виробництво, а й споживання, і вказують на необхідність урахування екологічного чинника.

На нашу думку, наведені визначення анітрохи не суперечать один одному, оскільки відображають різні аспекти проблеми конкурентоспроможності національної економіки. Представлені концепції дають змогу стверджувати, що визначення конкурентоспроможності має досить широкі рамки охоплення, включає низку аспектів не тільки власне економічної політики, а й питання соціального та екологічного розвитку країни.

На основі розглянутих визначень сутності національної конкурентоспроможності країни виділили низку істотних характеристик цієї концепції.

По-перше, національна конкурентоспроможність країни – об'єктивний процес, що відображає безперервність і динамічність розвитку економічної системи. Відповідно, конкурентоспроможність вимагає постійного моніторингу і підтримки на відповідному рівні шляхом розроблення й упровадження коригувальних впливів у рамках державної політики, стратегії компаній і т. д.

По-друге, конкурентоспроможність країни безпосередньо залежить від рівня конкурентоспроможності вітчизняних компаній і вироблених ними товарів, що користуються попитом як на міжнародному, так і на національному ринках. Більше того, ефективність виробництва, розподілу і реалізації товарів включає як здатність економічних інститутів формувати сприятливі умови, так і можливість фірм і галузей скористатися цими умовами для створення й утримання конкурентних переваг.

По-третє, міжнародна конкурентоспроможність економіки в рамках економічної політики розглядається як центральна проблема і найважливіший інструмент підвищення рівня життя і поліпшення суспільного добробуту. В кінцевому підсумку мета підвищення міжнародної конкурентоспроможності для жителів країни – високий рівень соціального розвитку і стійкі темпи економічного зростання в довгостроковій перспективі, підтримка соціально-політичної і правової стабільності суспільства.

По-четверте, сучасні концепції та стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки будуються на базі інноваційної спроможності країни, її розвинутого науково-технічного потенціалу, продуктивності використання ресурсів, що виражається у вартості віддачі від одиниці праці або капіталу. При цьому країна здатна збільшувати (або зберігати наявну) свою ринкову частку в тих товарних категоріях, які визначають її міжнародну спеціалізацію, а також формувати нові ніші на світовому ринку високотехнологічних товарів. Зазначені характеристики необхідно розглядати у взаємозв'язку і динаміці. Кожна з них повинна бути конкретизована певним набором ознак і показників, що дають змогу судити про рівень розвитку властивості конкурентоспроможності конкретної країни.

У кінцевому підсумку формування конкурентоспроможності як найважливішої комплексної властивості економіки тісно пов'язане з якісними характеристиками інвестування, ступенем її інноваційності, реальними можливостями переходу на більш високі технологічні рівні.

Багато авторів розглядають поняття національної конкурентоспроможності як здатність країни забезпечувати сталий економічний розвиток. У своїх працях Дж. Сакс зазначає, що конкурентоспроможність національної економіки характеризується наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших макроекономічних характеристик, які визначають стабільне економічне середовище [11].

Фахівці ОЕСР визначають це поняття як ступінь здатності країни виробляти товари і послуги, що відповідають світовим вимогам, за одночасного збереження або підвищення протягом тривалого часу реальних доходів своїх громадян в умовах вільного і справедливого ринку [12]. У такому контексті Щорічник світової конкурентоспроможності аналізує, як країни і підприємства управляють сукупністю своїх конкурентних переваг, щоб досягти добробуту або прибутку [13].

А.Ф. Мельник у своїх роботах, присвячених цьому питанню, визначає конкурентоспроможність національної економіки як можливість економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка проявляється у значному суспільному ефекті. Її характеризують із позицій ресурсного, факторного та рейтингового підходів [14].

Т.В. Хворост дає таке визначення досліджуваної категорії: «Національну конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни до створення умов, у яких підприємства можуть генерувати стійке зростання економіки, забезпечувати довгострокову прибутковість та створення робочих місць» [14].

На думку М.І. Синюченко, «національна конкурентоспроможність – це спроможність країни створювати правові, інфраструктурні, наукові, фінансові й у цілому весь спектр інституційних умов, які дають змогу економіці розвиватися динамічно, використовуючи інноваційні технології на всіх рівнях, і на цьому фундаменті створювати умови для збільшення добробуту громадян країни та підвищення соціально-економічної результативності, яка виявляється у високому суспільному ефекті» [15, с. 16–17].

Узагальнюючи різні трактовки поняття «національна конкурентоспроможність», слід відзначити, що на сучасному етапі еволюції людства відбувається становлення нової економіки (економіки знань), де знання та компетенції набувають статусу основних виробничих ресурсів, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес, і цей факт потрібно враховувати під час формування даного визначення. Відомий американський економіст Р. Флорида стверджує, що кінець ХХ – початок ХХІ ст. характеризується зміною соціально-економічної формації, а саме переходом від індустріальної до креативної економіки, основою якої виступають інтелектуальний потенціал, знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень. Він зазначає, що сьогодні у промислово розвинених країнах у середньому 25–30% зайнятих працює у креативному секторі (тобто у таких сферах, як НДДКР, науково-технологічні галузі промисловості, правова та фінансова діяльність, охорона здоров'я, мистецтво, музика, культура, дизайн), причому ця частка постійно зростає [16].

Зазначимо, що країна, створюючи середовище, яке сприяє активізації креативних здібностей власного населення і залученню іноземних фахівців, прискорює темпи інтеграції до глобальних інформаційно-комунікаційних та виробничих мереж. Як стверджує американська дослідниця А. Саксеніан, це пояснюється високою потребою високоосвічених працівників у міжнародному спілкуванні, співробітництві, обміні досвідом тощо [16]. Досягнення глобального лідерства країнами повинно базуватися на мобілізації креативного потенціалу власного населення, заснованого на політиці створення привабливих умов проживання та праці для висококваліфікованих робітників.

Роль освіти у формуванні національної конкурентоспроможності постійно зростає. За словами Л. Тюрлоу, професора економіки Нью-Йоркського університету, «в XXI столітті освіта та кваліфікація робочої сили стануть домінуючим зняряддям конкуренції» [14].

Освіта стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності економіки держави, капіталом, який концентрується розвиненими державами для утримання монополії в геополітичному просторі. Так Консультативний комітет із промислових досліджень і розвитку Комісії Європейського Союзу в докладному дослідженні кваліфікаційного рівня робочої сили в Європі прийшов до такого висновку: «Без конкурентоспроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої – конкурентоспроможної економіки» [17].

Висновки. Отже, національна конкурентоспроможність в епоху економіки знань – це здатність країни забезпечити високу соціальну спрямованість національної економіки, підвищення її рівня соціально-економічної результативності та збільшення добробуту громадян країни відносно зовнішніх аналогів на базі сталого економічного зростання шляхом використання інноваційних технологій, розвитку людського капіталу та інтелекту нації.

Список використаних джерел:

1. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В.В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 106–119.
2. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Инфра-М, 2000. – 458 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 1993. – 947 с.
4. Global Competition: The New Reality, Report of the President's Commission on Competitiveness. – Vol. 2. – Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1985.
5. Institute of Management Development, IMD [Online]: <http://www.imd.org>.
6. Совет по национальной конкурентоспособности [Online]: <http://www.conc.org>.
7. Competitiveness: 23 Leaders speak out // Harvard business review. Boston, 1997. – Vol. 55. – № 4. – P. 108–123.
8. Ross S.M. Successful! R. and D. management: catalyst for competitive advantage // Vital speeches of the day. – N.Y., 1986. – Vol. 52. – № 12. – P. 374–378.
9. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность России в 90-е годы: межстрановой макроэкономический анализ / М.И. Гельвановский. – М.: ИМЭМО РАН, 2000. – 125 с.
10. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / Ю.В. Куренков [и др.]. – М.: ИМЭМО РАН, 2003. – 150 с.
11. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж.Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен; пер. с англ. – М.: Инорра, 1996. – 848 с.
12. Global Competitiveness Yearbook, 2001. – P. 43 [Online]: <http://www.weforum.org/gcr/Fundamentals.pdf>.
13. Arturo Bris (2015), Revisiting the Fundamental.s of Competitiveness: A Proposal «IMD World competitiveness yearbook 2015». – P. 492–497 [Online]: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf>.
14. Хворост Т.В. Стан конкурентоспроможності національної економіки України / Т.В. Хворост // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 145–148.
15. Синюченко М.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання / М.І. Синюченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 14–17.
16. Брикова І.В. Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань / І.В. Брикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html/>.
17. Мартынюк Е.А. Прикладные проблемы формирования инновационной экономики России / Е.А. Мартынюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml>.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению понятия национальной конкурентоспособности. На основе изучения различных позиций зарубежных и отечественных ученых обобщенно понятие национальной конкурентоспособности в эпоху экономики знаний. Национальную конкурентоспособность можно определить как способность страны обеспечить устойчивый экономический рост и высокую социальную направленность национальной экономики. Исследованы факторы национальной конкурентоспособности в условиях глобализации мировых рынков. Обосновано, что образование становится важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности экономики государства.

Ключевые слова: национальная экономика, конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, конкурентные преимущества, образование.

Summary. In the article the approaches to the definition of national competitiveness are considered. On the basis of various points of view of foreign and domestic scientists conclusions are made on the generalization of the concept of national competitiveness in the epoch of economics knowledge. National competitiveness can be defined as the ability of the country to ensure sustainable economic growth and a high social orientation of the national economy. Factors of national competitiveness in conditions of globalization of world markets were studied. It is substantiated that education becomes the most important factor in ensuring the competitiveness of the state economy.

Key words: national economy, competitiveness, national competitiveness, competitive advantages, education.

Черноіванова Г. С.
кандидат економічних наук, докторант,
доцент менеджменту та бізнесу
Харківського національного університету
імені Семена Кузнеця

Chernoivanova A. S.
Candidate of Economic Science,
Doctoral, Associate Professor of «Management and Business» Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ СКЛАДНИКОМ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ZASADI UPRAVLINNYA INNOVATSINNOY STORAGE FACILITIES

Анотація. У статті узагальнено теоретичні положення щодо сутності понять «управління», «інновація», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею». Уточнено визначення понять «управління», «інновація», «управління інноваціями», «інноваційна праця», «управління інноваційною працею». Визначено особливості формулювання функцій, принципів та підходів до управління інноваційним складником підприємства. Встановлено взаємозв'язок сутності та категорій «управління», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею» в сучасних умовах. Обґрунтовано інструментарій управління інноваційним складником підприємства.

Ключові слова: підприємство, управління інноваціями, інновація, інноваційна праця, управління інноваційним складником підприємства.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України потребує активізації інноваційної діяльності на всіх економічних рівнях для підвищення конкурентоспроможності країни та її інтеграції у світову економічну систему. Об'єктивна необхідність посилення інноваційного характеру виробничої діяльності в період трансформаційних процесів зумовлює особливу значущість проблеми активізації інноваційного складника підприємства, насиченості процесу управління, змісту інноваційної праці, її наповнення новими компонентами.

Разом із тим складна ситуація у сфері інноваційної діяльності в Україні зумовлює необхідність застосування системного підходу до управління інноваційним складником підприємства на засадах використання різноманітних організаційних та економічних важелів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та методичні аспекти управління інноваціями знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та закордонних учених: П. Милгрона, Дж. Робертса, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікової, О.Г. Черепа, О.В. Ткаченко, А.А. Турила, О.С. Єфремова, К.О. Сорокі, В.І. Покотилової, А.С. Полянської, А.О. Длігача, М.М. Меркулова, А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевої, Н.А. Саломатіна, А. Файоля та ін. Однак єдиної точки зору щодо змісту цих економічних категорій досі немає.

У роботі А.В. Череп, Л.Г. Олейнікової, О.Г. Черепа, О.В. Ткаченко [1] досить ґрунтовно визначено зміст понять «управління» та «управління інноваціями». Деякі автори [2] пов'язують поняття «управління інноваціями» з організаційним контекстом. М.М. Ермошенко та Л.М. Ганущак-Єфіменко [3], крім наведеного нижче трактування даної дефініції, пов'язують управління інноваціями з інноваційним аспектом. Такі автори, як Г.Г. Лазутін, В.І. Покотилова, Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.О. Ярмоленко [4; 5] також уважають, що управління інноваціями – це управління інноваційними процесами.

Однак, на нашу думку, це визначення звужує поняття управління інноваціями. Зокрема, автори, на жаль, залишають поза увагою категорію «управління інноваційною працею».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки ми у дефініцію «інноваційний складник» включаємо сполучення інновацій та інноваційної праці, то необхідно дати трактовку категорійного інструментарію, уточнити взаємозв'язки між окремими категоріями та визначити єдину методологію управління нею.

Мета статті полягає у встановленні взаємозв'язку між ключовими категоріями «управління», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею» в сучасних умовах на основі систематизації взаємозв'язків та уточнення їх змісту.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1) узагальнити теоретичні положення щодо сутності понять «управління», «інновація», «інноваційна праця», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею»;

2) уточнити сутність понять «управління», «управління інноваціями», «інновація», «інноваційна праця» та «управління інноваційною працею»;

3) обґрунтувати інструментарій управління інноваційним складником підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки в економічній літературі [1–28] відсутня чіткість у формулюванні категорій «управління», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею», то було узагальнено діючі підходи до управління інноваціями та управління інноваційною працею, що дало змогу зробити такі висновки.

Теоретичний базис управління інноваційним складником підприємства спирається на сучасне розуміння сутності управління інновацією як системи, в якій подано обґрунтування нових підходів, принципів та функцій управління.

Ефективне управління підприємством на базі інноваційного підходу передбачає детальний перегляд наявних визначень категорій «інновація», «управління», а також вироблення специфічних підходів, принципів та функцій управління. Для цього необхідно системно узагальнити формулювання понять «інновація», «управління підприємством», «управління інноваціями», проаналізувати загальноприйняті підходи, принципи та функції управління, виділити підходи, принципи та функції, які безпосередньо впливають на розвиток підприємства на основі інновацій та інноваційної праці. Управління підприємством на базі інноваційного характеру його розвитку вимагає розуміння його особливостей, формування специфічних підходів, принципів та функцій.

Доцільно провести узагальнення сучасного розуміння сутності управління в сучасних економічних працях. Спочатку на основі поглибленого морфологічного аналізу можна зробити такі висновки.

Більшість авторів розглядає «управління» як процес. До них належать А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп, О.В. Ткаченко, О.А. Турецький, М.М. Меркулов, А.О. Длігач, О.Ю. Оболенський, В.Г. Щорін, П. Милгром, Дж. Роберт, О.С. Єфремов, Однак О.К. Єфремов та О.А. Турецький визначають управління також як діяльність. А.О. Длігач та М.М. Меркулов також розуміють управління як діяльність. У Великому економічному словнику за редакцією А.Н. Азриліяна управління розглядається як «керівництво, спрямування будь-якої діяльності» [6]. Схоже визначення подає К.О. Сорока, яка визначає управління «як сферу людської діяльності, яка виникла в результаті розподілу праці для ... досягнення певних цілей» [7]. При цьому вона пропонує ще друге визначення: «Управління – це спрямована координація та організація об'єкта управління» [7]. В.І. Покотилова розглядає управління як цілеспрямовану дію. А.С. Полянська визначає управління як систему управління ресурсами для досягнення визначених цілей. В.І. Тимцуник, В.С. Ціпурина, Н. Тарнавська визначили управління також як систему, але ця система, на їхню думку, повинна бути заснована на інноваціях. Тільки Н. Тарнавська пов'язує цю систему з управлінськими інноваціями, а В.І. Тимцуник та В.С. Ціпурина – з інноваційним підходом. У словнику-довіднику [8] словосполучення «система управління» замінено на «систему впливів». І.П. Філіпшин уважає [9], що «управління – це вибір та реалізація комплексу впливів». Інші автори [10; 11] під управлінням розуміють вплив суб'єкта на людей та економічні суб'єкти для досягнення поставлених цілей. До цієї групи вчених належать А.Г. Поршнев, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. В Енциклопедичному словнику з управління організацією [7] позначено, що «управління – це вплив суб'єкта на все те, що він намагається підкорити своїй волі, трансформувати, спрямувати на досягнення поставленої цілі». Таким чином, перераховані вище автори розуміють під управлінням вплив. На відміну від них З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін, В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова вказують, що управління є управлінською функцією.

О.С. Єфремов розглядає управління з трьох позицій: як особистий вид діяльності високоорганізованих систем, який забезпечує досягнення певної мети; як наукову категорію, де зафіксовано загальні теоретичні поняття та достатньо суттєві властивості наявних у системі відносин; як процес, під час якого досягається виконання сукупності функцій управління.

Таким чином, узагальнюючи проведений морфологічний аналіз, слід підкреслити, що поняття «управління» визначають як: процес, діяльність, систему управління, управлінську функцію, вплив, науку, сукупність навичок, умінь та ін. Таким чином, визначення управління будується відповідно до мети кожного дослідника. Можна виявити такі підходи до форму-

лювання дефініції «управління» на основі проведеного морфологічного аналізу: більш за все дослідники використовують під час визначення поняття «управління» ключове слово «процес» (25,8% з аналізованих понять). Такі ключові слова, як «вплив» та «діяльність», використовуються однаково в процентному співвідношенні (9,7%). Ключове слово «діяльність» також використовується під час трактування сутності управління в іншому контексті (наприклад, вид діяльності, сфера людської діяльності, продукт діяльності). На третьому місці за частотою звернення належить ключовим словам «система управління», «управлінські функції» (6,5%). Інші автори пов'язують «управління» з такими ключовими словами, як «керівництво», «наука», «наукова категорія», «спрямована координація та організація об'єкта», «цілеспрямована дія», «система впливу», «сукупність навичок, умінь».

У табл. 1 розглянуто порівняння ключових слів у визначенні дефініції «управління».

Таблиця 1

**Порівняння ключових слів
у визначенні дефініції «управління»**

№ п/п	Ключові слова	Автор
1	Вплив, система впливів, комплекс впливів	1. Енциклопедичний словник 2. Економічна енциклопедія 3. А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк 4. Словник-довідник 5. І.П. Філіпшин
2	Процес	1. Великий економічний словник 2. О.Ю. Оболенський 3. В.Г. Щорін 4. П. Милгром, Дж. Робертс 5. А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.Г. Череп, О.В. Ткаченко 6. О.С. Єфремов 7. О.А. Турецький
3	Вид діяльності, сфера діяльності, діяльність	1. О.С. Єфремов 2. О.А. Турецький 3. К.О. Сорока 4. М.М. Меркулов 5. А.О. Длігач
4	Спрямування	1. Великий економічний словник 2. К.О. Сорока 3. А. Файол
5	Управлінські функції	1. В.М. Хобта, У.В. Лаврик, Ю. Попова, О.Ю. Шилова 2. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатина
6	Система управління, система управлінських інновацій	1. А.С. Полянська 2. В.І. Тимцуник, В.С. Ціпурина 3. З.Н. Тарнавська
8	Наукова категорія, наука	1. О.С. Єфремов 2. М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова
9	Різновид енергоінформаційної взаємодії	Н.М. Сіренко
10	Сукупність навичок, умінь	А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко
11	Продукт діяльності	М.М. Меркулов
12	Дія, спрямована на об'єкт	В.І. Покотилова

Джерело: складено автором на основі [1–22]

На основі проведеного аналізу порівняння ключових слів дефініції «управління» (табл. 1) отримані такі результати: 1) найчастіше дослідники використовують ключове слово «процес» (25% з аналізованих авторів); 2) друге місце за частотою використання (16,7%) належить ключовим словам «вплив» та «діяльність»; 3) третє місце за частотою використання (12,5%) належить сполученням «система управління» та «спрямування»; 4) на четвертому місці – ключові слова «наука» та «управлінські функції» (8%). Усі інші ключові слова використовуються однаково в процентному співвідношенні.

У процесі управління інноваційним складником підприємства необхідно узагальнити діючі підходи до визначення сутності категорії «інновація»

На основі проведеного аналізу порівняння ключових слів дефініції «інновація» отримані такі результати: найчастіше дослідники використовують ключове слово «результат» (45,7% з аналізованих авторів); друге місце за частотою використання (43%) належить ключовому слову «процес»; третє місце (31,4%) – ключовому слову «нововведення»; на четвертому місці – ключове слово «зміна» (25,7%). Ключове слово «діяльність» використовується 14,2%; «технологія» – 11,4%, словосполучення «використання результатів» та «використання нових ідей» використовуються однаково у процентному співвідношенні – 8,6%. Усі інші ключові слова використовуються рідко.

У нашому дослідженні під інноваціями будемо розуміти комплексний процес, який передбачає впровадження,

використання, розповсюдження та комерціалізацію нововведень для задоволення наявних ринкових потреб або формування нових,

Узагальнення підходів до управління інноваціями дало змогу виявити, що найбільш важливими є системний, ситуаційний, процесний та функціональний підходи.

У зв'язку із застосуванням функціонального підходу до категорій «управління» та «управління інноваціями» необхідно узагальнити наявні функції управління, а потім виділити функції управління інноваціями та управління інноваційною працею, визначити відмінності між функціями управління та управління інноваціями. Розглянемо особливості реалізації функцій управління інноваціями. До функцій управління інноваціями та інноваційною працею будемо відносити загальні функції управління: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання. Але, на нашу думку, зміст функцій управління інноваціями та інноваційною працею будуть відрізнятися від загальних функцій управління, тому в нашому дослідженні під управлінням будемо розуміти вид діяльності, який реалізується через функції планування, контроль, організацію та мотивацію та спрямовує діяльність людей у процесі досягнення поставлених цілей.

Слід відзначити, що сучасні погляди вчених, фахівців і практиків до визначення сутності управління інноваціями не відображають парадигми управління. Деякі автори замість сутності управління інноваціями дають визначення управління інноваційною діяльністю або управління інноваційним процесом, інші – інновації у сфері управління (табл. 2). Багато

Таблиця 2

Аналіз поняття «управління інноваціями» в роботах сучасних учених

№ п/п	Автор	Ключові слова	Підхід
1	2	3	4
1	В.В. Стадник, Н.А. Йохна	Невід'ємна частина загального управління	Організаційний
2	В.І. Покотилова	Комплекс заходів щодо стимулювання та реалізації інноваційних ідей	Організаційний
3	А.В. Череп, Л.Г. Олейникова, А.Г. Череп, А.В. Ткаченко	Система управління інноваціями	Системний
4	В.І. Покотилова	Сфера управління підприємством	Організаційний
4	Н.Н. Єрмошенко,	Невід'ємний складник діяльності	Діяльнісний
5	Л.М. Ганущак-Єфименко	Невід'ємна частина виробничої діяльності	
6	С.Н. Ілляшенко, О.А. Біловодська	Відповідно до функціональної схеми підприємства	Функціональний
7	Г.І. Лазутин	Управління інноваційними процесами	Організаційний
8	В.І. Покотилова	Система управління інноваційними процесами	Системний
9	Ю.Ю. Буркніков, Н.В. Полищук, В.О. Ярмоленко	Управління інноваційними процесами	Організаційний
10	Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Полищук, В.О. Ярмоленко	Складова частина управління виробничою системою Управління сукупністю інноваційних процесів	Системний Організаційний
11	О.Е. Кузьмин, І.В. Алексєєв, Л.П. Сай, О.О. Коц	Розроблення та реалізація інноваційної стратегії	Стратегічний
12	І.Р. Бузько, О.В. Варатанов, Г.О. Голубенко	Розроблення інноваційної стратегії	Стратегічний
13	А.В. Шевченко	Розроблення інноваційної стратегії	Стратегічний
14	Л.І. Чернобай, П.Б. Кишеня	Впровадження інших організаційно - технічних рішень	Технічний
15	О.Е. Кузьмин, Л.І. Чернобай, А.О. Босак, І. Пащенко	Функція менеджменту	Функціональний
16	В.А. Василенко, В.Г. Шматько	Нові підходи та методи щодо організації управління	Організаційний
17	І. Бузько,	Процес управління	Процесний
18	С. Співак	Процес впливу	Процесний
19	А.А. Турило	1. Складник загальної системи управління 2. Визначення методів впливу і науково-прикладних засад	Системний

Джерело: складено автором на основі [1–3; 5; 22–27]

економістів вважають, що управління інноваціями – це управління інноваційним процесом. Але необхідно підкреслити, що процесний підхід не відображає сутності управління інноваціями, оскільки не розглядає при цьому інші контексти.

Результати морфологічного аналізу сутності поняття «управління інноваціями» на основі робіт сучасних учених [1–3; 5; 22–27] представлено в табл. 2.

Отже, у результаті узагальнення проведеного морфологічного аналізу отримано такі результати: під час визначення поняття «управління інноваціями» найчастіше дослідники використовують ключове словосполучення «розроблення інноваційної стратегії» (18% з аналізованих понять); на другому місці (11%) – «управління інноваційним процесом», «процес» і «частина управління виробничою системою». Усі інші ключові слова (табл. 2) використовуються однаково в процентному співвідношенні.

Таким чином, слід констатувати, що в наявних публікаціях (табл. 2) немає єдиного підходу до управління інноваціями. У нашому дослідженні під час визначення дефініції «управління» та «управління інноваціями» будемо базуватися на принципах процесного та стратегічного підходів, тому категорію «управління інноваціями» потрібно розглядати як із погляду процесного підходу, так і в контексті загальної стратегії підприємства, а також у виробничому й організаційному контекстах.

У нашому дослідженні під управлінням інноваціями будемо розуміти складник загальної системи управління підприємством, яка розглядається в процесному та стратегічному аспектах для досягнення цілей підприємства.

Оскільки методологія управління інноваційним складником підприємства опирається на сучасне розуміння сутності управління як системи, виникає необхідність обґрунтування принципів управління. Для управління інноваціями потрібно використати як загальні принципи управління (цілеспрямованості, системності, цілісності, альтернативності, ієрархічності, динамічності, планованості [1–3; 5; 29]), так і специфічні принципи управління (системності, комплексності, гнучкого реагування, обґрунтованого ризику на всіх етапах життєвого циклу інновацій, структурності, орієнтації переважно на інновації).

Під час управління інноваційною працею необхідно брати до уваги сутність дефініції «інноваційна праця». Під інноваційною працею розуміємо специфічну форму трудової діяльності творчого змісту, коли працівники знаходяться в процесі постійного наукового пошуку нових рішень, підходів до вирішення неявних проблем, результатом чого є творчий доробок, який матеріалізує у собі творчі ідеї на всіх етапах життєвого циклу та втілюються у створенні нової техніки, технології, продукції, послуг; поширенні номенклатури; поліпшенні якості продукції; вдосконалення технології, методів управління тощо.

Управління інноваційною працею необхідно розглядати в комплексі з нормуванням та організацією інноваційної праці. Нормування інноваційної праці повинно бути обов'язковим для всіх категорій управлінського персоналу з диференціацією за видами інноваційних трудових операцій. Функції управління інноваційною працею ідентичні функціям управління інноваціями: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання. Функції управління інноваційною працею відрізняються від загальних функцій управління тільки за змістом.

Висновки. Наукова новизна одержаних результатів складається у такому:

1) узагальнено теоретичні положення щодо сутності понять «управління», «інновація», «управління інноваціями» та «управління інноваційною працею»;

2) уточнено визначення понять «управління», «інновація», «управління інноваціями», «інноваційна праця», «управління інноваційною працею»;

3) визначено особливості формулювання функцій, принципів та підходів до управління інноваційним складником підприємства;

4) обґрунтовано інструментарій управління інноваційним складником підприємства.

Майбутнім напрямом дослідження у цій предметній галузі може стати обґрунтування теоретичного підходу до формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним складником підприємства.

Список використаних джерел:

1. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі реінжинірингу : [монографія] / А.В. Череп [та ін.]. – Запоріжжя : ЗНУ, 2009. – 270 с.
2. Стадник В.В., Йохна М.А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навчальний посібник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
3. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. Економіка та управління інноваційною діяльністю : [навчальний посібник] / М.М. Єрмошенко, Л.М. Ганущак-Єфіменко. – К. : Національна академія управління, 2011. – 528 с.
4. Покотилова В.І. Управління інноваційною діяльністю в аграрному виробництві : [монографія] / В.І. Покотилова. – Київ : ННЦІАЕ, 2008. – 304 с.
5. Буренніков Ю.Ю. Управління інноваційною діяльністю в промисловості: сутність, особливості розвитку, шляхи вдосконалення : [монографія] / Ю.Ю. Буренніков, Н.В. Поліщук, В.В. Ярмоленко. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 184 с.
6. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна ; 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
7. Сорока К.О. Управління маркетинговою діяльністю на підприємствах машинобудування : [монографія] / К.О. Сорока. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2013. – 172 с.
8. Управление предприятием: словарь-справочник. – М. : Профиздат, 1990. – 336 с.
9. Филиппин И.В. Развитие промышленного предприятия: целеполагание и управление изменениями : [монография] / И.В. Филиппин. – Донецк, 2012. – 316 с.
10. Управление организацией : [учебник] / Под. ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина ; 3-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 716 с.
11. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
12. Милгром П., Робертс Дж. Економіка, організація та менеджмент : в 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб. : Економічеська школа, 1999. – 644 с.
13. Єфремов О.С. Управління інноваційним розвитком підприємства: аспекти методології : [монографія] / О.С. Єфремов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. – 504 с.

14. Турецкий О.А. Предприятие в рыночной экономике : [монография] / О.А. Турецкий. – Одесса : Феникс, 2010. – 404 с.
15. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями : [монографія] / М.М. Меркулов. – Одеса : Фенікс, 2008. – 344 с.
16. Длігач А.О. Стратегічне маркетингове управління : [монографія] / А.О. Длігач. – Київ : Алерта, 2012. – 272 с.
17. Fayol H. General and Industrial Management / H. Fayol, I. Grai. – New York: Ieee. 1984. – 112 p.
18. Полянська А.С. Використання ситуаційного підходу в управлінні розвитком підприємства : [монографія] / А.С. Полянська. – Івано-Франківськ : Акцент, 2011. – 432 с.
19. Тимцуник В.І., Ціпуринда В.С. Побудова системи управління підприємства на засадах інноваційного підходу / В.І. Тимцуник, В.С. Ціпуринда // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 10–25.
20. Тарнавська Н. Управління інноваціями у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України / Н. Тарнавська // Зб. наукових праць Тернопільського національного економічного університету: Управлінські інновації. – 2012. – Вип. 1. – С. 52–58.
21. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : [монографія] / Н.М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.
22. Покотилова В.І. Управління інноваційною діяльністю в аграрному виробництві : [монографія] / В.І. Покотилова – Київ : ННЦІАЕ, 2008. – 304 с.
23. Лазутін Г.І. Форми, методи та інструменти реалізації інноваційної політики / Г.І. Лазутін // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6 (24). – С. 50–57.
24. Економіка інноваційного підприємства : [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін [та ін.] ; 2-е вид. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. – 390 с.
25. Бузько И., Спивак С. Управление инновациями на предприятии / И. Бузько, С. Спивак // Бизнес Информ. – 1998. – № 6. – С. 69–72.
26. Чернобай Л.І., Кишеня П.Б. Інновації в системі управління: сутність та особливості впровадження / Л.І. Чернобай, П.Б. Кишеня // Наука й економіка. – 2011. – Вип. 1 (21).
27. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент : [навчальний посібник] / В.О. Василенко, В.Г. Шматько ; за ред. В.О. Василенко. – Київ : ЦУЛ ; Фенікс, 2003. – 440 с.
28. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства : [монографія] / А.А. Турило. – Кривий Ріг : Вид. Козлов Р.А., 2017. – 307 с.
29. Семенча І.Є. Фунціонування керуючої системи підприємства: теретичні основи та моделювання : [монографія] / І.Є. Семенча. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2012. – 276 с.

Аннотация. В работе обобщены теоретические положения сущности понятий «управление», «инновация», «управление инновациями» и «управление инновационным трудом». Уточнены определения «управление», «инновация», «управление инновациями», «инновационный труд», «управление инновационным трудом». Определены особенности формулировки функций, принципов и подходов к управлению инновационной составляющей предприятия. Установлена взаимосвязь сущности и категорий «управление», «управление инновациями» и «управление инновационным трудом» в современных условиях. Обоснован инструментарий управления инновационной составляющей предприятия.

Ключевые слова: предприятие, управление инновациями, инновация, инновационный труд, управление инновационной составляющей предприятия.

Summary. The paper summarizes the theoretical positions of the essence of "management", "innovation", "management of innovation" and "management of innovative work"; the definitions of "management", "innovation", "innovation management", "innovative work", "management of innovative work"; specific features of the formulation of functions, principles and approaches to management of the innovative component of the enterprise; the interconnection of essence and categories "management", "management of innovations" and "management of innovative work" in modern conditions is established; the toolkit of management of an innovative component of the enterprise is proved.

Key words: enterprise, innovation management, innovation, innovative work, management of the innovative component of the enterprise.

Чичуліна К. В.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Касмініна К. О.

*студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Chichulina K. V.

*Ph.D., Associate Professor of Enterprise Economics
and Leadership Department
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Kasminina K. O.

*Student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

ОЦІНКА РИЗИКОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ

ESTIMATION OF SUCROSE ENTERPRISES RISK SUSTAINABILITY

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи ризикостійкості підприємства, визначено її роль та значення у діяльності підприємства, індикатори її визначення. Відповідно до розглянутих підходів до характеристики ризикостійкості підприємства, виокремлено декілька її різновидів, а саме: фінансову стійкість, статичну економічну стійкість, динамічну економічну стійкість та стійке економічне зростання підприємства, надано сутнісну характеристику та пріоритетний тип його розвитку. Для кожного виду стійкості зазначено основні цільові індикатори функціонування підприємства за різних типів економічної стійкості. Індикатори визначають ті сфери і напрями діяльності підприємства, на які спрямовується найбільше зусиль з утримання відхилень значень параметрів функціонування від обраного рівня в умовах впливу різноманітних негативних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Виконано діагностику ризикостійкості підприємства цукрової галузі. Сформовано напрями і шляхи підвищення ризикостійкості підприємства.

Ключові слова: ризикостійкість, ризикозахищеність, ризик, ресурсний потенціал, стійкість.

Постановка проблеми. Особливістю підприємницької діяльності є наявність широкого кола підприємницьких ризиків, породжуваних невизначеністю підприємницького середовища. У ринковій економіці цільовою установкою, стимулом підприємницької діяльності є отримання прибутку, прагнення до досягнення його максимальної величини в конкретних умовах господарювання. Неможливість безризикового ведення підприємницької діяльності вимагає від суб'єктів підприємництва постійного обліку можливих наслідків прийнятих рішень. Ці рішення мають розглядатися з погляду впливу сукупності ризиків, супутніх підприємницької діяльності, що потребує вироблення в процесі управління заходів, спрямованих на запобігання та зниження найбільш небезпечних ризиків. Нині не існує достатньо розробленого і певною мірою універсального механізму управління господарськими ризиками, що спонукає кожний суб'єкт господарювання розробляти та застосовувати індивідуальний комплекс заходів щодо мінімізації впливу ризиків. Таким чином, виникає нова економічна категорія «ризикостійкість» – стійкість до впливу економічних ризиків, тобто низька чутливість, що досягається за допомогою адекватних і ефективних підприємницьких рішень. Однак попри безумовну практичну значущість ризикостійкості цій проблемі приділяється недостатня увага, зокрема щодо визначення адекватних індикаторів ризикостійкості, розроблення методів та моделей управління ризикостійкістю, формування ефективних напрямів

підвищення ризикостійкості підприємств. Отже, у сучасних умовах господарювання діагностика та управління ризикостійкістю підприємства набувають великого значення, оскільки саме від ризикостійкості істотно залежать отримання кінцевого результату (прибутку) та ефективності діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню цієї проблеми присвячено наукові роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, як: А.П. Альгіна, І.Т. Балабанова, В.В. Вітлінський, Н.М. Внуков, В.М. Гранатурова, М.В. Карпунцов, Т.С. Клебанов, Г.Б. Клейнер, О.М. Ляшенко, А. Мура, К. Хларден, Д.А. Штефаніч, О.І. Ястремський та ін.

У більшості наукових праць стійкість системи (підприємства) розглядається з погляду збереження або повернення до рівноважного стану. При цьому розглядається як статична (зі збереженням початкових параметрів системи), так і динамічна (розвиток системи без значного відхилення від заданої траєкторії) рівновага. Деякі дослідники акцентують увагу на ресурсній забезпеченості або економічному потенціалі підприємства, що використовується для збереження його стійкості.

Мета статті полягає у визначенні індикаторів ризикостійкості, оцінці ризикостійкості підприємств цукрової галузі та наданні пропозицій щодо підвищення ризикостійкості на досліджуваному підприємстві, а саме ПП «Ланнівський цукровий завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств за умов ринку характеризується, насамперед, певним рівнем економічної свободи суб'єктів господарювання. Однак свобода одного учасника ринкових відносин лімітується правами та економічною свободою інших суб'єктів господарювання, які прагнуть передусім власної вигоди. Вирішення головних проблем реалізації стратегії управління стійким розвитком підприємства згідно з високими темпами змін зовнішнього середовища, викликаними невинним потоком інформації, а також невстановленими та динамічними умовами функціонування, зумовлює необхідність дослідження ризикостійкості підприємства.

Ризикостійкість підприємства розглядається як складник загальної стійкості підприємства, єдина характеристика підприємства як відкритої соціально-економічної системи, що характеризує загальні можливості ефективного, рівноважного та безперервного функціонування підприємства, протистояння ризикам усупереч їхньому негативному впливу, та визначається за двома важливими параметрами: вірогідністю виникнення ризикової ситуації на підприємстві та рівнем компетентності персоналу та підприємства у вирішенні проблем протистояння ризику та забезпечення реалізації стратегії стійкого розвитку.

Розглядаючи поняття ризикостійкості та його сутність, необхідно розглянути характеристики категорії «стійкість» загалом та визначення її основних видів.

Комплексність пояснення категорії «стійкість» призводить до наявності відмінних підходів і в розумінні ризикостійкості підприємства. Наприклад, Є.О. Козлова визначає ризикостійкість через поняття стабільності, незмінності, а саме як «здатність досягати запланованих результатів діяльності, стабільності, незважаючи на дію різних чинників» [8].

Ризикостійкість господарюючого суб'єкта відносно тісно пов'язана з його фінансовою стійкістю та продуктивністю сукупних витрат, які, своєю чергою, залежать від співвідношення власного і позикового капіталу, ліквідності майна, організаційних аспектів діяльності, технологічного рівня і продуктивності ресурсів, уміння підприємця управляти внутрішніми і зовнішніми ризиками [5].

М.В. Карпунцов характеризує ризикостійкість підприємства через його здатність підтримувати рівноважний стан у відповідь на різні ризики: «Інтегральна характеристика підприємства як відкритої соціально-економічної системи, яка характеризує загальні можливості ефективного рівноважного безперебійного функціонування організації, протистояння ризикам, попри їх негативний вплив» [6].

Найбільш повне і багатоаспектне визначення ризикостійкості наведено у дослідженні О.О. Ляковської і розглядається як «можливість менеджменту підприємства створювати необхідні фінансові, організаційні і матеріальні ресурси для попереднього використання під час виникнення ризикових ситуацій, порушення стандартного проходження виробничих, фінансових, маркетингових та логістичних процесів на підприємстві і конкретних умов їх реалізації, слабкої апробованості і недостатньої розробленості системи статистичних оцінок і методів прогнозування економічних показників, високої ймовірності непідтвердження споживчих властивостей продукції під час масового виробництва» [11].

Відповідно до розглянутих підходів до характеристики стійкості та ризикостійкості підприємства в економіці можна виокремити декілька її різновидів, а саме: фінансову стійкість, статичну економічну стійкість, динамічну економічну стійкість та стійке економічне зростання підприємства [2].

Фінансова стійкість формується в результаті рентабельної діяльності суб'єкта господарювання, стабільного отримання прибутку на надходження грошових коштів, що дає змогу вільно маневрувати фінансовими ресурсами, підтримувати ритмічність та безперервність процесів відтворення, забезпечуючи конкурентоспроможність підприємства, уникнення його неплатоспроможності та банкрутства.

Статична економічна стійкість підприємства визначається його здатністю підтримувати сталі параметри функціонування або обмежувати їх відхилення у допустимому діапазоні в конкретний момент часу за допомогою керуючої підсистеми.

За динамічної економічної стійкості утримання відхилення параметрів функціонування суб'єкта господарювання у певних межах від обраного вектору динамічної рівноваги відбувається впродовж усього періоду на визначеному етапі розвитку підприємства.

Стійке економічне зростання характеризується одночасно досягненням динамічної рівноваги та забезпеченням ефективного розвитку, що передбачає впровадження якісних змін та дотримання оптимального вектора в динаміці розвитку.

Для різних типів стійкості підприємства притаманні відповідні набори фінансово-економічних індикаторів, що їх характеризують, та види стійкості відповідно до системного підходу (рис. 1) [4].

Із визначеним видом стійкості підприємства взаємозв'язана і стратегія його розвитку, яка може бути спрямована як на подолання кризи, вихід із нестійкого становища (за низьких показників ризикостійкості), так і на забезпечення розвитку підприємства (за високого рівня ризикостійкості, досягнення динамічної стійкості та сталого розвитку). Виділяють чотири зони ризикостійкості підприємства залежно від значення розрахункового параметра: абсолютну ризикостійку зону, відносну ризикостійку зону, критичну зону та кризову зону. Кожній із них протиставляється напрям розвитку підприємства та основні стратегічні дії [1]:

- абсолютна ризикостійкість: дає змогу застосовувати інноваційний напрям розвитку підприємства, характеризується впровадженням нововведень у відповідь на зміни середовища для збереження стійких позицій;

- відносна ризикостійкість: передбачає ситуаційний (адаптивний) розвиток підприємства, тобто впровадження періодичних непринципових змін у його діяльності для підтримання стійкості до зовнішніх і внутрішніх впливів;

- критична ризикостійкість: вимагає трансформації та оновлення застосовуваної бізнес-моделі для підвищення стійкості, напрям розвитку підприємства – стабілізаційний;

- кризова зона ризикостійкості: визначає необхідність застосування антикризових заходів, пошук та використання резервів оптимізації діяльності підприємства.

Для оцінювання ризикостійкості ПП «Ланнівський цукровий завод» було обрано методику О.О. Козлової [8], яка ґрунтується на оцінюванні ресурсного потенціалу підприємства. Ресурсний підхід під час визначення рівня економічної ризикостійкості базується на розгляді підприємства в процесно-функціональному і ресурсно-потоківому аспектах, взятих в єдності і взаємодії, за елементами організаційної структури, за процесами, що протікають у них, та за відповідністю цих процесів внутрішнім ресурсам.

Доцільність використання ресурсного підходу для визначення рівня економічної ризикостійкості підприємства пов'язана з тим, що нестача внутрішнього ресурсного потенціалу є головною причиною, що перешкоджає ефективному функціонуванню підприємства в умовах раціонально обраних зон господарювання, ресурсного вузла і відсутність значущих зовнішніх загроз.

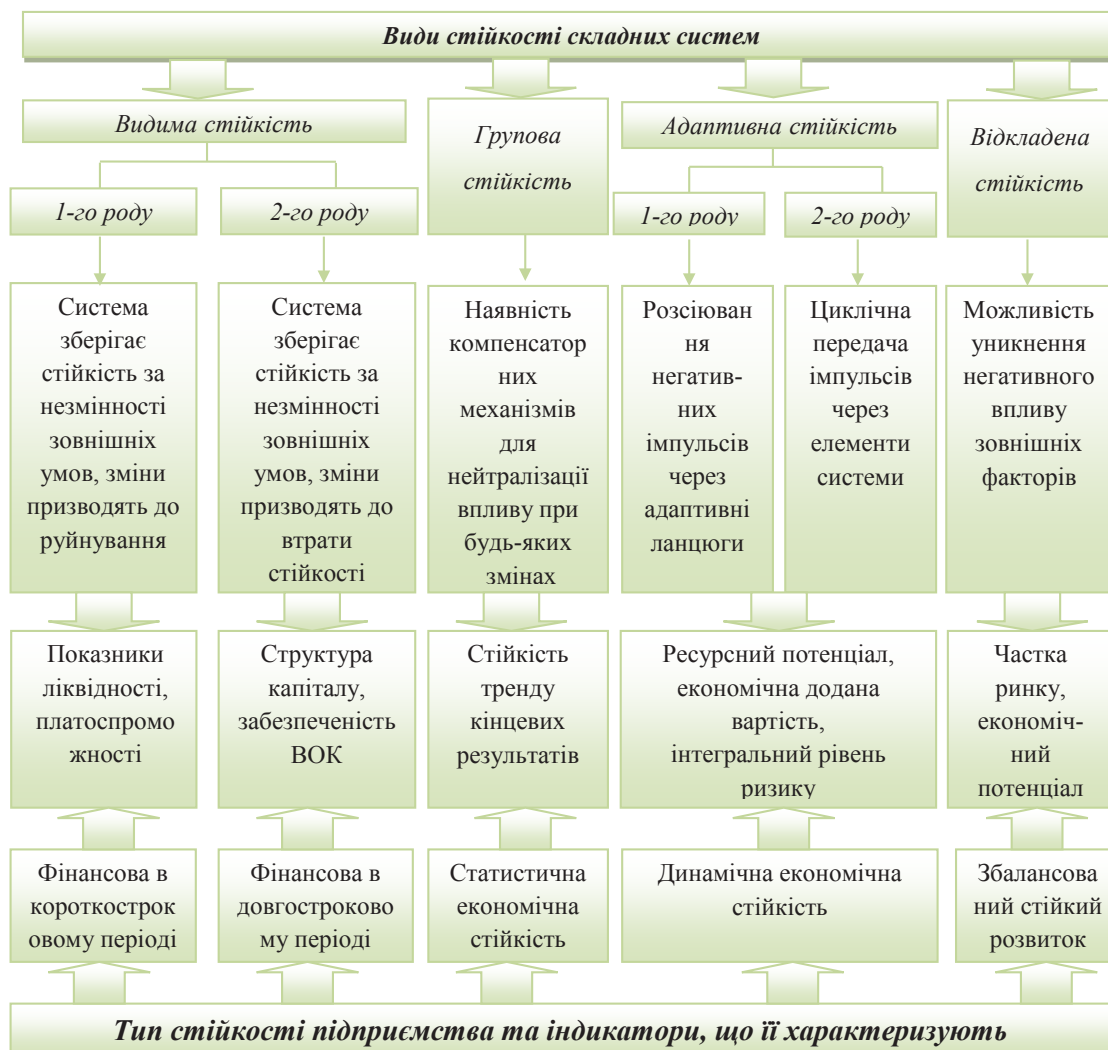


Рис. 1. Характеристика цільових індикаторів за різних типів ризикостійкості підприємства

Дана методика дає змогу визначити рівень економічної ризикостійкості шляхом оцінки якості та рангу цінності компонентів ресурсного потенціалу.

Головною перевагою даного підходу є всеосяжний, комплексний характер, оскільки в його межах досліджуються найважливіші чинники, що впливають на економічну ризикостійкість підприємства, вивчаються основні процеси, які впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу та використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень економічної ризикостійкості підприємства, і розробляються заходи для забезпечення максимально високого її рівня.

Для створення ризикостійкості ресурси підприємства мають відповідати певним вимогам, а саме якості, під якою розуміється здатність окремого ресурсу підприємства або їх сукупності відповідати умовам внутрішнього середовища підприємства для найбільш ефективного його використання.

Розрахунки якості ресурсного потенціалу проводяться за формулою:

$$Q_{ij}^t = \frac{q_{ij}}{q_{max}}, \quad (1)$$

де t – період дослідження;
 i – показник ресурсу;
 q_{max} – нормативне значення показника.

Для розрахунку коефіцієнта ризикостійкості застосуємо формулу:

$$K_{ризикостійкості}^{факт} = Q_{виробн.ресурс} \cdot w_{виробн.} + Q_{фін.ресурс} \cdot w_{фін.} + Q_{управл.ресурс} \cdot w_{управл.} + Q_{труд.ресурс} \cdot w_{труд.} \quad (2)$$

де Q – ресурсний потенціал;
 w – вагомість ресурсного потенціалу.

Для нормального функціонування підприємства коефіцієнт ризикостійкості повинен дорівнювати 1, якщо дане значення більше 1, це означає, що підприємство має запас ризикостійкості.

Виконаємо ранжування показників внутрішнього ресурсного потенціалу підприємства за ступенем цінності ресурсу. Ранжування проводиться методом експертного опитування, експертами виступили провідні спеціалісти бухгалтерського, технічного та інженерного відділів.

Найважливішим для підприємства є виробничі ресурси, оскільки вони є передумовою виявлення можливості ефективного використання трудових, управлінських і фінансових ресурсів, а також визначення впливу заходів із технічного та організаційного розвитку на кінцеві результати виробництва, серед яких – обсяг та якість, собівартість та прибутковість продукції, а також рівень рентабельності господарської діяльності.

Друге місце посідають фінансові ресурси, які, своєю чергою, використовуються підприємствами для форму-

вання своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності для отримання відповідного доходу, прибутку.

Третю ланку в ресурсному потенціалі займають управлінські ресурси, які показують здатність системи управління підприємства забезпечити його стійке положення на ринку та економічний розвиток.

Останню ланку займають трудові ресурси, вони показують кількісний і якісний склад працівників, залучених підприємством для здійснення виробничої діяльності.

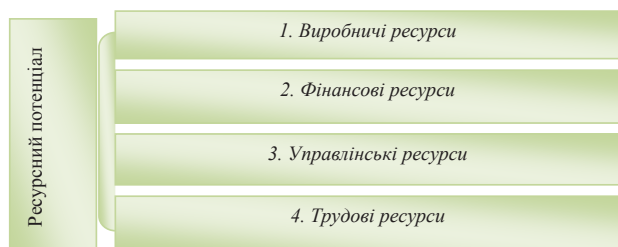


Рис. 2. Ранжування ресурсного потенціалу ПП «Ланнівський цукровий завод»

Виконавши розрахунок ресурсного потенціалу підприємства, необхідно розрахувати компоненти інтегрального показника ризикостійкості. По-перше, необхідно визначити коефіцієнт якості ресурсу, для цього використаємо матрицю вагомості ресурсного потенціалу (табл. 1). Наступним кроком виконаємо розрахунки коефіцієнта якості виробничого ресурсу (табл. 2).

Таблиця 1

Матриця вагомості ресурсного потенціалу

Ресурсний потенціал	Ранг	Обернений ранг $A=1/\text{ранг}$	Вагомість, $w = A/\sum A$
Виробничі ресурси	1	1	0,48
Фінансові ресурси	2	0,5	0,24
Управлінські ресурси	3	0,333	0,16
Трудові ресурси	4	0,25	0,12
Разом		2,083	1

$$Q_{\text{виробн.ресурс.}} = \sqrt[3]{Q_{\text{майн.стану}} \cdot Q_{\text{оборотності}} \cdot Q_{\text{немат.активів}}} \quad (3)$$

$$Q_{\text{виробн.ресурс.}}^{2014} = \sqrt[3]{1,85 \cdot 0,24 \cdot 6,91} = 1,46;$$

$$Q_{\text{виробн.ресурс.}}^{2015} = \sqrt[3]{2,57 \cdot 0,36 \cdot 7,72} = 1,92.$$

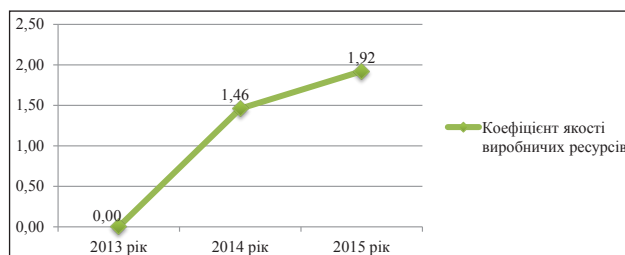


Рис. 3. Динаміка коефіцієнта якості виробничих ресурсів

У ході проведеного дослідження виконано розрахунки коефіцієнта якості фінансових ресурсів (табл. 3).

$$Q_{\text{фін.ресурс.}} = \sqrt[3]{Q_{\text{ліквідності}} \cdot Q_{\text{стіткості}} \cdot Q_{\text{рентабельності}}} \quad (4)$$

$$Q_{\text{фін.ресурс.}}^{2013} = \sqrt[3]{0,31 \cdot 0,27 \cdot 0,42} = 0,31;$$

$$Q_{\text{фін.ресурс.}}^{2014} = \sqrt[3]{0,75 \cdot 0,18 \cdot 0,04} = 0,21;$$

$$Q_{\text{фін.ресурс.}}^{2015} = \sqrt[3]{1,07 \cdot 0,18 \cdot 0,42} = 0,43$$

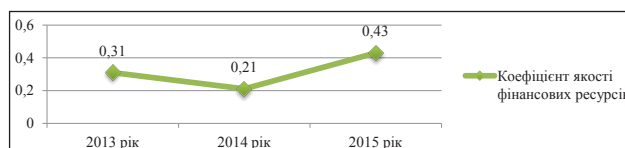


Рис. 4. Динаміка коефіцієнта якості фінансових ресурсів

У результаті даного дослідження було розраховано коефіцієнт якості управлінських ресурсів (табл. 4).

$$Q_{\text{упр.ресурс.}}^{2013} = 0,797; \quad Q_{\text{упр.ресурс.}}^{2014} = 0,9;$$

$$Q_{\text{упр.ресурс.}}^{2015} = 0,949$$

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта якості виробничих ресурсів

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Показники оцінювання майнового стану та використання основних засобів			
Коефіцієнт придатності основних засобів (обернений до коефіцієнта зносу)	0,46	0,44	0,49
Коефіцієнт оновлення	0,00	0,00	0,02
Коефіцієнт фондодідачі	0,03	9,71	12,50
Коефіцієнт фондоозброєності	76303,59	49432,14	42271,18
Коефіцієнт завантаження	0,85	0,63	0,55
Коефіцієнт інтенсивності використання	0,00	0,67	0,67
Коефіцієнт інтегрального навантаження	0,00	0,42	0,37
Q майнового стану	0,00	1,85	2,57
Показники стану та ефективності використання оборотних активів			
Коефіцієнт оборотності запасів	2,36	0,28	0,36
Матеріаловіддача продукції	2,43	0,22	0,35
Q оборотності	2,39	0,24	0,36
Показники використання нематеріальних активів			
Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів	0,52	183,67	255,17
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	0,10	0,10	0,10
Кількість придбаних/отриманих ліцензій, патентів	18	18	18
Q немат. активів	0,98	6,91	7,72

Розрахунок коефіцієнта якості фінансових ресурсів

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Показники ліквідності			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	2,10	2,21
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,01	0,29	0,56
Коефіцієнт покриття	1,69	0,70	1,00
Q ліквідності	0,31	0,75	1,07
Показники фінансової стійкості			
Коефіцієнт автономії	0,45	0,25	0,25
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,81	0,42	0,42
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,33	0,52	0,52
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,04	0,02	0,02
Q стійкості	0,27	0,18	0,18
Показники рентабельності та ділової активності			
Рентабельність (збитковість) активів, %	-0,82	0,07	1,15
Рентабельність (збитковість) власного капіталу	-1,37	0,12	2,70
Рентабельність (збитковість) діяльності	-0,01	0,001	0,01
Рентабельність (збитковість) продукції	-1,73	0,58	1,07
Q рентабельності	0,42	0,04	0,42

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнта якості управлінських ресурсів

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Якісні показники			
Швидкість прийняття управлінських рішень	0,8	0,9	1
Наявність ефективного зворотного зв'язку	0,7	0,9	0,9
Якість планування діяльності	0,8	0,9	0,9
Ефективність організаційної структури, її відповідність потребам підприємства	0,9	0,9	1
Q якісні	0,797	0,9	0,949

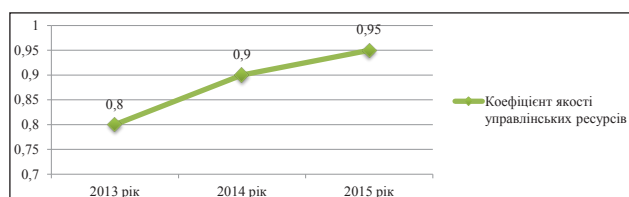


Рис. 5. Динаміка коефіцієнта якості управлінських ресурсів

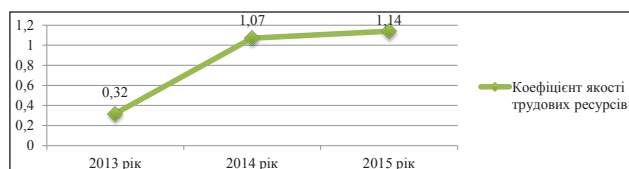


Рис. 6. Динаміка коефіцієнта якості трудових ресурсів

Також одним із результатів цієї роботи був розрахунок коефіцієнта якості трудових ресурсів (табл. 5).

$$Q_{\text{труд.ресурс.}} = \sqrt[3]{Q_{\text{кількісні}} \cdot Q_{\text{якісні}}} \quad (5)$$

$$Q_{\text{труд.ресурс.}}^{2013} = \sqrt[3]{0,14 \cdot 0,75} = 0,32;$$

$$Q_{\text{труд.ресурс.}}^{2014} = \sqrt[3]{1,28 \cdot 0,9} = 1,07;$$

$$Q_{\text{труд.ресурс.}}^{2015} = \sqrt[3]{1,36 \cdot 0,95} = 1,14$$

Таблиця 5

Розрахунок коефіцієнта якості трудових ресурсів

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Відносні кількісні показники			
Продуктивність праці	0,01	1,43	1,57
Коефіцієнт постійності кадрів	0,52	1,44	1,59
Баланс робочого часу (співвідношення продуктивних і непродуктивних витрат часу)	0,84	1,04	1,01
Q кількісні	0,14	1,28	1,36
Якісні показники			
Відповідність професійного складу працівників профілю діяльності підприємства	0,7	0,9	0,9
Достатність досвіду технологічного персоналу	0,8	0,9	1
Q якісні	0,75	0,9	0,95

Виконавши необхідні розрахунки коефіцієнтів якості ресурсів, розраховано коефіцієнт ризикостійкості за формулою (2):

$$1) K_{\text{ризикост.}}^{\text{факт.}, 2013} = 0,00 \cdot 0,48 + 0,31 \cdot 0,24 + 0,8 \cdot 0,16 + 0,32 \cdot 0,12 = 0,00 + 0,07 + 0,13 + 0,04 = 0,24;$$

$$2) K_{\text{ризикост.}}^{\text{факт.}, 2014} = 1,46 \cdot 0,48 + 0,21 \cdot 0,24 + 0,9 \cdot 0,16 + 1,07 \cdot 0,12 = 0,7 + 0,05 + 0,14 + 0,13 = 1,02;$$

$$3) K_{\text{ризикост.}}^{\text{факт.}, 2015} = 1,92 \cdot 0,48 + 0,43 \cdot 0,24 + 0,95 \cdot 0,16 + 1,14 \cdot 0,12 = 0,92 + 0,1 + 0,15 + 0,14 = 1,31.$$

Результати розрахунків коефіцієнта ризикостійкості відображені на рис. 7.

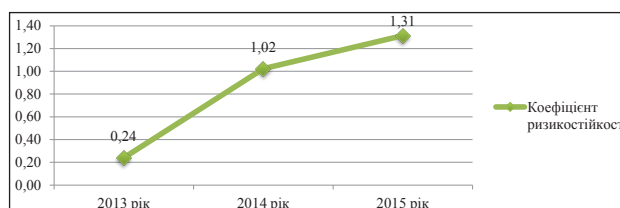


Рис. 7. Зміна коефіцієнта ризикостійкості ПП «Ланнівський цукровий завод», 2013–2015 рр.

Відповідно до виконаних розрахунків, у 2013 р. підприємство було не ризикостійким. Така ситуація пов'язана з неврожаєм цукрових буряків та високою вартістю газу, що стали причинами простою підприємства. Найкращі показники ризикостійкості підприємства були в 2015 р. та становили 1,31, або 131%, тобто підприємство повною мірою є ризикостійким. Таке позитивне явище відбулося шляхом підвищення врожайності цукрових буряків, збільшився експорт цукру за кордон, а саме до Туреччини, Узбекистану та Лівану.

На підставі проведеної діагностики ресурсного потенціалу підприємства можна зазначити, що фінансові ресурси потребують упровадження таких шляхів підвищення своєї стійкості:

1) Впровадити стратегію нарощування власних фінансових ресурсів за допомогою оптимізації товарного асортименту і зниження собівартості товару, що продається.

2) Організувати підвищення кваліфікації працівників бухгалтерського відділу та апарату управління з теорії та практики керування фінансовими ресурсами підприємства, а в перспективі також за іншими програмами аналогічної тематики.

3) Розробити платіжний календар для контролю стану розрахунків із покупцями і замовниками.

4) Для збільшення ліквідності, підвищення рентабельності та прибутків підприємства слід використовувати такий вид банківських послуг, як факторинг.

5) Розробити амортизаційну політику підприємства, включаючи самостійний вибір методів нарахування амортизації, вибір термінів і методів переоцінки основних фондів відповідно до бухгалтерських стандартів.

6) Провести маркетингові дослідження для виявлення кон'юнктури ринку, визначити оптимальний обсяг запасів на складі.

7) Провести роботу з розширення ринку збуту. Розширення ринків збуту на ПП «Ланнівський цукровий завод» є дуже важливим чинником, адже таким чином зменшується собівартість виготовленого цукру.

Стандартні заходи зменшення несприятливого впливу різних факторів на функціонування підприємства, такі як підвищення якості планування, організація та управління виробництвом, використання комплексного логістичного та маркетингового підходів, заснованих на оптимізації системи

потоків з орієнтацією на конкретного споживача, диверсифікація виробництва, інноваційний маркетинг, закономірно є заходами, які підвищують економічну ризикостійкість підприємства. Також одним із головних факторів підвищення ризикостійкості є система управління якістю продукції.

Висновки. Відмінною рисою сучасної економіки України є наявність великої кількості внутрішніх і зовнішніх ризиків функціонування підприємства. Для того щоб ефективно здійснювати господарську діяльність, підприємству необхідно не уникати ризику, а раціонально оцінювати його ступінь й управляти ним своєчасно, враховуючи чинники ризику під час прийняття управлінських рішень, забезпечувати економічну ризикостійкість підприємства.

У результаті виконаної роботи було визначено сутність економічної ризикостійкості. Досліджено, що економічна ризикостійкість визначається системою факторів, які характеризують зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства. Зовнішнє середовище визначає орієнтири для цілеспрямованої діяльності, визначаючи характеристики протікання внутрішньофірмових процесів. Внутрішнє середовище підприємства визначає ефективність перетворення ресурсів і причини актуалізації зовнішніх і внутрішніх факторів економічного ризику.

Провівши діагностику ризикостійкості ПП «Ланнівський цукровий завод» за допомогою ресурсного підходу, виявлено, що слабким місцем підприємства є його фінансові ресурси, тому були запропоновані заходи щодо підвищення ризикостійкості підприємства: поліпшувати внутрішню структуру; враховувати нові прогресивні явища зовнішнього оточення і використовувати їх у діяльності підприємств для підвищення ефективності та подальшого розвитку; збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства; оптимізувати збутову політику, розширювати ринки збуту; підвищувати ефективність управління грошовими потоками підприємства; прискорювати реалізацію готової продукції (активізація маркетингової діяльності); розробити платіжний календар для своєчасного погашення дебіторської заборгованості; організувати теоретичну перепідготовку кадрів усіх економічних служб. Підвищення економічної ризикостійкості вирішуються шляхом реалізації окремих груп заходів, спрямованих на окрему компоненту структурного складу економічної ризикостійкості.

Список використаних джерел:

1. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л.І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
2. Плошкин В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях : [учеб. пособ.] / В.В. Плошкин. – Ст. Оскол : ТНТ, 2013. – 448 с.
3. Фещур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 284.
4. Захаркін О.О. Оцінка ризикостійкості підприємства при управлінні його інноваційним розвитком / О.О. Захаркін // Економічний простір. – 2015. – № 98. – С. 165–176.
5. Зубова Л.В. Определение рискоустойчивости, уровня рисков хозяйствующего субъекта, эффекта и эффективности их последствий с учетом обеспечения предельной рискоустойчивости и необходимой конкурентоспособности / Л.В. Зубова // Актуальные вопросы современной экономической науки : сборник докладов III-й Международной научной заочной конф. (Липецк, 4 ноября 2010 г.) ; под ред. А.В. Горбенко, С.В. Довженко. – Липецк : Де-факто, 2011. – Т. I. – С. 109–111.
6. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 71–76.
7. Касмініна К.О. Ризикостійкість підприємства як передумова його розвитку: сутність та індикатори визначення / К.О. Касмініна, С.Ю. Кулакова // Агросвіт. – 2016. – № 12. – С. 60–64.
8. Козлова Е.А., Шепелев И.Г. Методологические основы оценки экономических рисков и рискоустойчивости фирмы / Е.А. Козлова, И.Г. Шепелев // Организатор производства. – 2006. – № 4. – С. 60–66.
9. Кравченко О.С. Ризикостійкість як передумова ефективного розвитку підприємства: індикатори визначення та методика діагностики / О.С. Кравченко // Вісник ДонНУЕТ. Економічні науки. – 2013. – № 4 (60). – С. 81–90.
10. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Логвінова // Вісник Східноукраїнського державного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2012/iem/pankova/library/logvinova.pdf>.
11. Ляковская Е.А. Концептуальные основы управления устойчивостью предпринимательских структур при реализации инновационных стратегий / Е.А. Ляковская // Вестник ЮУрГУ. Экономика и менеджмент. – 2011. – № 41 (258). – С. 57.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы рискоустойчивости предприятия, определены ее роль и значение в деятельности предприятия, индикаторы ее определения. Согласно рассмотренным подходам к характеристике рискоустойчивости предприятия, выделены несколько ее разновидностей, а именно: финансовую устойчивость, статическую экономическую устойчивость, динамическую экономическую устойчивость и устойчивое экономическое развитие предприятия, предоставлено сущностную характеристику и предпочтительный тип его развития. Для каждого вида устойчивости указаны основные целевые индикаторы функционирования предприятия при различных типах экономической устойчивости. Индикаторы определяют те сферы и направления деятельности предприятия, на которые направляется большее усилие по содержанию отклонений значений параметров функционирования от выбранного уровня в условиях воздействия различных негативных факторов внутренней и внешней среды. Выполнена диагностика рискоустойчивости предприятия сахарной отрасли. Сформированы направления и пути повышения рискоустойчивости предприятия.

Ключевые слова: рискоустойчивость, рискозащищенность, риск, ресурсный потенциал, устойчивость.

Summary. In the article the theoretical bases of the enterprise riskiness are considered, its role and significance in activity of the enterprise, indicators of its definition. Accordingly, the considered approaches to the characteristics of riskiness of the enterprise, several of its variants are distinguished, namely: financial stability, static economic stability, dynamic economic sustainability and sustainable economic growth of the enterprise, the essential characteristic and the priority type of its development are provided. For each type of sustainability, the main target indicators of the operation of the enterprise are indicated for different types of economic sustainability. Indicators determine those areas and directions of the enterprise's activity, which are directed most effort to maintain the deviations of the values of the parameters of operation from the selected level under the influence of various negative factors of the internal and external environment. Diagnostics of the riskiness of the sugar industry enterprises is performed. Formed directions and ways to increase riskiness of the enterprise.

Key words: risk resilience, risk protection, risk, resource potential, stability.

Штулер І. Ю.

*доктор економічних наук, доцент
завідувач кафедри фінансів, обліку
та фундаментальних економічних дисциплін
Національної академії управління*

Сержанов В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Ужгородського національного університету*

Shtuler I. Y.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Accounting
and Fundamental Economic Disciplines
National Academy of Management*

Serzhanov V. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Dean of Economics Faculty
Uzhgorod National University*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

STATE POLICY OF INVESTMENT ATTRACTION IN THE STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMICS

Анотація. У статті розкрито державну політику залучення інвестицій у стратегії розвитку національних економік. Визначено, що розроблення інвестиційної політики є інтегрованою частиною стратегій розвитку різних видів економік. Установлено, що ключовими аспектами у визначенні ролі інвестицій в економічному зростанні національної економіки та стратегій розвитку є необхідність каліброваної політики стимулювання роботи створення та максимізація обсягу роботи інвестицій, як кількісно, так і якісно. Визначено, що економічне зростання національної економіки повинне бути забезпечене реалізацією цільового спрямування стратегії зі створення економічних, правових, організаційних умов і цілісної системи державної та громадської підтримки на всіх рівнях ефективного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, потенціал, управління, державне регулювання, оцінювання, ефективність.

Постановка проблеми. Вітчизняна система державного управління та макроекономічного регулювання не завжди функціонує у режимі своєчасного реагування на цивілізаційну діалектику кардинальних трансформацій та змін, незважаючи на те що дослідження макроекономічних процесів усе більшою мірою набувають у глобальному вимірі ознак визначального тренду. Тим самим забезпечується трансформація продуктивних сил та ціннісних орієнтирів у національній економіці. Дотримання цієї концепції зумовлює оновлення системи факторів економічного прогресу, становлення державної інвестиційної політики, котра сприятиме стимулюванню темпів економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів розвитку національної економіки прямо чи похідним чином представлені у працях вітчизняних учених, зокрема: В.Д. Базилевича, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, М.М. Єрмошенка, С.А. Єрохіна, С.М. Ілляшенка, Т.Т. Ковальчука та ін. Разом із тим вітчизняні науковці мало уваги приділяють передусім імперативам інвестиційної політики, їх здатності впливати на розвиток національної економіки. Необхідне ґрунтовне вивчення проблем, пов'язаних із розвитком національних економік та комплексною модернізацією національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато розвинених країн розробляють стратегії розвитку, в яких викладають план дій для досягнення економічних та соціальних цілей і зміцнення міжнародної конкурентоспроможності. Ці стратегії можуть бути різними для країн, залежно від їх стадії розвитку, їхнього внутрішнього стану, а також залежно від того, які політичні сили впливають на економічну систему.

Інвестиції є ключовим чинником економічного зростання, передумовою для нарощування виробничих потужностей, а також сприяють розвитку промисловості та модернізації. Розроблення інвестиційної політики є інтегрованою частиною таких стратегій розвитку (табл. 1).

Визначення ролі державних, приватних, внутрішніх та іноземних прямих інвестицій. Мобілізація інвестицій для сталого розвитку залишається головним викликом для країн, що розвиваються. Враховуючи часто величезні дефіцити фінансування розвитку в цих країнах, іноземні інвестиції можуть забезпечити необхідне доповнення до внутрішніх інвестицій, і це може бути особливо корисним, коли відбувається синергетична взаємодія з внутрішніми державними та приватними інвестиціями. Сільське господарство, інфраструктура та зміна клімату формують

значний потенціал для взаємовигідної взаємодії між закордонними та внутрішніми інвестиціями, державними та приватними інвестиціями. Наприклад, державно-приватні партнерства (ДПП) стали важливими напрямками розвитку інфраструктури в країнах, що розвиваються, хоча досвід показує, що високоякісні регуляторні та інституційні параметри мають вирішальне значення для забезпечення розвитку переваги такої інфраструктури.

Таблиця 1

**Інтеграція інвестиційної політики
у стратегію розвитку національних економік**

Вид економіки	Перелік країн
Економіка, що розвивається	Алжир, Ботсвана, Колумбія, Республіка Конго, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Гана, Гватемала, Кенія, Маврикій, Марокко, Монголія, Нігерія, Перу, Шрі-Ланка, В'єтнам
Економіки транзитивного типу	Білорусь, Боснія і Герцеговина, Киргизстан, Македонія, Республіка Молдова, Таджикистан, Узбекистан
Економіки найменш розвинених країн	Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Джибуті, Ефіопія, Лесото, Мадагаскар, Мавританія, Мозамбік, Непал, Руанда, Сьєрра-Леоне, Судан, Уганда, Об'єднана Республіка Танзанія і Замбія

З урахуванням конкретних внесків у розвиток національної економіки, які можна очікувати від інвестицій – приватних та державних, внутрішніх та іноземних, – слід детально розглянути, яку роль може відігравати кожен тип інвестиційної політики в контексті їх стратегії розвитку. Зокрема, можливості та потреби в іноземних інвестиціях. Прямі інвестиції в продуктивні активи (за винятком портфельних інвестицій) відрізняються залежно від країни, від її готовності відкрити сектори та галузі для іноземних інвесторів.

Прикладом внеску інвестицій у розвиток національної економіки є розбудова та вдосконалення інфраструктури, інвестиції в освіту, інвестиції для забезпечення якості продуктів харчування чи інвестування в інші конкретні галузі, що мають вирішальне значення для країни.

Навіть зважаючи на роль іноземних інвестицій як таких, вони характеризуються різноманітністю типів, кожен з яких має виразний вплив на розвиток національного господарства.

Як інвестиції можна розглядати злиття та поглинання суб'єктів господарювання (M & As). Перша процедура, як правило, означає більш швидкий внесок у виробничі можливості та створення робочих місць; а друга (погли-

нання) може принести такі переваги, як модернізація технологій або доступ на міжнародні ринки (або виживання в разі проблемного придбання). Але можуть також бути й негативні наслідки (наприклад, щодо зайнятості у разі реструктуризації).

Точно так само інвестиції, що потребують підвищення ефективності, можуть мати різні наслідки для розвитку, ніж інвестиції, що шукають ринок із потенційними позитивними та негативними вкладками.

Іноземні інвестиції також впливають на різні фінансові аспекти:

- прямі іноземні інвестиції не завжди означають приплив фізичного капіталу (наприклад, реінвестований прибуток);

- не завжди вдається перевести інвестиції у фактичні капітальні витрати на нарощування продуктивних активів (наприклад, нерозподілений прибуток);

- прямі іноземні інвестиції можуть поводитися у спосіб, що не відрізняється від портфельних інвестицій.

Окрім того, роль іноземних інвесторів та транснаціональних корпорацій у національних економіках не обмежується прямими іноземними інвестиціями. Вони також можуть сприяти розвитку економіки через нестандартні режими міжнародного виробництва, такі як контрактне виробництво, аутсорсинг послуг, ліцензування, франчайзинг, контрактне землеробство чи інша економічна діяльність у межах глобальних ланцюгів вартості.

Оскільки ця форма залучення базується на договірній основі, відносини між іноземною компанією та національними діловими партнерами вимагає, щоб приймаюча країна мала достатню кількість кваліфікованих місцевих підприємців, що вимагає узгодженої політики стосовно інвестицій, розвитку підприємництва та розвитку людських ресурсів.

Ключовий аспект у визначенні ролі інвестицій в економічному зростанні національної економіки та стратегії розвитку є необхідність каліброваної політики стимулювання роботи зі створення та максимізації обсягу роботи інвестицій, як кількісно, так і якісно. Це стало особливо актуальним у світлі сукупності втрат робочих місць під час світової фінансової кризи та відносно низької частки робочих місць в економічному зростанні.

Основною причиною неефективного застосування державних інвестицій є неправильне управління ними, тому головними компонентами інноваційної політики в розвитку національної економіки є ті, що зображені на рис. 1.

Головні завдання у процесі створення інвестиційної політики діляться на такі напрями впливу: використання інвестицій для створення та розширення виробничих потужностей для посилення міжнародної конкуренто-



Рис. 1. Основні компоненти стратегії інвестиційної політики розвитку національної економіки

спроможності, людські ресурси та навички, технологія та ноу-хау, інфраструктура, розвиток підприємництва, забезпеченість узгодженості інвестиційної політики з політикою, що спрямована на загальні цілі розвитку.

Використання інвестицій для створення та розширення виробничих потужностей для посилення міжнародної конкурентоспроможності. Потенційний внесок іноземних інвестицій у будівництво або зміцнення місцеві виробничі потужності повинні керувати інвестиційною політикою та цільовим призначенням здійснених зусиль. Це особливо важливо, коли інвестування відіграє ключову роль у процесі промислової модернізації та структурних перетворень в економіках, що розвиваються. Найважливіші аспекти створення та розширення виробничих потужностей включають людські ресурси та розвиток навичок, технології та ноу-хау, розвиток інфраструктури та розвиток підприємств.

Людські ресурси та навички. Розвиток людських ресурсів має вирішальне значення як визначник довгострокових економічних перспектив країни. Також наявність кваліфікованої, освіченої та продуктивної праці на конкурентній основі є основним магнітом для іноземних інвесторів, які прагнуть максимальної ефективності. Отже, освіта та політика розвитку людських ресурсів є ключовим доповненням до інвестиційної політики. Особливу увагу слід приділяти відповідності вимогам до вмінь та розвитку навичок, у тому числі з погляду професійно-технічної підготовки. Професійне навчання, яке готує працівників для роботи, пов'язаної з робітничою або практичною діяльністю, пов'язаною з конкретною торгівлею, є ключовим інструментом інвестиційної політики, наприклад для підвищення конкурентоспроможності місцевих компаній.

Із розвитком економіки розвиваються навички та можливості, що забезпечують постійну адаптацію та вдосконалення освіти і людини. Для становлення державної політики розвитку це необхідність. Останні важливі ще й тим, що забезпечують населення можливістю доступу до гідного працевлаштування.

Добре продумана, розроблена та реалізована політика щодо імміграції та праці демонструє переваги в країнах, які дали змогу іноземним працівникам працювати на новостворених місцях. Трансфер технологій та поширення знань теж відбувається через міжнародних співробітників, що визначає адекватний ступінь відкритості національних економік.

Важливим є надання дозволу на роботу кваліфікованим іноземним працівникам не тільки для полегшення інвестицій, які в іншому разі можуть не реалізуватися через брак відповідних навичок, а також для підтримки та доповнення національної політики розвитку людських ресурсів через освіту.

Технологія та ноу-хау. Важливим завданням державної політики розвитку економіки є заохочення поширення технології. Наприклад, уряди можуть сприяти створенню технологічних кластерів, які сприяють дослідженням та розробкам у конкретній галузі, і це може допомогти в удосконаленні промислової діяльності шляхом об'єднання технологічних фірм, постачальників та науково-дослідних інститутів. Поширення та полегшення процедури придбання технології також може поліпшити залучення вітчизняних виробників до GVC (ланцюгів доданої вартості).

Відповідно, захист прав інтелектуальної власності є важливим інструментом, оскільки може виступити передумовою для розкриття інформації міжнародними інвесторами технології для ліцензіатів у країнах, що розвива-

ються, особливо в районах залучення легкоімітаційних технологій (наприклад, програмного забезпечення, фармацевтики), а отже, може вплинути на шанси залучення інвестицій в акції спільних підприємств.

Водночас рівень захисту прав інтелектуальної власності повинен бути сумісним із рівнем розвитку країни та сприяти розвитку її технологічної потужності. Це може бути засобом заохочення незалежної дослідницької діяльності місцевих компаній, оскільки бізнес більше та швидше інвестує в НДДКР та технологічну модернізацію, якщо їх інновації захищені.

Інфраструктура. Розвиток внутрішньої інфраструктури потребує інвестицій такої величини, що вітчизняні компанії, можливо, й не займатимуться ними самостійно. Також розвиток інфраструктури може вимагати певних технологічних навичок та впровадження ноу-хау, яких вітчизняні компанії не мають (наприклад, телекомунікації, енергетика, розвідка природних ресурсів у віддалених районах). Таким чином, перехід на економіку нового технологічного укладу часто призводить до необхідності залучення технологічних можливостей іноземних інвесторів.

Більшість країн, що розвиваються, продовжують страждати від недоліків в їхній інфраструктурі, зокрема системах передачі електроенергії, води та транспорту і меншою мірою – у телекомунікації.

Кожну наступну технологію науково-технічного прогресу та зміни в регуляторному відношенні, що існують у багатьох країнах, удалося ввести завдяки іноземним інвестиціям та конкуренції, там, де раніше була монополія державного сектору, наприклад у мобільному зв'язку або у виробництві електроенергії.

Враховуючи потенційний внесок прямих іноземних інвестицій у створення високоякісної інфраструктури, країни повинні враховувати, якою мірою певні сектори або підсектори можуть бути відкриті для іноземних інвестицій, а також за яких умов. Національні питання економічної безпеки, пов'язані з припливом іноземних інвестицій, також стосуються лібералізації критично важливої інфраструктури шляхом перевірки процедур. Чітке бачення того, що робиться й як, з урахуванням соціальних та технічних умов та з погляду ведення бізнесу є важливим з огляду на залежність економічного зростання від розвитку інфраструктури.

Урядам потрібно розробити не тільки чітку оцінку того, що може бути досягнутим і яким коштом, а також усебічне розуміння складних технічних питань, пов'язаних з інвестиціями в інфраструктуру та їх довгостроковими наслідками з погляду вартості, якості, наявності та доступності послуг. Ефективна нормативно-правова база для керівництва концесіями, управлінські контракти та всі форми державно-приватного партнерства – це ключовий елемент у розвитку інфраструктури та інвестиційних стратегій.

Розвиток підприємництва. Розвиток вітчизняного підприємництва є ключовим механізмом для розвитку переваг інвестування в частині матеріалізації. Водночас, особливо для іноземних інвесторів, наявність розвинутого підприємницького сектору є ключовим чинником для подальшого розвитку інвестицій та партнерства. Всебічне обговорення варіантів інвестиційної політики для розвитку вітчизняного підприємництва, у тому числі в таких сферах, як регуляторна діяльність, доступ до фінансів, освіта і навчання та технологічний розвиток, можна знайти в ЮНКТАД.

Підприємництво є життєво важливим для економічного зростання та розвитку. Створення нових суб'єктів господарювання генерує додану вартість, податкові над-

ходження, зайнятість і інновації й є основним інгредієнтом для розвитку малого та середнього бізнесу. Також розвиток підприємництва сприяє структурній трансформації та побудові нових видів промисловості, включаючи розвиток екологічно чистих виробництв, посилює економічну діяльність.

Державна політика підтримки підприємницької діяльності на національному рівні спрямована на підтримку підприємництва у країнах, що розвиваються, з розробленням ініціатив, заходів і установ щодо сприяння підприємництву.

Політика розвитку підприємництва, спрямована на підвищення переваг від інвестицій, зосереджуються на створенні можливостей для впровадження та адаптації технологій і ноу-хау, співпраці з багатонаціональними фірмами та конкуренцією на міжнародному рівні.

Іншим важливим завданням інвестиційної політики є заохочення зв'язків та поглинання ефектів взаємозв'язку між іноземними інвестиціями та вітчизняними підприємствами.

Координація державної політики у цій сфері необхідна для забезпечення стимулювання інвестицій з орієнтацією в ті галузі, які можуть мати найбільший вплив на створення прямих і зворотних зв'язків і сприяти економічному зростанню. Водночас у країнах, що розвиваються, необхідно вирішити питання ризику іноземних інвестицій, які перешкоджають розвитку національних підприємств шляхом витіснення місцевих компаній, особливо в малому та середньому бізнесі. Державна політика може відігравати важливу роль у захисті промисловості або інших чутливих галузей, а також стратегічних галузей, щодо яких приймаючі країни бачать необхідність обмеження доступу іноземного капіталу.

У довгостроковій перспективі розвиток підприємництва має велике значення для країн, що приймають інвестиції, оскільки це призводить до підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни. Таким чином, державні заходи не обмежуються діями з низькою доданою вартістю у глобальних ланцюжках вартості, але поступово прагнуть до переходу в сегменти з більш високою доданою вартістю. Це має вирішальне значення для того, щоб залишатися конкурентоспроможними тоді, коли країни, що розвиваються, втрачають перевагу у витратах завдяки низькій вартості робочої сили. Однак перехід від заходів більш трудомісткої та низької вартості до більш капіта-

ломістких методів вищої вартості виробництва можуть підвищувати рівень безробіття на етапі переходу і, таким чином, вимагають пильної уваги на ринку праці та соціальної політики. Це підтверджує важливість у динаміці розмірності інвестицій та стратегій розвитку підприємства, виклики для регулярного перегляду та адаптації інструментів державної політики.

Забезпеченість узгодженості інвестиційної політики з політикою, що спрямована на загальні цілі розвитку. Взаємодія інвестиційної політики та інших елементів є важливим елементом економічного розвитку національної економіки. Загальна економічна стратегія та стратегія розвитку країни включає розвиток людських ресурсів, інфраструктуру, технології, стимулювання та розвиток підприємництва. Дуже важливо, що органи влади послідовно працюють над спільною національною метою сталого розвитку та внутрішнім зростанням і прагнуть досягти синергетичного ефекту. Це вимагає координації на початкових етапах політики побудови організаційно-економічного механізму, а також залучення відповідних зацікавлених сторін, у тому числі зі спільноти інвесторів та суспільства.

Висновки. Отже, основною метою державної інвестиційної політики на макrorівні є економічне зростання національної економіки, для чого повинна бути забезпечена реалізація цільового спрямування стратегії зі створення економічних, правових, організаційних умов і цілісної системи державної та громадської підтримки на всіх рівнях ефективного розвитку, передусім пріоритетних галузей економіки як ключового фактора для підвищення якості життя та добробуту населення, зростання зайнятості населення, насичення ринку товарами і послугами, розширення бази оподаткування, створення реального конкурентного середовища, збільшення внеску наукомістких виробництв у валовий внутрішній продукт, підвищення ступеня участі та згоди населення з вибором поточної політики і стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку, які в підсумку призведуть до політичної стабільності.

Таким чином, цілями інвестиційної політики на макrorівні можуть бути: економічне зростання, зовнішня і внутрішня стабільність, соціальна захищеність населення, економічна ефективність, військова, технічна, економічна та екологічна безпека і т. д.

Список використаних джерел:

1. Гриценко Л.Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : [монографія] / Л.Л. Гриценко. – Суми : Університетська книга, 2016. – 327 с.
2. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / С.А. Єрохін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-13-2016>.
3. Затонацька Т. Підвищення ефективності реалізації державних інвестиційних програм в Україні / Т. Затонацька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 86–94.
4. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / Наук. ред. М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін. – К. : НАУ, 2008. – 216 с.
5. Романенко А. Активізація державного інвестування в сучасних умовах / А. Романенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 29–39.
6. Шут С. Результативність та ефективність державних інвестицій: композиційний аналіз схем фінансування / С. Шут // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 13. – С. 268–274.
7. Яркова Н.І. Роль органів державної влади в інвестиційному процесі / Н.І. Яркова, О.П. Яковенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Т. 8. – № 2. – С. 89–100.

Анотація. В статті раскрыта государственная политика привлечения инвестиций в стратегии развития национальных экономик. Определено, что разработка инвестиционной политики является интегрированной частью стратегий развития различных видов экономик. Установлено, что ключевыми аспектами в определении роли инвестиций в экономическом росте национальной экономики и стратегий развития являются необходимость калибровочной политики стимулирования работы и максимизация объема работы инвестиций, как количественно, так и качественно. Опре-

делено, что экономический рост национальной экономики должен быть обеспечен реализацией целевых направлений стратегии по созданию экономических, правовых, организационных условий и целостной системы государственной и общественной поддержки на всех уровнях эффективного развития.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, потенциал, управление, государственное регулирование, оценка, эффективность.

Summary. The article reveals the state policy of attracting investments into the development strategies of national economics. It is determined that the development of investment policy is an integrated part of the development strategies of various types of economies. It is established that the key aspect in determining the role of investments in the economic growth of the national economy and development strategies is the need for a calibration policy to stimulate the creation and maximize the investment work, both quantitatively and qualitatively. It was determined that the economic growth of the national economy should be ensured by the implementation of the targeted directions of the strategy for creating economic, legal, organizational conditions and an integral system of state and public support at all levels of effective development.

Key words: investment, investment policy, potential, management, state regulation, evaluation, efficiency.

УДК 331.6

Юдіна М. І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління
персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету*

Мельник І. В.

*студентка
Хмельницького національного університету*

Yudina M. I.

*Cand. Sc. (Economics), Senior Lecturer of the
cathedra personal management and labor economics
Khmelnyskyi National University*

Melnyk I. V.

*Student
Khmelnyskyi National University*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ РИНКУ ПРАЦІ

EVOLUTION OF THE CONCEPTS OF LABOR MARKET

Анотація. У статті розглянуто наукові погляди щодо наявних концепцій ринку праці. Охарактеризовано притаманні особливості головних концепцій ринку праці. Розкрито сферу застосування основоположних концепцій ринку праці за різних умов функціонування економіки. Визначено вплив окремих елементів наявних концепцій ринку на розвиток трудового потенціалу країни. Розкрито напрями підвищення функціонування вітчизняного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, неокласична концепція, концепція кейнсіанців, монетаризм, інституціоналістська концепція.

Постановка проблеми. Процеси розвитку економіки країни супроводжуються формуванням ефективною, прогресуючою національної економічної системи, невіддільним компонентом якої є ринок праці. Негативні тенденції у сфері зайнятості, посилення безробіття, не повне використання трудового потенціалу країни, зростання впливу несприятливих для розвитку економіки факторів зумовлюють потребу до пошуку шляхів вирішення проблем даної сфери. Сучасному ринку праці має бути притаманне зростання соціальної орієнтації, задоволення потреб як попиту, так і пропозиції ринку праці, збалансування усіх його елемен-

тів. Завдяки формуванню дієвих механізмів та важелів управління як на макrorівні, так і на мікрорівні можна досягнути позитивного результату.

Для визначення основоположної концепції нинішнього ринку праці варто провести дослідження етапів розвитку та різновидів базових концепцій. Це необхідно для того, щоб після ґрунтовного їх аналізу мати змогу сформулювати засади створення дієвого механізму функціонування ринку праці з урахуванням особливостей вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку концептуальних ідей ринку праці, питань вирішення проблематичних аспектів його функ-

ціонування займалося чимало вітчизняних та зарубіжних учених, кожен з яких зробив вагомий внесок у сферу регулювання ринку. Ґрунтовно досліджували ринок праці такі науковці, як О. Грішнова, В. Швець, Н. Єфремова, М. Руденко, І. Штундер, Ю. Краснов, О. Макарова, В. Петюх, А. Маршалл, Дж. Пері, Дж.М. Кейнс, М. Фрідман, Л. Роббінс та ін.

Мета статті полягає у теоретичному аналізі наявних концепцій ринку праці в історико-логічній послідовності та визначенні підґрунтя формування ефективної вітчизняної моделі ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна цілеспрямованість ринку є своєрідним критерієм становища ринку праці. Маються на увазі раціоналізація та збалансування пропозиції на ринку праці в економічній структурі країни, мотивація та сприяння працевлаштуванню економічно-активного населення, застосування новітніх методик менеджменту у трудовій сфері, що впливатиме на зростання якісних характеристик життя населення.

Концепція (лат. *conceptio* – розуміння, система) – це сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, провідна ідея їх системної теоретико-методологічної характеристики; провідний задум, що визначає стратегію у здійсненні реформ, програм, планів [1, с. 45].

Першою серед загальної сукупності концепцій варто розглянути неокласичну концепцію ринку праці. Це модель, що базується на класичній (неокласичній) теорії «цінової рівноваги», якої дотримувалися такі відомі західні вчені, як А. Маршалл, А. Піґу та ін. Вони вважали, що основним регулятором ринку праці є ціна праці. В умовах досконалої конкуренції ціна праці прагне до рівноваги на такому рівні, де обсяг попиту й обсяг пропозиції праці співпадають. Тобто прихильники цієї моделі стверджували, що зростання заробітної платні – головна причина безробіття. В умовах досконалої конкуренції механізм ринкового саморегулювання сам розв'язує проблеми безробіття й дефіциту праці. Зміст класичної теорії полягає у тому, що якщо пропозиція праці перевищує попит, то загострюється конкуренція між безробітними за робочі місця. Природною реакцією з боку роботодавців стає зниження рівня заробітної платні (зниження ціни праці), яке буде продовжуватися до тих пір, поки витрати роботодавців на оплату праці стануть настільки низькими, що буде вигідно найняти усіх працівників, які пропонують трудові послуги. Таким чином, ринок праці знову повертається до рівноважного стану. Якщо ж попит на працю перевищує пропозицію, то посилюється конкуренція між роботодавцями. Робітники пропонують свої трудові послуги в обмін на високу заробітну платню. Її зростання буде відбуватися, доки витрати роботодавців на неї не почнуть приносити збитки. Із цієї причини роботодавці відмовляться платити робітникам високу заробітну платню, і знову на ринку праці відновиться рівновага. Як бачимо, у класичній моделі конкуренція викликає тривале безробіття й тривалий дефіцит праці. З точки зору «класиків», капіталізм – це саморегулююча економіка. Допомога держави у функціонуванні економіки розглядається як зайва, більше того – як шкідлива [2, с. 71].

Представники класичної школи політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.) стверджували, що повна зайнятість є нормою ринкової економіки, попит та пропозиція на ринку праці збалансовані, тобто забезпечено рівновагу та досконалість у суспільстві. Найкращою економічною політикою є політика невтручання держави в економічне життя. Класична концепція ґрунтується на принципі саморегулювання ринку праці і приходиться до висновку,

що економіка виявляє тенденцію до повного використання своїх ресурсів і здійснює випуск продукції, що відповідає повній зайнятості. Ця теза ґрунтується на законі Ж.-Б. Сея і на припущенні, що ціна і заробітна плата еластичні. Згідно із законом Ж.-Б. Сея, виробництво товарів породжує попит на дані товари, оскільки зміна відсоткової ставки буде свідчити про те, що не використаний споживачами дохід, тобто дохід, що пішов на заощадження, буде спрямований до інвесторів, які витратять ці кошти на засоби виробництва. У разі надлишкової пропозиції товарів або надлишкової пропозиції праці ціни і заробітна плата будуть падати доти, доки цей надлишок не буде усунутий і доки повна зайнятість і максимальне виробництво продукції знову не встановляться в економіці. Представники класичної школи політичної економії вважали, що капіталізм підтримує рівень виробництва продукції, що відповідає повній зайнятості. У зв'язку із цим не бачили необхідності урядового втручання у функціонування економіки [1, с. 45–46].

Протилежного підходу до тлумачення функціонування ринку праці дотримуються кейнсіанці та монетаристи. У концепції кейнсіанців (Дж.М. Кейнс, пізніше Р. Гордон) ринок праці характеризується постійною рівновагою. Кейнсіанська модель виходить із того, що ціна робочої сили (зарплата) жорстко фіксована і практично не змінюється (особливо вбік зменшення). Цей елемент моделі ніяк не доводиться, він береться як безумовний факт. Ціна не є регулятором ринку праці, а отже, повинен існувати зовнішній регулятор. Основним регулятором ринку праці кейнсіанці вважають державу. Знижуючи податки, держава стимулює зростання попиту й споживання, що призводить до зростання виробництва і зайнятості. Таким чином, збільшуючи або зменшуючи сукупний попит на товари і на робочу силу, держава ліквідує нерівновагу на ринку праці. Отже, кейнсіанці заперечують сам механізм класичної теорії зайнятості – самодіюче регулювання ставки процента та співвідношення цін та оплати праці. Згідно з їхньою теорією, безробіття для «чистого капіталізму» є закономірним явищем. Щоб його уникнути, важливим є втручання держави [3, с. 28].

Заслуга Кейнса полягає у тому, що він запропонував новий підхід, розробив нову теорію регулювання виробництва й зайнятості. Він показав, що в сучасних умовах автоматичного відновлення порушених пропорцій між основними параметрами відтворювального процесу не відбувається. Ринкові регулятори виявляються нездібними забезпечити рівновагу. Ідеї і положення, висловлені Кейнсом, його термінологія, методологічні підходи до аналізу макропроцесів увійшли до арсеналу сучасної науки і продовжують уточнюватися, деталізуватися, заглиблюватися прихильниками кейнсіанської школи, заперечуватися і трансформуватися супротивниками. Звернення Кейнса до макроекономічного аналізу стимулювало розроблення системи національних рахунків у тісній ув'язці з практичними потребами економічного регулювання. З ідеями Кейнса нерозривно пов'язані розроблення початкових положень антициклічної політики, концепція дефіцитного фінансування, система середньострокового програмування [4, с. 166].

Монетаристи теж критикували кейнсіанську модель. Вони відхилили тлумачення інфляції як плати за зайнятість. У кейнсіанців підприємці й економічні агенти орієнтуються на грошові (номінальні) доходи, задовольняються сьогодишнім становищем. Але у міру зростання інфляції на практиці люди все частіше починають співвідносити доходи й ціни, тобто враховувати зміну реальних доходів. І за належного передбачення зростання цін, роль інфляції

як фактора підвищення зайнятості зводиться до нуля. Формування робочих місць за допомогою інфляції з погляду монетаристів є фактором короткочасного впливу. Ефект дефіцитного фінансування взагалі швидкоплинний. Уряд змушує до повторних інфляційних шоків більш значним «накачуванням попиту» за результату, що послаблюється. Монетаристи вважають подібну практику безглуздою.

Як і прихильники кейнсіанського підходу, представники монетаристського напрямку виходять із твердої структури цін на роботу силу і, більше того, з передумови їхнього односпрямованого підвищувального руху. Монетаристи (Ф. Махлуп, Л. Роббінс та ін.) на чолі з М. Фрідманом вводять поняття «природного» рівня безробіття. На їхню думку, воно відбиває структурні характеристики ринку праці, що роблять ціни на ньому негнучкими, такими, що перешкоджають нормальному його функціонуванню, збільшують його нерівновагу.

Інструментом досягнення рівноваги на ринку вони вважали механізм грошово-кредитної політики. З його допомогою можливо стимулювати інвестиційну та ділову активність, що дасть можливість збільшити зайнятість. Основними важелями грошово-кредитної політики вони обрали ставку центрального банку і розміри обов'язкових резервів комерційних банків на рахунках центрального банку в умовах вільної конкуренції на ринку праці з гнучкими цінами. Монетаристи заперечували дію зовнішніх важелів і вважали, що держава та профспілки не повинні втручатися у функціонування ринку праці [3, с. 29].

Інституціоналістська концепція зміни кон'юнктури ринку праці пов'язана з особливостями динамічних змін окремих галузей та професійно-демографічних груп. Висновки інституціоналістів будуються не на макроекономічному аналізі ринку праці, а на аналізі професійних та галузевих розбіжностей у структурі робочої сили, рівнів заробітної плати. У марксистській теорії наголошується на особливості ринку праці по відношенню до загальних ринкових закономірностей. Оскільки товар «робоча сила» в процесі праці створює вартість, а вартість усіх інших ресурсів лише переноситься на нову вартість працею, то ринок праці, загалом підкоряючись загальним ринковим законам, має характерні особливості, оскільки робоча сила як суб'єктивний фактор виробництва, будучи товаром, може водночас активно впливати на співвідношення попиту і пропозиції та на свою ринкову ціну. Тобто основним регулятором ринку праці виступає сама робоча сила [5, с. 469].

У марксистській економічній теорії ринок праці визначається як ринок особливого товару, що відрізняється від інших ринків відмінністю товару «робоча сила» і капіталу. Робоча сила в процесі праці створює нову вартість, тоді як окремі частини капіталу переносять свою вартість на готовий продукт самою працею. Причому ринку робочої сили властиві певні особливості, оскільки робоча сила як суб'єктивний чинник виробництва є товаром і водночас може активно впливати на співвідношення попиту і пропозиції на неї та на свою ринкову ціну. Концепція Карла Маркса пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного (ринкового) способу виробництва і, насамперед, законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, а це, своєю чергою, – на зростання органічної будови капіталу і збільшення безробіття (закон капіталістичного нагромадження). Так, учений дійшов висновку, що безробіття потрібне навіть у розвинутій економіці для того, щоб заробітна плата не «з'їдала» прибуток і цим не підтримувала стимули до нагромадження капіталу. Таким чином,

економічне зростання є причиною зменшення резервної армії безробітних, а економічний спад цю армію поповнює, однак тривале економічне зростання з повною зайнятістю К. Маркс заперечує. Інакше кажучи, висновки марксистської концепції дуже близькі за змістом із кейнсовою ідеєю про «рівновагу за умов безробіття». Проте ця рівновага не статична, як у Кейнса, а динамічна, рухова, з позитивними темпами збільшення капіталу і робочої сили. Водночас у теорії К. Маркса остаточно не з'ясовано граничних меж наявності та зростання безробіття, ймовірності його настання серед усього працездатного населення, не враховувалася роль держави як пасивного спостерігача чи активного учасника цього процесу. Отже, з марксистської теорії випливає висновок про те, що капіталізм не може забезпечити повну зайнятість працездатного населення, а нагромадження капіталу безупинно збільшує безробіття і зумовлює зменшення рівня заробітної плати. Як свідчить реальність, теорія капіталістичного нагромадження К. Маркса помилкова, оскільки з розвитком капіталізму робітничий клас зубожіє [6, с. 10].

Нині стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як усій країні, так і її окремих регіонів. Актуальними лишаються проблеми економічної активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня незайнятого та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів (порівняно низький рівень освіти інвалідів та їх професійної підготовки); недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів; недостатня кількість робочих місць, на яких може бути задіяна праця інвалідів), нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці. Соціально-економічний розвиток суспільства базується передусім на ефективному використанні трудового потенціалу. Одним із напрямів успішного розвитку держави є формування ефективних механізмів функціонування ринку праці. Ринок праці в Україні являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Але сучасний стан ринку праці в країні характеризується низькою заробітною платою, зростанням безробіття, зниженням попиту на робочу силу. Зміни в економіці України за останні роки вимагають вирішення проблеми формування конкурентоспроможного ринку праці. Саморозвиток і пристосування ринку праці до сучасної економічної ситуації створили в Україні досить суперечливу сукупність соціально-трудових відносин. У ньому сполучені масштабна нерегламентована зайнятість, низька мотивація до праці та заробітна плата, регрес у структурі зайнятості і погіршення якості робочої сили, текучість кадрів, приховане безробіття [7, с. 107].

Для поліпшення нинішнього стану вітчизняного ринку праці в аспекті зростання рівня зайнятості населення, важливим є реалізація таких напрямів, як:

- прогнозування основних тенденцій на ринку праці, що надасть можливість державі чітко орієнтуватися у ситуації та адекватно планувати розвиток економіки у взаємозв'язку з ринком праці;
- розширення можливостей працевлаштування безробітних загалом та переселенців зокрема, наприклад завдяки реалізації підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями;
- модернізація та розвиток служби зайнятості як сервісної установи сучасного формату в обслуговуванні робочої сили та роботодавців і використання зарубіжного досвіду;

– під час посилення євроінтеграційних процесів приділяти увагу цілеспрямованій і систематичній роз'яснювальній роботі з роботодавцями щодо ведення соціально-відповідального бізнесу, висвітлюючи питання збільшення кількості та поліпшення якості робочих місць гідними умовами та оплатою праці [8, с. 33].

Основними напрямками подальшого вдосконалення системи державного регулювання ринку праці є:

– приведення чинного законодавства у відповідність до вимог міжнародних пактів, конвенцій Міжнародної організації праці;

– закріплення принципів і механізму соціального партнерства в законах про профспілки, підприємництво, розгляд колективних трудових спорів;

– ретельне опрацювання механізму проведення колективних переговорів як на рівні підприємств, так і на галузевому й національному рівнях;

– зростання ролі людського фактора, зокрема висококваліфікованої, творчої та мотивованої праці;

– формування відносин між різними соціальними групами і прошарками населення на основі взаємного розуміння інтересів, визнання їх законного характеру та готовності вирішувати протиріччя шляхом соціальних компромісів;

– зближення інтересів суб'єктів ринку праці, яке ґрунтується на заінтересованості в економічному зростанні та справедливому (у ринковому розумінні) розподілі створеного продукту відповідно до вкладених ресурсів: праці, капіталу, підприємницьких здібностей;

– розвиток конкурентоспроможності економіки на основі інтеграції освіти, науки з інноваційними підприємствами, що зумовлює необхідність безперервного вдосконалення якісних характеристик трудового потенціалу;

– взаємодія державних інститутів із приватним бізнесом, співробітництво великих підприємств із малими і середніми, забезпечення соціально відповідальних результатів їхньої діяльності [9, с. 653].

Висновки. Отже, провівши дослідження еволюції основних концепцій ринку праці, можна дійти висновку, що кожна з них є достатньо обґрунтована та досліджена. У практичному застосуванні в кожній із розглянутих теорій повною мірою обґрунтовується вигідність застосування. Але для подолання негативних чинників впливу на рівень зайнятості, розвитку ринку праці, ефективного його функціонування необхідним є вдосконалення теоретико-методологічних підходів до формування дієвого механізму управління ринком праці.

Список використаних джерел:

1. Штундер І.О. Теорії ефективної зайнятості та їх еволюція в економічній науці / І.О. Штундер // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія «Економіка і право». – 2012. – Вип. 20. – С. 45–52.
2. Швець В.Я. Аналіз моделей ринку праці: теоретичне та практичне значення / В.Я. Швець, Н.Ф. Єфремова, В.О. Галаганов // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 70–74.
3. Федотова Т.А. Ринок праці : [навч. посіб.] / Т.А. Федотова. – Дн-ськ : ДНУ, 2012. – 184 с.
4. Руденко М.В. Джон Мейнард Кейнс та його «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» / М.В. Руденко, Н.С. Жижко // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2008. – Вип. 1 (48). – Ч. 1. – С. 163–166.
5. Ворвинець Б.М. Теоретичні основи організаційно-економічного механізму регулювання ринку праці / Б.М. Ворвинець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2 (66). – С. 466–471.
6. Шаманська Н. Зайнятість і ринок праці: теоретико-методологічні засади / Н. Шаманська // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2 (11). – С. 7–20.
7. Лисюк О.С. Проблеми, особливості та перспективи розвитку ринку праці в Україні / О.С. Лисюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 3. – С. 107–109.
8. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрями їх вирішення / Л.Г. Федунчик // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 2. – С. 31–34.
9. Чайка І.В. Напрями вдосконалення державного регулювання ринку праці в Україні / І.В. Чайка // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 11. – С. 650–653.

Анотація. В статті рассмотрені наукові погляди на існуючі концепції ринку праці. Охарактеризовані присущі особливості головних концепцій ринку праці. Раскрыта сфера применения основополагающих концепций рынка труда в различных условиях функционирования экономики. Определено влияние отдельных элементов существующих концепций рынка на развитие трудового потенциала страны. Раскрыты направления повышения функционирования отечественного рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, неоклассическая концепция, концепция кейнсианцев, монетаризм, институционалистская концепция.

Summary. The scientific views on existing labor market concepts are considered in the article. Inherent features of the main concepts of the labor market are characterized. Scope of application of the basic concepts of labor market in different conditions for the functioning of the economy is revealed. The influence of individual elements of existing market concepts on the development of the labor potential of the country is determined. The directions of increasing the functioning of the domestic labor market are revealed.

Key words: labor market, neoclassical concept, the concept of the Keynesians, monetarism, institutionalist concept.

Баланюк М. В.

здобувач

Львівського університету бізнесу та права

Яворська Н. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва

та екологічної експертизи товарів

Національного університету «Львівська політехніка»

Balanyk M. V.

Getter,

Lviv University of Business and Law

Yavorska N. P.

PhD in Economics,

Associate Professor at the Department of Entrepreneurship

and Environmental Examination of Goods

Lviv Polytechnic National University

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

FORMATION MECHANISMS OF ENTERPRISES BANKING SECTOR: ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Анотація. Досліджено моделі економічного розвитку окремих країн світу (США, Німеччини, Японії) та відображено досвід найрозвиненіших країн світу щодо розвитку підприємств банківського сектору, який доцільно використати в Україні. Доведено, що управління власним капіталом банку здійснюється з позицій єдності процесного та системного підходів до формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору. Проведено порівняльну характеристику змісту та принципів процесного та системного підходів до управління та розвитку підприємств банківського сектору. Встановлено, що процесний та системний підходи застосовуються різними країнами під час формування національних моделей розвитку підприємств банківського сектору. Виділено особливості формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору в Україні.

Ключові слова: механізм, розвиток, банківський сектор, підприємства банківського сектору, стабільність банківської системи, процесний та системний підходи.

Постановка проблеми. Незважаючи на те що здебільшого протекціонізм часто є виправданим, світовий досвід свідчить, що коли країна занадто ізолює себе від світової економічної системи, то вона не в змозі створити ефективну національну економіку. Відомо, що банківський сектор економіки забезпечує її стабільність, оскільки здатний регулювати темпи економічного зростання. Економічно розвинуті країни створили дієві механізми підтримки економічного розвитку. Ними сформовано сприятливі умови для розвитку підприємств банківського сектору, тому зарубіжний досвід представляє значний інтерес як для формування вітчизняних підприємств банківського сектору, так і безпеки національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення питань теорії і практики функціонування банківської системи здійснили зарубіжні вчені: Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, А. Пігу, Дж. Герлі, Е. Коен, Е. Шоу, М. Фрідмен, Ф. Мишкін, П. Роуз, Дж. Сінкі, А. Грязнова, Е. Жуков, В. Колесніков, Л. Красавіна, О. Лаврушин, Ю. Львов. Означеній тематиці присвячено праці вітчизняних учених-економістів, зокрема: О. Барановського, О. Васоренка, А. Гальчинського, О. Дзюбюка, Б. Івасіва, Г. Карчевої, О. Кірсєва, В. Кротюка, В. Лисицького, І. Лютого, Б. Луціва, В. Міщенко, А. Мороза, Л. Примостки, М. Пуховкіної, М. Савлука, В. Суторміної, Р. Тиркала, С. Циганова. Дослі-

дженню проблем розвитку банківської системи у вітчизняній науковій літературі присвячено наукові праці В. Базилевича, В. Геєця, А. Гриценка, О. Дзюбюка, І. Івасіва, Л. Кузнецової, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, Н. Шульги та багатьох інших. Не зменшуючи значимості наукових напрацювань у рамках загальної теорії банківської системи, досліджень стосовно зарубіжних банків, окремих проблем функціонування вітчизняної банківської системи, зокрема її платоспроможності та ліквідності, слід усе ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими питання щодо механізмів розвитку підприємств банківського сектору. В умовах трансформацій, які відбуваються в країні, вони потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і в методично-практичному аспектах.

Мета статті полягає у вивченні механізмів розвитку підприємств банківського сектору, що пов'язано із необхідністю забезпечення стабільності банківської системи і сприяння подальшому зростанню вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідженням теорії розвитку підприємств банківського сектору займався класик економічної науки Д. Рікардо [1], який був переконаний, що істотна різниця між банком і всіма іншими підприємствами полягає у тому, що «...банк ніколи не був би заснований, якщо би він отримував прибуток тільки від використання власного капіталу; дійсна вигода від банку

Таблиця 2

Десять найбільших банків світу за розміром активів у 2016 р.

№	Банки	Країни	Активи, млрд. дол.
1	ICBC	Китай	3420,3
2	Fannie Mae	США	3221,9
3	China Construction Bank	Китай	2826,0
4	Agricultural Bank of China	Китай	2739,8
5	Bank of China	Китай	2589,6
6	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	2458,8
7	Japan Post Holding	Японія	2450,7
8	JPMorgan Chase & Co	США	2423,8
9	HSBC Holdings	Великобританія	2409,7
10	Bank of America	США	2185,5

отримується лише тоді, коли він пускає в хід чужий капітал. Інші підприємства нерідко отримують, навпаки, величезний прибуток, витрачаючи тільки свій власний капітал...» [2, с. 225]. Учений стверджував, що «...все мистецтво банківського бізнесу полягає в умінні підтримувати можливо більш обширний обіг за допомогою найменшої можливої суми фондів, які зберігаються у формі готівки і злитків, які не приносять прибутку...» [2, с. 226].

На основі постулатів Д. Рікардо значною мірою сформувалися банківські сектори США, Німеччини, Японії та інших країн світу. Для характеристики ефективності банківських секторів цих країн розглянемо окремі моделі їх економічного розвитку.

Серед десяти найбільших за економічним потенціалом країн найвищий показник ВВП на душу населення, за даними на 2016 р., мають США – 55,8 тис. дол. (19-е місце у загальносвітовому рейтингу), за ними йдуть Німеччина – 46,9 тис. дол. (28-е), Франція – 41,2 тис. дол. (38-е), Великобританія – 41,2 тис. дол. (39-е) та Японія – 38,1 тис. дол. (42-е місце). Великі європейські країни поступаються США за цим показником більше на 1 000 тис. дол. на особу [3]. Порівнюючи Україну (7,5 тис. дол.) із цією групою країн, можна констатувати, що вона перебуває на 151-му місці у світі, випереджаючи лише Індію (6,2 тис. дол.). Попри це за рівнем ВВП на особу Україна поступається середньому рівню по ЄС (37,8 тис. дол.) у понад п'ять разів, а середньосвітовому показнику (15,8 тис. дол.) – у понад два рази. Десять найбільших банків світу за розміром власного капіталу подано у табл. 1 [3].

Таблиця 1

Десять найбільших банків світу за розміром власного капіталу в 2016 р.

№	Банки	Країни	Капітал, млрд. дол.
1	ICBC	Китай	274,432
2	China Construction Bank	Китай	220,007
3	JPMorgan Chase & Co	США	200,482
4	Bank of China	Китай	198,068
5	Agricultural Bank of China	Китай	185,607
6	Bank of America	США	180,778
7	Citigroup	США	176,420
8	Wells Fargo & Co	США	164,584
9	HSBC Holdings	Великобританія	153,303
10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	131,753

Серед десяти найбільших банків світу за розміром активів чотири представляють Китай, три – США, два – Японію та один – Великобританію.

Десять найбільших банків світу за розміром активів капіталу подано в табл. 2. Серед десяти найбільших банків світу за капіталізацією по чотири представляють США та Китай і по одному – Великобританію та Австралію [3].

Усвідомлюючи пряму залежність між сприянням розвитку малого та середнього бізнесу та рівнем економічної безпеки підприємств, в економічно розвинутих країнах протягом останніх 15–20-ти років було знято більшість адміністративно-законодавчих обмежень та створено сприятливі фінансово економічні, у т. ч. податкові, стимули для розвитку підприємств банківського сектору економіки. Це принесло відчутні результати. Внаслідок упровадження такого комплексу заходів країни Західної Європи та Японія посіли на сучасному етапі розвитку світової економіки провідні позиції за рівнем розвитку бізнесу і за показниками економічної безпеки підприємств

банківського сектору економіки. Такі високі місця на міжнародних рейтингах за рівнем сприятливості економіко-правового середовища для ведення бізнесу забезпечили інвестиційну привабливість цих країн [4].

Відомо, що сучасні банківські системи різних країн світу формуються під впливом політичних та фінансово-економічних особливостей регіонів, у яких вони функціонують. Незважаючи на певні відмінності є низка ознак, які властиві банківським секторам усіх національних економік, зокрема це дворівнева побудова. Лише у п'яти країнах, таких як США, Німеччина, Швеція, Швейцарія та Нідерланди, передбачено підпорядкування центральних банків парламентам. У більшості держав світу центральні банки підпорядковані казначейству або міністерству фінансів. У законодавстві Японії, Великобританії, Франції, та Італії передбачене право, що міністерство фінансів може видавати інструкції центральним банкам, але це відбувається надзвичайно рідко [4].

У табл. 3 відображений досвід найрозвиненіших країн світу щодо розвитку підприємств банківського сектору, який доцільно використати в Україні.

Таблиця 3

Підходи до корпоративного управління та розвитку підприємств банківського сектора

№	Підходи	Сутність підходів
1	Континентальний та японський	Передбачає збалансований інтерес різних груп учасників управління діяльністю банків, орієнтований на стійкий і стабільний розвиток, має меншу ступінь ризику, меншу питому вагу цінних паперів із високим ризиком у структурі матеріальних стимулів вищого керівництва банків
2	Англосаксонський	Орієнтований на прибутковість та вартість акціонерного капіталу та матеріальні стимули керівництва банків у формі цінних паперів

Управління власним капіталом банку здійснюється з позицій єдності процесного та системного підходів до формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору. Обидва підходи орієнтовані на управління за цілями [6]:

1) з позиції системного підходу – акцент робиться на множинності їх формалізації на основі кібернетичних, економіко-математичних моделей для опису елементів, системи механізмів управління власним капіталом банку та системи формування механізмів розвитку підприємств банківського сектора;

2) з позиції процесного підходу акцент робиться на кількості та формі процесів управління, яка визначається цілями управління банку.

Порівняльна характеристика змісту та принципів процесного та системного підходів управління та розвитку підприємств банківського сектору наведена у табл. 4.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що процесний та системний підходи застосовуються різними країнами під час формування національних моделей розвитку підприємств банківського сектору.

У табл. 5 наведено порівняльну характеристику моделей із корпоративного управління розвитком підприємств банківського сектору в національних економіках різних країн світу та України з позицій процесного та системного підходів [5; 7; 8].

У процесі розвитку підприємств банківського сектору на основі конкретної моделі із застосуванням першого підходу відбувається полівекторне дослідження перспективності розвитку підприємств банківського сектору. Розрізняють такі можливості застосування різних наукових підходів до дослідження процесів функціонування та розвитку банківського сектору [7]:

– еволюційний (полягає у дослідженні поступальних змін, передбачає незворотність підвищення рівня організації банківської діяльності; «природний відбір» у банківській сфері та формування в ході еволюції банківських систем іманентно властивих їм особливостей, зумовлених попереднім розвитком);

– інституційний (полягає у вивченні інституційних матриць банківських систем, дослідженні інституційно-

нальних змін у їхній еволюції, включаючи трансплантацію і дисфункцію інститутів та інституційні інновації);

– синергетичний (полягає у вивченні процесів самоорганізації в банківській системі; аналізі її стійкості; передбачає розгляд закономірностей еволюції, які виявляються на основі інструментаріїв синергетичного підходу та дослідження можливостей регулювання банківської системи з урахуванням її самоорганізації);

– системний (полягає у системному розгляді сукупності банків, які діють у країні, як єдиної цілісної системи, яка має певні властивості; передбачає вивчення еволюційних змін особливостей банківських систем та дослідження банківської системи як основного елемента кредитної системи і складника економічної системи країни в процесі її розвитку).

Відомо, що ефективне функціонування підприємств банківського сектору неможливе без належного рівня їх фінансового забезпечення власними та позиковими фінансовими ресурсами. Але, на жаль, через економічну кризу в Україні відбувається істотне зменшення фінансування розвитку підприємств за рахунок власних коштів [9]. З огляду на цю тенденцію в економіці, має зростати зацікавленість держави у забезпеченні прямої фінансової підтримки підприємств залежно від загальноекономічної стратегії, попиту та конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Так, станом на кінець липня 2016 р. облікова ставка НБУ знаходилася на рівні 15,5%, середньозважена вартість строкових депозитів у національній валюті становила 10,4%, тоді як євро-

Таблиця 4

Порівняльна характеристика формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору з позицій процесного та системного підходів

№	Підходи	Принципи
1	Процесний Передбачає формалізований процес із чіткою послідовністю етапів і методів управління, за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на елементи власного капіталу банку, формуються фінансові плани щодо їх формування та розподілу за визначеними об'єктами управління	- відкритість; - динамічний характер; - інформованість; - регламентованість; - орієнтованість на управління за цілями
2	Системний Передбачає взаємоузгоджене поєднання окремих елементів власного капіталу в межах наявного забезпечення, що базується на загальноприйнятих принципах управління, для отримання максимального ефекту синергії під час їх взаємодії	- цілісність; - ієрархічність будови; - множинність; - структуризація; - орієнтованість на управління за цілями

Таблиця 5

Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління розвитком підприємств банківського сектору національних економіках різних країн світу

№	Параметри	Підходи			
		Процесний		Системний	
		Моделі			
		Англо-американська	Німецька	Японська	Українська
1	Система соціальних цінностей	Індивідуалізм	Соціальна взаємодія	Взаємодія та довіра	Індивідуалізм
2	Роль трудових колективів	Пасивна	Активна	Активна	Екстремальне реагування
3	Спосіб фінансування	Фондовий ринок	Банки	Банки	Банки
4	Інформаційна асиметрія	Менеджмент	Менеджмент	Головний банк	Менеджмент
5	Горизонт інвестування	Короткий	Довгий	Довгий	Короткий
6	Вартість капіталу	Висока	Середня	Низька	Висока
7	Основна економічна одиниця	Компанія	Холдинг	Фінансово-промислова група	Банк
8	Тип інновацій	Радикальний	Складний	Інкремен-тальний	Складний
9	Оплата управлінців	Висока	Середня	Низька	Договірні
10	Структура акціонерного капіталу	Дисперсна	Концентрована	Концентрована	Дисперсна

пейські банки залучають ресурси під 2,1% в євро за облікової ставки Центрального європейського банку 0,05% [10]. Вихід із такої ситуації стає можливим за рахунок розширення механізмів довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків за фіксованою ставкою під заставу депозиту (депозитного сертифікату) у гривні під плаваючу процентну ставку. Це дасть змогу банкам надавати довгострокові кредити, не наражаючись на ризик зміни процентної ставки.

Головну роль у забезпеченні потужного поштовху кредитування вітчизняних підприємств банками України повинен відігравати Національний банк України через удосконалення механізму рефінансування банківських установ [11], цільового виділення НБУ ресурсів банкам для забезпечення кредитування реального сектору економіки, виваженої облікової політики та стимулювання підвищення рівня капіталізації банківського сектору.

Перераховані вище чинники переконують нас у тому, що для забезпечення інноваційного розвитку підприємств банківського сектору України необхідно використати організаційно-економічні механізми (порядок функціонування відкритих динамічних систем організаційно-економічних заходів, спрямованих на фінансування інноваційного розвитку в усіх функціональних сферах промислового підприємства) [12].

Так, наприклад, застосувавши метод моделювання вибору оптимальних обсягів фінансового забезпечення за рахунок власних та позикових коштів, може задовольнити потреби підприємства в коштах на взаємовигідних умовах як для підприємства, так і для інвестора. Цей метод дає змогу попередити й усунути можливі проблемні ситуації, які виникають у процесі використання динамічної моделі ухвалення управлінських рішень, основу якої становлять принципи балансування реалізації рішень, необхідних для розв'язання проблемної ситуації.

Впровадження комплексу проаналізованих моделей і підходів до розвитку підприємств банківського сектору світової економіки може забезпечити [13]: високу фінансову ефективність роботи, фінансову стійкість та незалежність підприємств банківського сектору; техно-

логічну незалежність та високу конкурентоспроможність технічного потенціалу підприємств банківського сектору; високу ефективність менеджменту, оптимальну та ефективну організаційну структуру підприємств банківського сектору; високий рівень кваліфікації персоналу та інтелектуального потенціалу підприємств банківського сектору; якісну правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємств банківського сектору; захист інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення належного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та відділів підприємств банківського сектору; ефективну організацію безпеки персоналу, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів підприємств банківського сектору.

Висновки. Отже, у світовій практиці виокремлюють англосаксонський, японський та континентальний підходи до формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору. Кожен із підходів формувався під впливом певних історичних особливостей розвитку національних економік, зокрема міжнародної спеціалізації країн, рівня їх інтегрованості у світовий економічний простір, природних можливостей територій тощо. Врешті-решт, на формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору суттєво вплинули спільні зусилля центральних банків економічно розвинутих країн світу і міжнародні організації щодо подолання глобальних і локальних фінансово-економічних криз. Особливістю формування такого механізму в Україні є те, що наша національна економіка, у тому числі банківський сектор, формувалися у пострадянському просторі, де спочатку відбувалися процеси створення економіки як національної системи, а пізніше активізувалися процеси інтеграції й адаптування національних економічних умов до умов світової економіки. Власне кажучи, наявні у світі підходи до формування підприємств банківського сектору корисні для України лише в сенсі принципів їх застосування. Саме це зумовлює необхідність поглиблення концептуальних положень щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору.

Список використаних джерел:

1. Кльоба Л.Г., Кльоба В.Л. Методологічні підходи до визначення сутності банків і банківської діяльності / Л.Г. Кльоба, В.Л. Кльоба // Економіка і держава. – 2013. – № 10. – С. 55–58.
2. Рикардо Д. Предложение в пользу экономного и устойчивого денежного образования, а также замечания о прибыли английского банка, поскольку она связана с интересами государства и собственников капитала банка / Д. Рикардо // Сочинения. – М. : Гос. изд-во политической литературы, 1955. – Т. 2. – С. 179–254.
3. Економіка зарубіжних країн / С.В. Войтко [та ін.]. – Київ : Політехніка, 2017. – 400 с.
4. Холодна Ю.Є. Банківська система : [навч. посіб.] / Ю.Є. Холодна, О.М. Рац. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 316 с.
5. Обельницька Х.В. Основні риси сучасного корпоративного управління в Україні / Х.В. Обельницька // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 94–99.
6. Косова Е.В. Формалізація фінансового механізму управління власним капіталом банків / Е.В. Косова // Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6 (81).
7. Степаненко О.П. Моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи України : дис... д.е.н. / О.П. Степаненко. – Київ, 2015. – 513 с.
8. Конягина М.Н. Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики / М.Н. Конягина. – СПб. : СПб ГУЭФ, 2010. – 223 с.
9. Сутність та джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності малих підприємств / В.В. Зянько, Н.Л. Стасюк, Д. Сінбін // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 4. – С. 57–62.
10. Статистична інформація: Економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Кузьмак О.М. Рефінансування як дієвий інструмент грошово-кредитного ринку України / О.М. Кузьмак // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3 (52). – С. 193–195.
12. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І.В. Чукіна // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 230–236.
13. Задорожнюк Н.О. Проблеми та перспективи розвитку банківського сектору національної економіки України / Н.О. Задорожнюк // Молодий вчений. – 2015. – № 1 (16). – С. 85–87.

Анотация. Исследованы модели экономического развития отдельных стран мира (США, Германии, Японии) и отражен опыт развитых стран мира по развитию предприятий банковского сектора, который целесообразно использовать в Украине. Доказано, что управление собственным капиталом банка осуществляется с позиций единства процессного и системного подходов к формированию механизмов развития предприятий банковского сектора. Проведена сравнительная характеристика содержания и принципов процессного и системного подходов к управлению и развитию предприятий банковского сектора. Установлено, что процессный и системный подходы применяются различными странами при формировании национальных моделей развития предприятий банковского сектора. Выделены особенности формирования механизмов развития предприятий банковского сектора в Украине.

Ключевые слова: механизм, развитие, банковский сектор, предприятия банковского сектора, стабильность банковской системы, процессный и системный подходы.

Summary. The models of economic development of individual countries of the world (USA, Germany and Japan) and the experience of the developed countries of the world on the development of enterprises of the banking sector that is expediently used in Ukraine are reflected. It is proved that the management of the bank's own capital is carried out from the standpoint of the unity of process and system approaches to the formation of mechanisms for the development of enterprises of the banking sector. The comparative characteristic of the contents and principles of process and system approaches of management and development of enterprises of the banking sector is carried out. It has been established that process and system approaches are used by different countries in the formation of national models of development of enterprises of the banking sector. The peculiarities of forming mechanisms of development of enterprises of the banking sector in Ukraine are highlighted.

Key words: mechanism, development, banking sector, banking sector enterprises, stability of the banking system, process and system approaches.

УДК 331.556.4

Якубовський С. О.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Горивенко Х. С.

*студентка магістратури
спеціальності «міжнародні економічні відносини»
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Yakubovskiy S. A.

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair
of World Economy and International Economic Relations.
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Horyvenko K. S.

*Student, Master's Degree in International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТА ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

TRENDS IN INTERNATIONAL MIGRATION AND REMITTANCES OF MIGRANTS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Анотация. У статті визначено основні країни – лідери за кількістю іммігрантів і обсягом грошових переказів. Розглянуто структуру імміграційних потоків у Сполучених Штатах Америки, Німеччині, Люксембурзі та Саудівській Аравії, а також визначено, чим ці країни приваблюють іммігрантів. Проаналізовано структуру потоків грошових переказів мігрантів і визначено вплив грошових переказів на добробут країни їх походження. Проаналізовано країни з більшістю трудової міграції та країни, що приймають біженців, а також різницю за рівнем економічного розвитку країни. Сформульовано висновки на основі проведеного аналізу впливу грошових потоків на економічно-соціальний добробут країн їх походження.

Ключові слова: міжнародна міграція, імміграція, грошові перекази мігрантів, соціально-економічний добробут, США, Німеччина, Люксембург, Саудівська Аравія.

Постановка проблеми. Міжнародна міграція та глобалізація є тісно пов'язаними між собою процесами. Важливою формою цих зв'язків є міграційні потоки, тобто міждержавні переміщення людей, що викликані об'єктивною нерівномірністю світового економічного розвитку, нерівністю економічних умов і можливостей в різних країнах, різним ступенем їх залучення в процеси модернізації та глобалізації, потребами світового ринку праці.

Основну роль у сучасному міжнародному русі населення відіграє трудова міграція. Трудові мігранти, які заробили гроші, значну частину відсилають на батьківщину, тому грошові перекази трудових мігрантів відіграють важливу роль в економіці країн походження переказів і країн їх отримання. Грошові перекази мігрантів допомагають економіці країн-отримувачів і можуть негативно вплинути на економіку країн їх походження, тому ця тема є важливою для подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з питань міжнародної міграції проводилися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Вагомий внесок у дослідження міжнародних економічних відносин і міжнародної міграції зробили: С. Білошицький, В.Т. Васильєв, Б.П. Дмитрук, Дж. Доріго, М. Енґлер, Е. Лі, В.І. Майсей, О.А. Малиновська, О.А. Мельниченко, О.М. Петров, Е. Равенштейн, М. Розенблюм, Н.М. Светлова, С.М. Січко, В. Тоблер, Н.М. Удовиченко, С. Хрупович, К.В. Шиманська, А. Фігероа, Ю.О. Цевух та ін. Окрім цих авторів, питанням міграції займаються: Міжнародна організація міграції, Міжнародна організація праці, Організація Об'єднаних Націй, Рада Європи та Міграційна служба України і Державна служба статистики України.

М. Буккус та К. Матузевичайте у своєму дослідженні про вплив грошових переказів на рівень розвитку та довготривалість економічного росту країни після проведення емпіричного дослідження зробили висновки, що загалом грошові перекази позитивно впливають на довгострокове економічне зростання, але вплив відрізняється залежно від країни, рівня її економічного розвитку та величини кількості грошових переказів в економіці. Таким чином, чим менше розвинена країна тим менший позитивний вплив на її економічне зростання. Якщо ВВП на душу населення країни становить 8 250–8 960 дол. США, то країна має позитивний вплив від грошових переказів у довгостроковій перспективі. Також було зроблено висновок, що вплив грошових переказів на довгострокове зростання змінюється залежно від співвідношення переказів до ВВП у країні-одержувача. Граничний вплив грошових переказів на довгострокове зростання стає негативним, коли співвідношення грошових переказів до ВВП досягає 10,4–11,9% [1].

Е. Абдельбагі у дослідженні про міграцію та грошові перекази в Африку зробив висновок, що збільшення кількості міграції за кордон негативно впливає на економічне зростання країн Африки, тоді як зростання кількості грошових переказів у країни Африки позитивно впливає на економіку країн [2]. А. Уайт у роботі про вплив грошових переказів на соціальний стан в Польщі зробила висновок, що збільшення кількості жінок-іммігрантів призводить до збільшення грошових переказів у Польщу, оскільки матері, що мігрують, є годувальниками сім'ї [3].

Ю. Цевух, зі свого боку, було запропоновано науково-методичні основи кількісного вимірювання впливу грошових переказів мігрантів на формування платіжного балансу України за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, застосування якого може використовуватися під час проведення політики вирівнювання платіжного балансу країни [4].

Питанням грошових переказів також займалися такі вчені, як Д. Ахмед, І. Мартінес-Зарзосо, Я. Фарай та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши роботи вчених на тему міграції та грошових переказів мігрантів, було помічено, що в останній час увага приділяється країнам походження мігрантів і країнам, в які надходять грошові перекази. Тому у цій статті буде приділено увагу саме країнам, що приймають мігрантів і звідки надходить найбільша кількість грошових переказів, оскільки це питання у сфері міграції в останні часи не було досліджено повною мірою.

Мета статті полягає у визначенні основних країн – лідерів за кількістю іммігрантів у чисельному визначенні й у відсотках від загального населення країни, та аналізі структури мігрантів у цих країнах, а також визначенні основних країн – лідерів з грошових переказів мігрантів у грошовому еквіваленті й у відсотках від ВВП країни. Крім того, будуть проаналізовані наслідки для економічного добробуту країн із великою кількістю грошових переказів за кордон.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні міграційні потоки розвиваються досить динамічно і постійно змінюються під впливом різних соціальних, політичних і економічних чинників. Усе це призводить до руху людських ресурсів, що впливають на економічний та соціальний добробут країн. У 2015 р. число міжнародних мігрантів у всьому світі було найвищим за всю історію, досягнувши 244 млн. осіб (у 2013 р. – 232 млн.). Як частка світового населення, міжнародна міграція залишалася практично незмінною протягом останніх десятиліть, на рівні близько 3,3% населення світу в 2015 р., у 2000 р. цей показник становив 2,8% [5, с. 4].

Основними центрами тяжіння за кількістю іммігрантів є: Сполучені Штати Америки (46,6 млн. осіб), Німеччина (12 млн. осіб), Росія (11,6 млн. осіб), Саудівська Аравія (10,2 млн. осіб), Великобританія (8,5 млн. осіб), Об'єднані Арабські Емірати (8,1 млн. осіб), Канада (7,8 млн. осіб), Франція (7,8 млн. осіб), Австралія (6,8 млн. осіб), Іспанія (5,9 млн. осіб) та ін. До найбільших країн – реципієнтів міграційних потоків у відсотках від загальної кількості населення країни належать: ОАЕ (88,4%), Катар (75,5%), Кувейт (73,6%), Макао (Китай) (58,3%), Віргінські Острови (53,4%), Бахрейн (51,1%), Нормандські Острови (50,3%), Сінгапур (45,4%), Гуам (44,8%), Люксембург (44%) [6].

Найбільше грошових переказів у грошовому еквіваленті було вивезено з таких країн – реципієнтів мігрантів: США (56,3 млрд. дол.), Саудівська Аравія (36,9 млрд. дол.), Росія (32,6 млрд. дол.), Швейцарія (24,7 млрд. дол.), Німеччина (20,8 млрд. дол.), Кувейт (18,1 млрд. дол.), Франція (13,8 млрд. дол.), Люксембург (12,8 млрд. дол.), Великобританія (11,6 млрд. дол.) та Катар (11,2 млрд. дол.). Але не всі ці країни мають значні втрати від грошових переказів, їх вплив на економіку країн доцільно аналізувати у відношенні від ВВП країн. Таким чином, найбільший обсяг вивезених грошових переказів у відношенні від ВВП країни мають: Канада (288,2%), Люксембург (19,6%), Ліберія (18,2%), Маршальські Острови (12,8%), Ліван (12,3%), Оман (12,6%), Кувейт (11,1%), Мальдіви (9,8%), Киргизстан (6,1%), Мікронезія (5,4%) [7].

Проаналізуємо більш детально міграційні потоки та міграційні політики країн-реципієнтів, таких як: США, що займає перше місце за кількістю іммігрантів – 46,6 млн. осіб і також займає перше місце за грошовими переказами – 56,3 млрд. дол.; Німеччина, яка займає друге місце за кількістю іммігрантів – 12 млн. осіб і п'яте місце за обсягом грошових переказів – 20,8 млрд. дол.; Саудів-

ська Аравія, що займає четверте місце за кількістю іммігрантів – 10,2 млн. осіб і друге місце за кількістю грошових переказів – 36,9 млрд. дол.; а також Люксембург, який займає 10-е місце за кількістю іммігрантів по відношенню до корінного населення – 44%, восьме – за обсягом грошових переказів – 12,8 млрд. дол. і друге місце по відношенню грошових переказів до ВВП країни – 19,8%. Таким чином, буде розглянуто три країни, що є розвиненими, й одну країну, що розвивається.

США є першими у світі за притоку іноземних мігрантів у країну. Населення іноземного походження в США (легальних і нелегальних) становить 46 627 тис. осіб, або 14, 5% від загальної чисельності населення США (321 565 тис. осіб, за оцінками на 2015 р.). За останні п'ятнадцять років їхня кількість зросла на 11 813 тис. осіб. Слід зазначити, що 27% мігрантів у США є нелегальними. Основними джерелами іммігрантів є Мексика (приблизно 12,1 млн. осіб, або 26% від загального числа іммігрантів, за даними на 2015 р.), Китай (2,1 млн. осіб, або 4,5%), Індія (2 млн. осіб, або 4,2%), Філіппіни (1,9 млн. осіб, або 4,1%). Якщо розглядати по регіонах, то перші три континенти походження іноземного населення – країни Латинської Америки (52,7%), Азії (28,6%) і Європи (12,1%) [6; 8].

Основні й найбільш поширені способи імміграції в США – через канали, засновані на базі сімейних відносин або на основі зайнятості. Варто відзначити, що перевага видачі «зелених карт» залишається за сімейними відносинами, ніж на підставі роботи, незважаючи на те, що переважно люди, що мігрують на базі сімейних відносин, менш кваліфіковані і займають місця людей із високим рівнем кваліфікації, що є проблемою для економіки країни. У результаті майже третина іммігрантів США не має диплома про закінчення середньої школи, близько 40% мають диплом середньої школи, але не вищої освіти, і лише 27% мають вищу освіту. Основними стимулами імміграції до США є отримання роботи і більш високої оплати праці для низькокваліфікованих працівників, пошуку кращого життя і великих можливостей у кар'єрі для висококваліфікованих іммігрантів [9, с. 5]. У США існує проблема непропорційності імміграції робочої сили, переважно це мігранти, які мають або низький рівень освіти, або люди з вищою освітою і високою кваліфікацією.

США займають перше місце за кількістю грошових переказів із країни. Так, у 2014 р. вони становили 56,3 млрд. дол. Основні країни, куди надходять грошові перекази мігрантів зі США, є Мексика (24 323 млн. дол.), Китай (16 254 млн. дол.), Індія (10 956 млн. дол.), Філіппіни (9 679 млн. дол.), В'єтнам (7 448 млн. дол.) [10].

Слід зазначити, що загалом кількість грошових переказів у 2015 р. зменшилася, і хоча США лідирує за кількістю грошових переказів у грошовому еквіваленті, а кількість грошових переказів у країну є досить незначною порівняно з вивезеними коштами, це не так сильно впливає на економіку країни, оскільки США є розвиненою країною і на її ВВП та інші показники добробуту країни цей показник не має значного впливу так, як це могло б вплинути на менш розвинену країну. Також слід відзначити, що грошові перекази до Мексики значно збільшилися. Якщо в 2010 р. мігрантами переводилося на батьківщину менше половини із зароблених грошей, то в 2016 р. цей показник збільшився до 2/3 грошових переказів, при цьому кількість мігрантів збільшилася несуттєво, а їх тривалість перебування збільшилася, що не є позитивною динамікою [10–12].

Німеччина посідає друге місце за кількістю іммігрантів, їх кількість становить 12 006 тис. осіб, або 14,8% від загальної чисельності населення Німеччини (80 970 тис. осіб).

Кількість іммігрантів у країні за останні п'ятнадцять років збільшилася на 3 013 тис. осіб [6; 9]. Основними донорами мігрантів для Німеччини є Польща (1 930 тис. осіб, або 16,1% від загального числа іммігрантів за даними на 2015 р.), Туреччина (1 656 тис., осіб або 13,8%), Росія (1 081 тис. осіб, або 9%), Казахстан (1 017 млн. осіб), Румунія, Чехія та Італія (у цілому 1 548 тис. осіб, тобто загалом на ці три країни припадає 12,9%) [7].

Нині Німеччина має негативні наслідки від великої кількості іммігрантів, а саме від великих потоків біженців в останні роки, переважно із Сирійської Республіки, Афганістану, Іраку, Ірану, Еритреї. Також до цього проблемою була велика кількість турецьких іммігрантів. Безпосередньо великий вплив від їх міграції має те, що в країну приїжджає переважно бідне населення, яке не має знань мови, високої кваліфікації для працевлаштування, і саме це, головним чином, викликає негативне ставлення корінного населення країни до іммігрантів. Лише невелика частина всіх іммігрантів мігрують через зайнятість. За дослідженнями Європейського Союзу, тільки половина всіх іммігрантів у межах ЄС були викликані причинами зайнятості, а іммігрантів з-за меж ЄС через працевлаштування було набагато менше [13, с. 8]. Однак Німеччина потребує іммігрантів, а саме висококваліфікованих, оскільки країна має проблему зі старінням нації і не в змозі самостійно впоратися із цією проблемою, що може призвести до скорочення зростання національної економіки [14, с. 2].

Грошові перекази з Німеччини становили 20,8 млрд. дол., країна займає п'яте місце за кількістю грошових переказів у світі. Основними державами надходження грошових переказів із Німеччини є Польща (2 114 млн. дол.), Франція (1 955 млн. дол.), Італія (1 343 млн. дол.), Австрія (1 057 млн. дол.), Іспанія (991 млн. дол.) [10].

Таким чином, можна вважати, що це перша країна в Європі за кількістю грошових переказів, переважно основними країнами – отримувачами найбільшої кількості переказів є країни ЄС, що позитивно впливає на добробут країн Євросоюзу. Також слід зазначити, що різниця між грошовими переказами з країни і в країну є не такою великою, як у США, і становить 20,8 млрд. дол. і 15,4 млрд. дол. відповідно, що сприятливо впливає на економічний добробут країни [10; 15].

Люксембург займає 10-е місце за кількістю іммігрантів по відношенню до корінного населення – 44%, восьме – за обсягом грошових переказів – 12,8 млрд. дол., і друге місце – по відношенню грошових переказів до ВВП країни – 19,8%. Основні країни походження іммігрантів до Люксембургу: Португалія (95 тис. осіб), Франція (36 тис. осіб), Італія (21 тис. осіб), Бельгія (20 тис. осіб), Німеччина (14 тис. осіб) [7].

Прогвітання та стабільний зріст економіки цієї країни напряму залежать від іноземних робочих, що зайняті в Люксембурзі. Сьогодні це одна з найбагатших країн світу за ВВП на душу населення країни завдяки своєму фінансовому, банківському та страховому секторам. Мігранти у цій країні переважно мають походження з країн ЄС, а саме з Португалії та португальських колоній, що склалося історично, та прилеглих країн. Більшість іммігрантів не натуралізована і не має бажання отримати громадянство Люксембургу через несприятливу політику країни у цьому питанні. Переважно іммігранти зайняті у виробничому та інноваційному секторах економіки, оскільки майже все корінне населення займає державні посади [16].

Люксембург займає восьме місце за обсягом грошових переказів – 12,8 млрд. дол. і друге місце по відношенню грошових переказів до ВВП країни – 19,8%. Основними країнами – отримувачами грошових переказів з Люксем-

бургу є Франція (404 млн. дол.), Бельгія (347 млн. дол.), Португалія (193 млн. дол.), Італія (62 млн. дол.), Німеччина (48 млн. дол.) [10].

Загалом Люксембург можна вважати країною іммігрантів, і, незважаючи на велике співвідношення грошових переказів із країни до ВВП, кількість грошових переказів у країну більше, тому співвідношення у 19,8% не є дуже впливовими для країни. Про це також свідчить один із найбільших рівнів ВВП на душу населення у світі – 101,9 тис. дол. у 2015 р. Люксембург також є досить розвиненою країною, й основними галузями її доходів є фінансовий сектор, тому кількістю грошових переказів не є настільки впливовим фактором для економічного і соціального добробуту країни [10; 17].

Саудівська Аравія посідає четверте місце за кількістю іммігрантів – 10,2 млн. осіб і друге місце за кількістю грошових переказів – 36,9 млрд. дол. Основними країнами – донорами іммігрантів для Саудівської Аравії є: Індія (1 894 тис. осіб), Індонезія (1 294 тис. осіб), Пакистан (1 123 тис. осіб), Бангладеш (967 тис. осіб), Єгипет (729 тис. осіб), Сирія (623 тис. осіб) [10].

Загалом до Саудівської Аравії мігрують у пошуках роботи, переважно вони виступають як дешева робоча сила і займають невисокі посади. Зайняті іммігранти з освітою нижче середнього рівня становлять 62,3% від їх загальної кількості. Загалом іноземці працюють у таких сферах, як: будівництво (26,5% від загальної кількості працюючих іммігрантів), роздрібна та оптова торгівля (22,3%) і домогосподарство (15%), що загалом становить майже 64% від усіх іммігрантів у країні. Також слід зазначити, що є велика кількість нелегальних іммігрантів у країні, кількість яких країна намагається приховати, але приблизна їх кількість становить 5 млн. осіб. Саме тому в 2015 р. країна запровадила жорстку політику із затримки і депортації нелегально працюючих мігрантів. Також багато іммігрантів, які прожили усе життя в Саудівській Аравії або навіть народилися в ній, досі не мають громадянства країни, наприклад палестинці [18; 19].

Країна займає друге місце за кількістю грошових переказів – 36,9 млрд. дол. Щодо грошових переказів, то найкрупнішими бенефіціарами грошових переказів мігрантів виступають: Індія (11 252 млн. дол.), Єгипет (7 075 млн. дол.), Пакистан (5 690 млн. дол.), Бангладеш (3 778 млн. дол.), Індонезія (3 656 млн. дол.), Філіппіни (3 205 млн. дол.) [10].

Таким чином, слід зазначити, що переважно в пошуках роботи мігрує низькокваліфіковане населення з бідних країн, яке посилає гроші на батьківщину, і це не є позитивним фактором, незважаючи на те що в останні роки кількість грошових переказів із Саудівської Аравії зменшилася. По-перше, така динаміка є наслідком зменшення економічного росту країни та зменшення будівництва і виробництва в країні. По-друге, оскільки це країна, що розвивається, велика кількість грошових переказів негативно впливає на економіку і соціальний добробут країни, ніж цей показник впливає на економіку попередніх країн, що є розвиненими і не так залежні від цього показника. Крім того, надходження грошових переказів до країни є незначним і становить лише 293 млн. дол. порівняно з 36,9 млрд. дол., що вивозяться з країни [10; 20].

Висновки. Таким чином, проаналізувавши структуру мігрантів і кількість грошових переказів таких країн, як США, Німеччина, Люксембург та Саудівська Аравія можна зробити висновок, що для більш розвинених країн наслідки від великої кількості грошових переказів за кордон, незважаючи на їх відсоток від ВВП країни, не настільки впливає на економічний розвиток країни, як для менш розвинених країн, тобто країн, що розвиваються. Важливим фактором є також показник не тільки грошових переказів із країни, а й їхніх надходжень до країни, що більше впливає на її економічний добробут.

Таким чином, за результатами аналізу було виявлено, що для США, Німеччини та Люксембургу вплив грошових переказів мігрантів на економічне зростання країни є невеликим, а для Саудівської Аравії, навпаки, наслідки від відтоку фінансових ресурсів від переказів мігрантів є суттєвими, що негативно впливає на економіку країни.

Список використаних джерел:

1. MDPI – Economies. Remittances, Development Level, and Long-Run Economic Growth. K. Matuzeviciute, M. Butkus 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mdpi.com/2227-7099/4/4/28>.
2. Journal of Global Economics. Migration, Remittances, Trade Openness and Economic Growth in Africa: GMM Technique E. Abdelbagi. 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.omicsonline.org/open-access/migration-remittances-trade-openness-and-economic-growth-in-africagmm-technique-2375-4389-1000193.php?aid=75420>.
3. Central and Eastern European Migration Review. Social Remittances and Migration (Sub-)Cultures in Contemporary Poland. A. White. Vol. 5, No. 2, 2016, pp. 63-80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ceemr.uw.edu.pl/vol-5-no-2-2016/articles/social-remittances-and-migration-sub-cultures-contemporary-poland>.
4. Цевух Ю.О., Якубовський С.О. Міжнародна міграція робочої сили як чинник економічного розвитку країн : монографія / Ю.О. Цевух, С.О. Якубовський. – Одеса : ОНУ, 2017. – 274 с.
5. International Organization for Migration. Global Migration Trends 2015 Factsheet. 4 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iomgm dac.org/global-trends-2015-factsheet/>.
6. Migration policy institute. Top 25 Destination Countries for Global Migrants over Time [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/top-25-destination-countries-global-migrants-over-time?width=1000&height=850&iframe=true>.
7. Migration policy institute. Total Remittance Inflows and Outflows. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/total-remittance-inflows-and-outflows?width=1000&height=850&iframe=true>.
8. Migration policy institute. Immigration in the United States: New Economic, Social, Political Landscapes with Legislative Reform on the Horizon. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/article/immigration-united-states-new-economic-social-political-landscapes-legislative-reform>.
9. Federal Reserve Bank of Dallas. Research Department. Immigrants in the U.S. Labor Market. – 2013. – 5 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dallasfed.org/assets/documents/research/papers/2013/wp1306.pdf>.
10. Unidad Editorial Información Económica S.L. Migrant remittance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://countryeconomy.com/demography/migration/remittance/>.
11. Pew Research Center. Remittance Flows Worldwide in 2015. United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pewglobal.org/interactives/remittance-map/>.

12. NPR. Mexicans In The U.S. Are Sending Home More Money Than Ever. 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.npr.org/sections/goatsandsoda/2017/02/10/514172676/mexicans-in-the-u-s-are-sending-home-more-money-than-ever>.
13. The International Monetary Fund. The Labor Market Performance of Immigrants in Germany. – 2016. – 8 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1606.pdf>.
14. Labour Market Information for Migrants and Employers: The Case of Germany. – 2013. – 2 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iza.org/en/webcontent/publications/reports/report_pdfs/iza_report_50.pdf.
15. The Local Europe AB. Migrant workers send \$14 billion back home. 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.thelocal.de/20150615/migrant-workers-send-14-billion-to-families-back-home-spain>.
16. Migration Policy Institute. Immigration in Luxembourg: New Challenges for an Old Countr. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.migrationpolicy.org/article/immigration-luxembourg-new-challenges-old-country>.
17. The World Bank Group. GDP per capita (current US\$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=LU>.
18. European University Institute Cadmus . Demography, migration and labour market in Saudi Arabia. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/32151/GLMM%20ExpNote_01-2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
19. Human Rights Watch. Saudi Arabia: Mass Expulsions of Migrant Workers. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hrw.org/news/2015/05/09/saudi-arabia-mass-expulsions-migrant-workers>.
20. Arab News. Foreign remittances from Saudi Arabia decline by almost 7% in January. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arabnews.com/node/1062506/saudi-arabia>.

Аннотация. В статье определены основные страны – лидеры по количеству иммигрантов и по объемам денежных переводов. Рассмотрена структура иммиграционных потоков в США, Германии, Люксембурге и Саудовской Аравии, а также определено, чем эти страны привлекают иммигрантов. Проанализирована структура потоков денежных переводов мигрантов и определено влияние денежных переводов на благосостояние страны их происхождения. Проанализированы страны с большинством трудовой миграции и страны, принимающие беженцев, а также различные страны по уровню экономического развития. Сформулированы выводы на основе проведенного анализа влияния денежных потоков на экономически социальное благополучие стран их происхождения.

Ключевые слова: международная миграция, иммиграция, денежные переводы мигрантов, социально-экономическое благосостояние, США, Германия, Люксембург, Саудовская Аравия.

Summary. The article under consideration deals with the major countries-leaders for the number of immigrants and the volume of migrant remittances. The structure of immigration flows in the United States, Germany, Luxembourg and Saudi Arabia is considered and determined why these countries are attracting immigrants. In addition, the structure of remittance flows of migrants has been analyzed, and the impact of remittances on the welfare of the country of origin has been determined. Thus, countries with the majority of labor migration and countries hosting refugees, as well as various countries in terms of economic development, are analyzed. The conclusions are formulated on the basis of the analysis of the impact of cash flows on the economic and social well-being of their countries of origin.

Key words: international migration, immigration, migrant remittances, social and economic welfare, USA, Germany, Luxembourg, Saudi Arabia.

Юрченко Н.І.
викладач кафедри маркетингу
Дніпровського державного
аграрно-економічного університету

Yurchenko N.I.
lecturer of the department of marketing
Dniprovsky State
Agrarian and Economic University

ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ І СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

EXPERIENCE OF THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD ON THE FORMATION OF THE STATE POLICY AND PROMOTING DEVELOPMENT OF THE TOURISM OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано досвід реалізації державної політики провідних країн світу щодо розвитку туристичної галузі, виявлено сучасні тенденції які впливають на конкурентоспроможність країн, а також слабкі місця щодо розвитку туристичної галузі в цих країнах, узагальнено різні моделі розвитку галузі туризму. Доведено, що одним із дієвих способів розвитку туристичної індустрії провідних країн світу є механізм державно-приватного партнерства (ДПП). Проаналізовано основні проблеми розвитку туризму в Україні, встановлено, що туристична індустрія України розвивається темпами, нижчими за середньосвітові, що зумовлено низькою ефективністю державного управління галуззю, невідповідність правового законодавства і неналежним рівнем державних витрат у сфері туризму.

Ключові слова: державна політика закордонний досвід, механізм державно-приватного партнерства, туристичних маркетинг, фінансування сфери туризму.

Вступ та постановка проблеми. Туризм має величезний потенціал зростання, більш значний, ніж будь-яка інша галузь економіки. У міру того, як туризм розвивався і ставав невід'ємною частиною сучасного життя, зростало його міжнародне значення, туристичні фірми почали охоплювати широкий діапазон проблем – від виробництва туристських послуг, їх розміщення і позиціонування, сегментування туристського ринку до стратегічної маркетингової і логістичної діяльності.

В Україні туристська індустрія поки ще не досягла високого рівня розвитку, немає необхідної інформаційного середовища, демографічних, економічних, соціальних та інших відомостей, необхідних для вироблення стратегічних підходів до туристської діяльності. Але тим не менш український ринок туризму є дуже динамічним, і компанії потребують прикладів зарубіжного досвіду маркетингу і логістики в цій сфері. Тому можна говорити про актуальність теми з точки зору можливостей застосування зарубіжного досвіду в українській практиці, що може сприяти більш швидкої інтеграції туристичної галузі в світову туристичну сферу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку туристичної індустрії, механізмів її управління на державному рівні вивчали чимало вчених, серед яких: І. Христофорова, В. Кифяк, І. Кравчук, Г. Папирян, О. Бартошук, В. Герасименко, А. Парфіненко, А. Кочеткова, О. Гутник, В. Братюк та інші.

Проте, незважаючи на різноманітні дослідження, недостатньо розглянутими залишаються питання використання зарубіжного досвіду щодо процесу становлення та регулювання розвитку туристичної галузі в Україні, з урахуванням особливостей мінливої ринкової економіки. Актуальність цієї проблеми зумовили вибір теми.

Метою статті є огляд наявного досвіду провідних країн світу щодо формування державної політики і сприяння розвитку галузі туризму України.

Результати дослідження. У багатьох країнах світу на туризм припадає від 20% до 50% валового національного продукту. Туризм має вагомий вплив на суміжні та важливі, з точки зору економіки, галузі, а саме: транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо. «У сфері туризму зайнято 60% всієї робочої сили в світі. Туризм розширює внески в платіжний баланс країни, розвиває сфери світового господарства, супутні туризму: виробництво товарів народного споживання, торгівлю, будівництво, транспорт, страхування. З кожним роком збільшується кількість галузей, залучених в туристську індустрію» [1, с. 4]. Інтеграційні процеси сприяли бурхливому розвитку туризму.

Жорстка конкурентна боротьба, пришвидшення процесів глобалізації та інтеграції бізнесу призводить до появи нових моделей організації і управління туристичною діяльністю. Все це, змінює сам зміст поняття «конкурентоспроможність». Спрощений підхід, пов'язаний в основному з ціновою конкуренцією, поступається місцем комплексному, при якому враховують такі характеристики, як професіоналізм, унікальність, якість, імідж організації, наявність торгової марки, що переростає в бренд, при благополучних обставин і ефективному менеджменті. Це продиктовано впливом сучасних ринкових сил – конкуренції та інновацій, що вимагають застосування маркетингового управління, що проявляється в наступних факторах: ускладнення ринкової ситуації, необхідність більш швидкого виведення нових туристичних продуктів на ринок, зростаюча потреба в збереженні і використанні маркетингового досвіду, поява і зростаюча доступність інноваційних маркетингових технологій, підвищення

вимог до ефективності і продуктивності маркетингу. Тобто, маркетинг в туризмі являє собою взаємопов'язану систему засобів, що використовуються для цілеспрямованого управління попитом на туристичні послуги.

«Розвиток туризму можна поділити на декілька етапів, який залежать від таких факторів, як: мотивація подорожей, спосіб подорожей, розвиток інфраструктури, кількість подорожуючих, охоплення туризмом різних верств населення. За цими критеріями розвиток туризму можна поділити на 4 етапи: перший етап (до 1841 р.) – початковий етап, другий етап (з 1841 р. по 1914 р.) – етап становлення туризму як галузі, третій етап (з 1914 р. по 1945 р.) – етап формування індустрії туризму, і останній четвертий етап (з 1945 р. до сьогоднішнього часу) – етап монополізації туристичної індустрії» [2].

Але, існують чинники, які стримують розвиток туризму або негативно впливають на його розвиток. За висновками автора [2] «...результати соціологічного опитування, проведеного Німецьким Інститутом Вивчення Вільного Часу в державах Європейського Союзу, найбільше подорожуючих хвилюють наступні проблеми: війна, неспокій, політична нестабільність (74%); екологічні проблеми (57%); хвороби та епідемії (55%); природні катаклізми та катастрофи (49%); злочинність (44%)».

У багатьох країнах світу туристична політика проводиться через центральні органи влади, а також за допомогою органів підтримки інфраструктури, правових важелів та міжнародної політики. Політика багатьох держав має як загальні ознаки, так і специфічні фактори, які пов'язані по-перше із природно-кліматичними умовами, по-друге – із соціально-економічним розвитком, по-третє – із розвиненістю інфраструктури і, в-четверте – із існуючим туристичним законодавством. За [3] «Механізм реалізації туристичної політики держави включає: складання цільових програм з розвитку туризму на рівні держави і регіонів; розробку конкретних заходів, спрямованих на досягнення поставленої стратегічної мети; державне регулювання розвитку туристичної галузі». Алексеева Ю. [4, с. 147] розглядає регулювання «...як сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на розвиток туристичної галузі і створення умов для ефективної співпраці органів державної влади, місцевого самоврядування та приватного сектора щодо розвитку туризму через різні механізми: адміністративні, організаційні, економічні, правові екологічні тощо».

Щодо ролі держави в провідних країнах світу в організації туристичної діяльності, то можна констатувати про існування чотирьох моделей щодо державної участі та контролю (рис. 1).

Аналізуючи рисунок, можна зробити висновки, що I модель «Американська» передбачає відсутність центральної держадміністрації, органу держуправління, усі питання вирішуються на рівні регіонів або самостійно. Країна, яка спроможна використовувати цю модель (США) є привабливою для туристів без потреби в особливій рекламі. II модель «Бюджетоутворююча» передбачає наявність авторитетного державного органу, яке займається безпосередньо розвитком та контролем галузі (інвестиції, кадрова політика, маркетинг, реклама тощо), а спеціалізовані органи займаються функціонуванням галузі. III «Європейська» модель в якій розвитком галузі займаються спеціалізовані галузеві підрозділи, які мають статус самостійного адміноргану. IV «Змішана» модель передбачає створення комбінованого міністерства, яке, охоплює і суміжні з ним напрями соціально-економічної політики.

За висновками [5; 6, с. 20] «...у понад 80 країн світу туризм віднесено переважно до компетенції міністерств

і відомств економічного блоку (міністерства економіки, торгівлі, транспорту, промисловості, фінансів), решта – до міністерств і відомств соціального блоку (міністерства культури, екології, освіти, інформації, археології).

Внесок туризму в глобальну економіку за підсумками 2017 р. досяг 8,3 трлн. дол. (10,4% від загального обсягу світового ВВП), що впливає з огляду Світового ради туризму та подорожей (WTTC). Туристична галузь Азіатсько-Тихоокеанського регіону забезпечила вклад в обсязі 2,7 трлн. дол., Північної та Південної Америки – 2,2 трлн. дол., Європи – 2,1 трлн. дол., Африки та Близького Сходу – 402 млрд. дол. Найбільше зросло вклади в світовій ВВП Китаю, США, Індії та Мексики». При цьому, туристична галузь забезпечує кожну десятку робочу місце в світі: в 2017 р. таких місць було 313 млн., а до 2028 р. кількість зросте до 414 млн. – в першу чергу за рахунок Китаю, Індії, Індонезії та США. По прогнозам організації, до 2028 року внесок туризму у ВВП світу складе вже 12,5 трлн. дол. або 11,7% от загального обсягу [7; 8].

Розглянемо більш детально роль державного управління в туризмі провідних країн світу.

«Туризм в США набув свого поширення на початку ХХ ст. У 1950 р. було створено Федеральну комісію з вивчення ресурсів туризму і відпочинку, а також Федеральне бюро туризму та відпочинку, яке повинно було сприяти розвитку туризму в країні. Перший закон США «Про міжнародний туризм» був прийнятий у 1961 р., у 1981 р. був прийнятий Закон «Про національну політику у сфері туризму», а 30 травня 1992 р. – Закон «Про політику у сфері туризму і розвитку експорту», згідно з яким перед Адміністрацією з подорожей і туризму були поставлені такі основні завдання: координація державної політики в галузі туризму в інтересах США, дослідження кон'юнктури туристичного ринку, ведення статистики туризму, керівництво програмою розвитку туризму, надання підтримки штатам, графствам, містам і сільським районам» [8, с. 35–36].

Кочеткова А. зауважує [9] «...з метою економії бюджетних коштів у 1997 р. ліквідована державна структура U.S. Travel and Tourism Administration (USTTA), що займалася питаннями розвитку туристичної галузі. Цей крок був зумовлений тим, що США втримують міцні позиції на міжнародному туристичному ринку, а сильні приватні компанії здатні на самостійні рекламні акції в інтересах усього національного ринку туризму». Замість USTTA в США діє Консультативна рада з туризму та подорожей (USTTAB) – досить впливовий орган, до складу якого входять значні представники туристичної індустрії. USTTAB є консультативним органом міністра торгівлі з питань, що стосуються подорожей і туризму в США [10].

Відтак, «Американська» модель щодо розвитку галузі туризму базується на активній участі малого та середнього бізнесу на основі формування, з певними повноваженнями, дорадчого органу. Тобто, державна політика країни, щодо розвитку туристичної галузі враховує думки та позиції підприємців США. Індустрія туризму в США досягла високого рівня розвитку із-за таких факторів, як розмаїття рекреаційних ресурсів, потужної матеріально-технічної база і розвиненість інфраструктури туризму.

Але сьогодні в США і критикують федеральну та місцеві влади із-за недостатньої фінансової підтримки. За висновками фахівців [8, с. 37] «Туризм зазвичай сприймається у США як щось таке, що відбувається само по собі, тому в програмах державного фінансування він або відсутній, або до нього ставляться не так серйозно, як, наприклад, до індустрії високих технологій. Головна проблема полягає у відсутності централізованого регулювання, механізму,

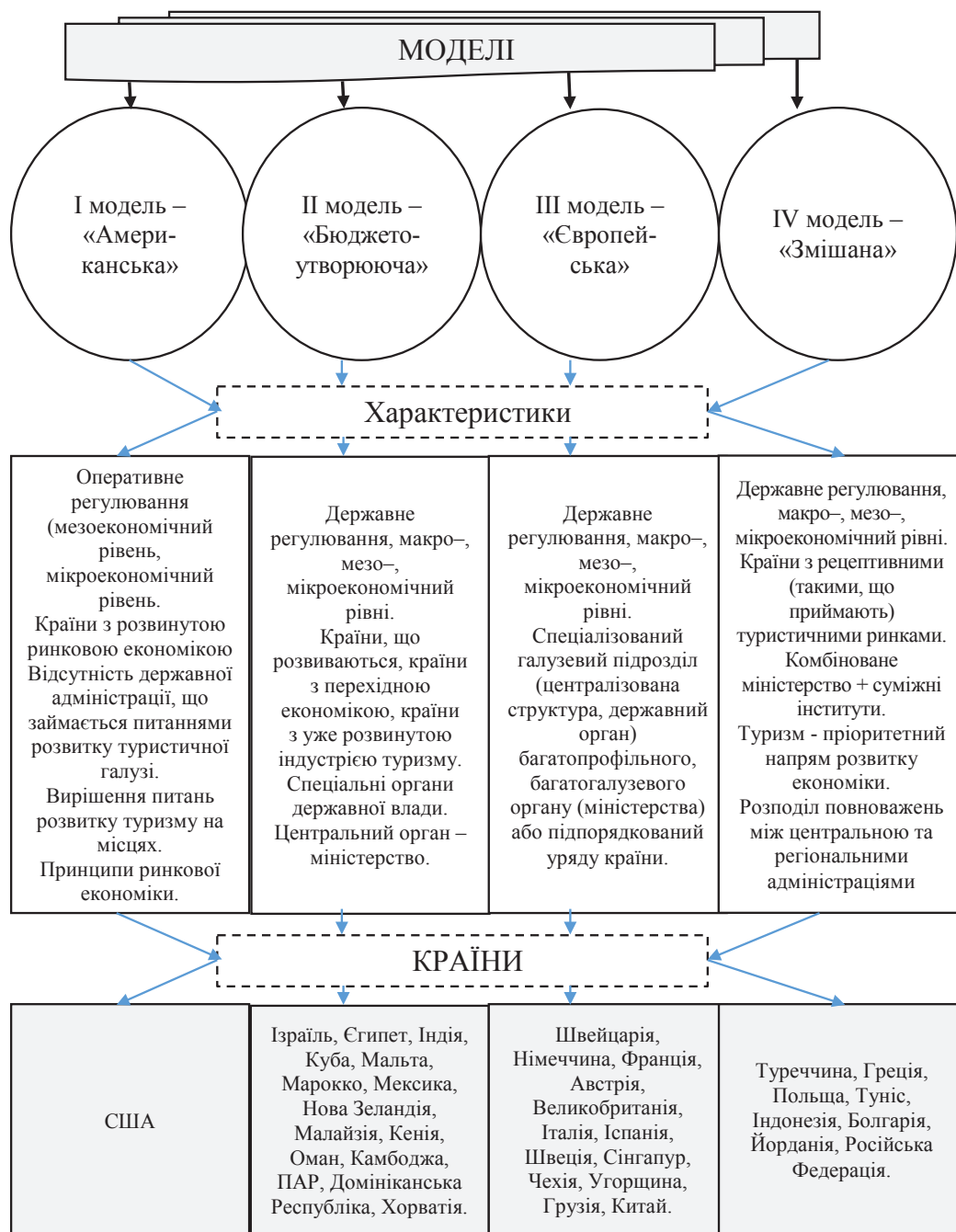


Рис. 1. Моделі розвитку туристичної галузі

Джерело: складено автором за даними [5]

який координує діяльність сотень тисяч дрібних підприємств для досягнення економічного зростання».

До сильних сторін США щодо розвитку туризму можна віднести: рекреаційний потенціал, рівень розвитку економіки, інноваційні методи ведення бізнесу, розвиненість інфраструктури тощо. До слабких сторін можна віднести: малоосвоєність невідомих районів, проблемність туристично-рекреаційного районування, завищені ціни, високі транспортні витрати. Для подальшого розвитку туристичної галузі необхідно перелічити і можливості, а саме: поліпшення розвитку екологічного туризму, розвиток ділового туризму. Серед загроз – це: конкуренція, несприятливі природні умови та загроза стихійних лих, загроза міжнародного тероризму.

Просуванням образу Франції як туристичного центру на міжнародному ринку займається асоціація "Maison de la France", створена в 1987 р. на підставі угоди про партнерство між місцевими адміністраціями, туристичними фірмами, готелями, адміністраціями об'єктів екскурсійного показу. Діяльність асоціації на 60% фінансується з держбюджету [3].

Система держрегулювання туристичної галузі у Франції має складну структуру: Міністр туризму (орган аудиту і контролю) → Генеральна інспекція з туризму (представницькі функції, контрольні функції, наглядові функції) → Національна рада з туризму (об'єднує представників галузі, має консолідує роль, виконує наглядову, дорадчу і погоджувальну функції). Державна політика

будується на основі консолідації зацікавлених сил. Головним напрямком політики держави – є створення позитивного іміджу країни за допомогою якості турпродуктів. Але, показники рейтингу (The World Economic Forum) дещо знизилися із-за якості та доступності в країні кваліфікованої робочої сили.

В Італії департамент з туризму входить до складу міністерства виробничої діяльності. Повноваження місцевих туристичних адміністрацій в Італії на даний час також значно розширені. Однак провідна роль у представленні Італії на міжнародному туристичному ринку належить національному управлінню з туризму (Ente Nazionale Italiano per il Turismo – ENIT). ENIT підпорядковується департаменту з туризму й повністю фінансується з держбюджету [3].

Галузь туризму в Італії є пріоритетною, яка вносить велику частку до бюджету країни. Італія входить в 10-ку найкращих туристичних країн світу, має найпотужнішу інфраструктуру. Департамент з розвитку і конкурентоспроможності туризму складається з відділів: Управління з планування, координації та інституційних відносин і Управління культурної спадщини і туристичних визначних пам'яток. Проте існують і недоліки, які впливають на конкурентоспроможність країни. Недосконалою є політична система (надмірне втручання держави, низька прозорість держрегулювання).

В Іспанії питання туризму координує державний секретаріат з питань торгівлі, туризму та малого бізнесу, підлеглий міністерству економіки. Крім держсекретаріату, міністерству підпорядковуються: центральна дирекція з туризму, готельна мережа "Paradores", два виставково-конгресних центри та іспанський інститут туризму "Turespasa". Інститут повністю фінансується з держбюджету. Завдяки цьому, Іспанія посідає перше місце у світі за обсягом річного бюджету, що витрачається на просування національного туристичного продукту за кордоном (70% цих коштів надає уряд країни) [3].

Туристична індустрія Іспанії активно регулюється державою. Сьогодні інституційне забезпечення розвитку туристичної галузі Іспанії має таку структуру: Міністерство промисловості, енергетики та туризму (підрозділ Державної адміністрації Іспанії) → Державний Секретаріат з туризму → Інститут туризму Іспанії → Державна готельна мережа Paradores de Turismo de España → Інститут досліджень в галузі туризму → Державне агентство з управління інноваціями та технологіями в туризмі. Існують й інші недержавні учасники туристичного ринку, які покращують ефективність функціонування ринку, підвищують конкурентоспроможність. Незважаючи на кризові явища, держава продовжує спрямовувати свої зусилля на реалізацію маркетингових стратегій для підтримання іміджу Іспанії. Досвід Іспанії є прийнятним для формування іміджу України.

У Великобританії сферу туризму очолює міністерство культури, засобів масової інформації та спорту, якому підпорядковується орган, що безпосередньо координує діяльність у галузі туризму – "VisitBritain". Він займається залученням іноземних туристів у Великобританію, розвитком внутрішнього туризму, а також консультує уряд й інші державні установи з питань туризму [3].

Організаційна схема Великобританії така: Міністерство культури, засобів масової інформації та спорту → «Visit Britain» → Агентства регіонального розвитку.

Вихідні умови розвитку туристичних сфер України та Польщі були дуже схожими. Проте на початку свого становлення польська туристична сфера мала значно кращі показники розвитку, що було зумовлено більш ефектив-

ними трансформаціями структури державного регулювання туристичної сфери. Вивчення державної політики Польщі у сфері туризму дозволить запозичити досвід сусідів та змодельовати певні процеси, що відбуватимуться в Україні [11].

Організація туризму в Польщі:

1. Урядові організації → Міністерство спорту і туризму → Польська туристична організація (POT) → Департамент туризму → Інститут туризму → Польське агентство з розвитку туризму.

2. Неурядові організації → Польська туристична палата → Регіональні організації: Польське товариство Татр.

Польща є одним з туристичних партнерів України, розвиток відносин стимулює розвиток Українського ринку. Досвід Польщі на шляху перебудови і вдосконалення механізмів управління, у тому числі в туризмі, є корисним і заслуговує на постійний моніторинг для України.

Щодо фінансування розвитку туристичної галузі, то в більшості країн єдиним джерелом фінансування є держава – це і Іспанія, і Сінгапур, і Польща. А у Франції, Італії, Греції – до фінансування залучаються і кошти приватного сектору, а відсоток на пряму залежить від рівня співпраці з державою.

Згідно з останнім Світовим туристичним барометром UNWTO [12] міжнародний прибуток туристів у 2017 р. зріс на 7% і досяг загальної кількості 1,322 млн. Очікується, що цей імпульс продовжиться і в 2018 р. на рівні 4-5%. Європа зафіксувала результати на 8% більше, ніж в 2016 р. Африка консолідувала своє відновлення у 2016 р. і в 2017 р. показники збільшилися на 8%. Азія і Тихий океан зареєстрували 6% зростання, Близький Схід – 5%, а Америка 3%. 2017 р. характеризувався стійким зростанням у багатьох напрямках та стабільним відновленням тих, хто зазнав зменшення в попередні роки. Результати частково сформувалися завдяки глобальному економічному підйомі та надійному вихідному попиту на багатьох традиційних та вихідних ринках, зокрема, відновлення витрат на туризм з Бразилії та Російської Федерації після декількох років зниження.

Можна побачити, що міжнародні подорожі продовжують зростати, зміцнюючи туристичний сектор як ключовий чинник економічного розвитку. Очікується, що Європа та Америка отримають зростання на рівні 3,5-4,5%, Азія та Тихоокеанський регіони – на 5-6%, Африка на 5-7%, а Близький Схід – на 4-6%. Міжнародні туристичні прибутки в Європі досягли 671 млн. дол. у 2017 р. або на 8% відносно 2016 р. Зростання було обумовлено надзвичайними результатами: Південна Європа (+ 13%), Західна Європа (+ 7%), Північна Європа та Центральна та Східна Європа (+ 5%). Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+ 6%) зафіксував 327 млн. іноземних туристів у 2017 р. Прибутки Південної Азії зросли на 10%, у Південно-Східній Азії – на 8%. Прибутки до Північно-Східної Азії збільшилися на 3% [12].

Одним із способів розвитку туристичної індустрії провідних країн світу слід вважати механізм державно-приватного партнерства (ДПП), суть якого полягає у фінансуванні державою окремих проектів галузей економіки. По відношенню до інших механізмів фінансування державно-приватне партнерство ґрунтується на різних цілях партнерів [13, с. 69]. Держава зацікавлена в зростанні показників розвитку, а приватний бізнес – збільшення прибутку. Тому, як держава так і приватний бізнес зацікавлені в успішному здійсненні спільних проектів. Особливе значення ДПП має і для розвитку регіонів. ДПП – це можливість створення представництва на різних рівнях

управління. Що, в свою чергу, дає більше можливостей для розвитку туристичної галузі країни.

Висновки. З вищевикладеного можна зробити висновки, що світова практика відокремлює чотири моделі державного регулювання розвитку туристської діяльності. Більш прийнятною для розвитку туристичної галузі України є третя і четверта моделі, які ґрунтуються на тісній взаємодії держави і приватного бізнесу, тобто наявності централізованого органу, визнання туризму пріоритетною сферою для країни.

Рівень участі держави залежить від розвинутості економіки самої країни. У країнах з потужною економікою державне втручання мінімальне, а з більш слабкою економікою – підвищена увага до туристичної галузі. Держава виступає координатором щодо розвитку індустрії туризму. Будь-яка держава, яка зацікавлена у розвитку галузі туризму, повинна, перш за все, створювати сприятливі умови як всередині країни, так і за кордоном, а фінансування повинно спрямовуватися на різноманітні заходи (освіта працівників, інновації, маркетингові дослідження, реклама тощо).

Тільки системний підхід, щодо розвитку туристичної галузі, дасть можливість покращити економіку кра-

їни в цілому, так і туристичної галузі окремо. На жаль, в Україні системність і послідовність на всіх рівнях влади залишають бажати кращого. Тому, з упевненістю можемо говорити про значне відставання України за своїм економічним потенціалом від провідних країн світу.

У багатьох країнах світу розробляються державні програми, щодо стимулювання туризму, які передбачають: пільги, субсидії, пом'якшення умов для інвесторів, вигідні відсоткові ставки, гарантії тощо. Також існують Стратегічні програми «Національні туристичні стратегії», які фінансуються державою і стимулюються податковими пільгами.

Ще одним невід'ємним елементом щодо розвитку індустрії туризму є активна робота по вдосконаленню законодавства, приведення у відповідність з правовою базою ЄС.

Підтримка держави повинна базуватися, перш за все, на розвитку наукового потенціалу й створення відповідних умов для інноваційної діяльності. Тобто стратегія повинна визначать стратегічні завдання, а програма розвитку – розробляти стимулюючі заходи, які забезпечать у майбутньому покращення показників розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Христофорова И.В. Маркетинг в туристской индустрии : учеб. пособие / под ред. И.В.Христофоровой. М.: Издательский центр «Академия». 2012. 208 с.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Навчальний посібник. URL: http://tourlib.net/books_ukr/kyfjak.htm.
3. Кравчук І. Державне регулювання розвитку туризму: зарубіжний досвід та перспективи впровадження. Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». 2008. Вип. 24. С. 134–141.
4. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. Финансы и статистика. 2000. 208 с.
5. Бартошук О.В. Моделі розвитку індустрії туризму (зарубіжний досвід). Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 2. С. 62–68.
6. Герасименко В.Г. Управління національним туризмом у контексті міжнародного досвіду. Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). 2008. № 12. С. 19–24.
7. Інтерфакс. URL: <http://www.interfax.ru/>.
8. Туристична політика зарубіжних країн : підручник / кол. авт. ; за ред. А.Ю. Парфіненка. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 220 с. URL: http://karazinbook.univer.kharkov.ua/sites/default/files/book_texts/parfinkenko.pdf.
9. Кочеткова А.А. Особливості державного управління туристичної галузі на прикладі США. Збірник матеріалів IV наук.-практ. конференції студентів та молодих вчених «Сталий розвиток України: проблеми і перспективи». Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2016. 230 с. С. 133–135. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/kochetkova.htm.
10. Сайт офісу подорожей і туризму міністерства промисловості і аналізу США. URL: <http://travel.trade.gov>.
11. Гутник О.В. Особливості реалізації державної політики Польщі у сфері туризму. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/gutnyk.htm.
12. World Tourism Organization UNWTO. 2017 International Tourism Results: the highest in seven years. URL: <http://media.unwto.org/press-release/2018-01-15/2017-international-tourism-results-highest-seven-years>.
13. Братюк В.П. Аналіз досвіду західних країн щодо формування державної політики сприяння розвитку туризму. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9(135). С. 63–71. URL: file:///C:/Users/Админ/Downloads/ape_2012_9_8.pdf.

Аннотация. В статье обобщен опыт реализации государственных политик ведущих стран мира, выявлены слабые места по развитию туристической отрасли в этих странах, обобщены различные модели развития отрасли туризма в зарубежных странах. Доведено, что одним из действенных способов развития туристической индустрии ведущих стран мира является механизм государственно-приватного партнерства (ГПП). Проанализированы основные проблемы развития туризма в Украине, доведено, что туристическая индустрия Украины развивается темпами ниже среднемировых, что обусловлено низкой эффективностью государственного управления отраслью, несоответствием правового законодательства и ненадлежащим уровнем государственных расходов в сфере туризма.

Ключевые слова: государственная политика, зарубежный опыт, механизм государственно-приватного партнерства, туристический маркетинг, финансирование сферы туризма.

Summary. The article summarizes the experience of implementing state policies of the leading countries of the world, identifies weaknesses in the development of the tourism industry in these countries, generalizing various models of development of the tourism industry in foreign countries. It is proved that one of the effective ways of developing the tourism industry of the leading countries of the world is the mechanism of public-private partnership (PPP). The main problems of the development of tourism in Ukraine are analyzed, it is proved that the tourism industry of Ukraine is developing at rates below the world average, which is due to the low efficiency of the state administration of the branch, inconsistency of legal legislation and inappropriate level of state expenditures in the sphere of tourism.

Key words: state policy foreign experience, mechanism of public-private partnership, tourism marketing, financing of tourism.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 16

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,39.
Підписано до друку 30.11.2017 р. Замов. № 3011/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.