

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 31

Херсон
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Тюхтенко Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, професор (професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів і кредиту Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол 4 від 28.11.2018 р.)**

**Журнал включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Зенкін М.В. ЯКОЮ МАЄ БУТИ ВЛАСНІСТЬ? (КРИТИКА В.М. ЧИЧЕРІНИМ СОЦІАЛІСТИЧНИХ ТЕОРІЙ).....	9
--	---

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ковалко Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РИНКІВ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У КРАЇНАХ – УЧАСНИЦЯХ ЄС.....	14
Миколайчук В.І. ІНВЕСТИЦІЙНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	18

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коваленко О.В., Горбатюк О.В. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	23
Каличева Н.С. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ.....	27
Кичко І.І. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	31
Кібенко К.А. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	36
Кузьома В.В., Павлюк С.І., Затхей К.С. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	41
Наймарк К.А. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ДОЗВІЛЛЯ ТА РОЗВАГ ЯК СКЛАДОВОЇ СФЕРИ ТУРИЗМУ.....	45
Орлова-Курилова О.В. ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	49

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Адаменко А.В., Харченко Т.О. ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
Братута О.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ» У ВІДНОСИНАХ ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ БУТТЯ.....	57
Гавренкова В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ І РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	64
Гордієнко Н.І., Краснікова Н.Г. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ НА КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	69
Досужий В.С. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	72
Кравченко М.В., Науменко О.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	80

Кривов'язюк І.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	83
Кубрак Н.Р. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ МОЛОКОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ.....	90
Кузнецова Ю.В. ІСО ЯК МЕТОД ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ.....	96
Лохман Н.В. КОГЕРЕНТНІСТЬ СТАТИЧНОГО АСПЕКТУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	101
Мірошник М.В., Грицаненко А.Є., Цвіркун О.А. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ У ПРАКТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	106
Міщук Є.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОПІРНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	111
Павликівська О.І., Мельник О.М. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПЕРЕРОВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	118
Панченко Н.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	123
Сидоренко Т.М. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	128
Скляр Є.В., Колотило І.М. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	132
Ткачова М.О., Шишкін В.О. УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	137
Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Осадчий О.Д. ФОРМУВАННЯ АССОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ VUCA-СВІТУ ТА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	141
Шапуров О.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЬСЬКОГО МЕХАНІЗМУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ.....	145
Шапунова О.О. МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	152
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Герасимчук З.В., Свіда І.В. СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ.....	156
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Грановська Л.М., Кисельова Р.А. ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЕКОЛОГО-ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЗОНИ ЗРОШЕННЯ.....	161
Льбіна М.В., Шпильова Ю.Б. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОСТОРОВОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....	165
СЕКЦІЯ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Бодрецький М.В. АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	171
Богріновцева Л.М., Вергелюк Ю.Ю. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	174



Гапонюк М.А. ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	179
Іванишина О.С., Порохнюк І.І. ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	184
Ситник Н.І. КРАУДФАНДИНГ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ТРЕНДИ	187

СЕКЦІЯ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Коваль Л.В., Томчук О.Ф., Немеш Г.С. АНАЛІТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	193
---	-----

СЕКЦІЯ 9
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Денисенко В.Ю., Корнєєва І.С. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО СТВОРЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО РОБОЧОГО МІСЦЯ ЕКСПЕДИТОРА МОРСЬКОГО ТОРГОВОГО ПОРТУ	202
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zenkin M.V.

WHAT SHOULD BE THE PROPERTY?

(BORIS CHICHERIN AND HIS CRITICISM OF SOCIALIST THEORIES).....9

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kovalko N.M.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE MARKET

OF STATE SECURITIES IN THE COUNTRIES – PARTICIPANTS OF EU.....14

Mikolaichuk V.I.

INVESTMENT FACTORS FOR PROVIDING

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE.....18

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kovalenko O.V., Gorbatyuk O.V.

ALLIES OF THE WORLD'S LARGEST POLLEN CULTURES..... 23

Kalicheva N.E.

STATE REGULATION AS A FACTOR IN THE EFFECTIVE FUNCTIONING

OF THE NATIONAL TRANSPORT SYSTEM..... 27

Kychko I.I.

FORMATION AND REALIZATION OF THE LABOR POTENTIAL

OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN CONDITIONS

OF TRANSFORMATION OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE..... 31

Kibenko K.A.

DIRECTOR OF DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION.....36

Kuzoma V.V., Pavliuk S.I., Zatkhei K.S.

RESOURCE POTENTIAL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.....41

Naimark K.A.

THE DEVELOPMENT OF LEISURE AND ENTERTAINMENT INDUSTRY

AS A COMPONENT OF TOURISM SECTOR..... 45

Orlova-Kurilova O.V.

THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS FUNDAMENTAL FACTOR

OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY49

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Adamenko A.V., Harchenko T.O.

SUBMISSION OF MANAGEMENT SOLUTIONS

IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE.....54

Bratuta O.G.

RESEARCH NOTION OF THE PHENOMENON "UNITING OF ENTERPRISES"

IN RELATION TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE COMPOSITION

OF THE ECONOMIC SPHERE OF BEING.....57

Havrenkova V.V.

CONCEPTUAL BASES FOR PROVIDING THE QUALITY OF TRAINING AND DEVELOPMENT

OF THE ENTERPRISE'S PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS..... 64

Gordienko N.I., Krasnikova N.G.

IMPROVEMENT OF ADMINISTRATIVE EXPENSES ACCOUNTING

AT MUNICIPAL NON-PROFIT HEALTHCARE ENTERPRISES.....69

Dosuzhyi V.S.

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AS THE FACTOR IN THE EFFICIENCY

OF BASIC PRODUCTION MEANS REPRODUCTION

AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....72



Kravchenko M.V., Naumenko O.O. ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY AGRICULTURAL SECTOR.....	80
Kryvovyazyuk I.V. INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, METHOD OF ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVING OF ITS EFFICIENCY.....	83
Kubrak N.R. COMPETITIVE ADVANTAGES OF PRODUCERS IN THE DAIRY MARKET OF UKRAINE.....	90
Kuznetsova Y.V. ICO AS A METHOD TO ATTRACT VENTURE CAPITAL.....	96
Lokhman N.V. COHERENCE OF THE STATIC ASPECT OF INNOVATIVE POTENTIAL.....	101
Miroshnik M.V., Gritsanenko A.E., Tsvirkun O.A. INTERNATIONAL STANDARDS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN ENTERPRISES.....	106
Mischuk Ie.V. THEORETICAL BASES OF THE ECONOMIC RESISTANCE OF THE ENTERPRISE.....	111
Pavlykivska O.I., Melnyk O.M. THE PRINCIPLES OF FORMING AND USING A RESOURCE CONCEPTION IN STRATEGIC MANAGEMENT BY A PROCESSING ENTERPRISE.....	118
Panchenko N.G. CONCEPTUAL PROVISIONS OF RESOURCE-SAVING MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT.....	123
Sydorenko T.M. FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY AND RESERVES FOR ITS INCREASES ON THE ENTERPRISES.....	128
Skljar E.V., Kolotulo I.M. EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE EFFECTIVE COMPETITION THEORY.....	132
Tkachova M.O., Shishkin V.O. MANAGEMENT OF LOGISTIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE ECONOMIC ENVIRONMENT.....	137
Ushkarenko Iu.V., Chmut A.V., Osadchii O.D. FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF INSURANCE COMPANIES IN VUCA-WORLD AND CREATIVE ECONOMIC CONDITIONS.....	141
Shapurov O.O. CONCEPTUAL ASPECTS OF ECONOMIC MECHANISM OF SUBJECTS OF ECONOMY IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NEOINDUSTRIALIZATION	145
Shapurova O.O. METHODS OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	152
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Gerasimchuk Z.V., Svida I.V. STRATEGIC IMPERATIVES MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONS.....	156
SECTION 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Granovska L.M., Kyseliova R.A. THEORETICAL PROVISION OF CAPITALIZATION OF NATURAL RESOURCES FOR ECOLOGICALLY BALANCED DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE IRRIGATION ZONE.....	161

Ilina M.V., Shpyliova Y.B. METHODODOLOGICAL APPROACH TO SPATIAL DIFFERENTIATION OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE.....	165
SECTION 7	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Bodretskiy M.V. ANTI-CRISIS MEASURES OF BANKING INSTITUTIONS.....	171
Bohrinovtseva L.M., Verheliuk Y.Y. ANALYSIS OF THE FINANCIAL SECURITY INDICATORS ON THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE.....	174
Haponiyk M.A. STOCK MARKET INFRASTRUCTURE IN UKRAINE.....	179
Ivanyshyna O.S., Porokhniuk I.I. EVALUATION OF FISCAL EFFICIENCY OF VALUE ADDED TAX.....	184
Sytnik N.I. CROWDFUNDING: NEW OPPORTUNITIES AND TRENDS.....	187
SECTION 8	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Koval L.V., Tomchuk O.F., Nemes G.S. ANALYTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL STATEMENTS.....	193
SECTION 9	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Denysenko V.Yu., Kornieieva I.S. RECOMMENDATIONS TO THE ESTABLISHMENT OF THE AUTOMATED WORKPLACE OF THE FORWARDER OF THE SEA SHIPPORT	202

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 930.23:330

Зенкін М.В.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри історії та політичної теорії
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

ЯКОЮ МАЄ БУТИ ВЛАСНІСТЬ? (КРИТИКА Б.М. ЧИЧЕРІНИМ СОЦІАЛІСТИЧНИХ ТЕОРІЙ)

Стаття присвячена поглядам видатного представника ліберальної політичної думки Російської імперії середини та другої половини XIX ст. Б.М. Чичеріна на проблему власності як економічної категорії і її вплив на політичний розвиток країни. Особливу увагу приділено критиці ним соціалістичних економічних теорій. В ній Чичерін дуже точно намалював можливе майбутнє країни, яка будуватиме свій соціально-економічний і політичний лад на таких засадах.

Ключові слова: власність, соціалізм, право оволодіння, право праці, комунізм, майнова нерівність, свобода, капітал, виробництво.

Зенкин М.В. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ СОБСТВЕННОСТЬ? (КРИТИКА Б.Н. ЧИЧЕРИНЫМ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ)

В статье говорится о взгляде выдающегося представителя либеральной политической мысли Российской империи середины и второй половины XIX в. Б.Н. Чичерина на проблему собственности как экономической категории и ее влияние на политическое развитие страны. Особое внимание уделено критике ним социалистических экономических теорий. В ней Чичерин очень точно нарисовал возможное будущее страны, строить свой социально-экономический и политический строй на таких принципах.

Ключевые слова: собственность, социализм, право овладения, право труда, коммунизм, имущественное неравенство, свобода, капитал, производство.

Zenkin M.V. WHAT SHOULD BE THE PROPERTY? (CRITICISM OF B.N. CHICHERIN OF SOCIALIST THEORIES)

The article deals with the views of the prominent representative of the liberal political thought of the Russian Empire in the middle and second half of the XIX century. Boris Chicherin on the ownership problem as an economic category and its impact on the country's political development. Particular attention is paid to the criticism of socialist economic theories, because in it Chicherin very accurately drew on the possible future of a country that will build its socio-economic and political system on such bases.

Keywords: property, socialism, right of mastery, labor law, communism, property inequality, freedom, capital, production.

Постановка проблеми. Проблема власності одна з тих, що неодмінно виходять на поверхню суспільно-політичного життя у кризові чи перехідні періоди історичного розвитку. Важливою проблемою є вивчення історичного досвіду минулого, особливо поглядів видатних вчених та суспільних діячів на власність, яким саме був Б.М. Чичерін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємовідносини і зв'язок інтересів особи, суспільства і держави тісно чином пов'язані з відносинами власності, яка на думку В. Паламарчука, є однією з найважливіших проблем для економічної, політичної і правової наук: «Вона є, як уявляється, невичерпною, неперехідною і перебуватиме в центрі уваги теоретиків і практиків на різних етапах розвитку суспільства. Адже саме оптимізація цих відносин (відносин власності), їх досконалість визначає рівень соціально-економічного потенціалу держав на макро- і макрорівнях, а також місце в світовій економіці» [6, с. 81].

В процесі історичного розвитку приватна власність завжди відігравала велику позитивну роль. Але разом з тим, на думку відомого юриста В. Нерсесянца, їй притаманні і деякі вади, зумовлені її природою. Відмітна особливість приватної власності полягає в тому, що вона являє собою внутрішню суперечливу єдність формальної (правової) рівності й економічної залежності не власників від власників. У той же час правовий тип відносин між ними не тільки не заперечує, а навпаки, передбачає формальну правову свободу і правову рівність всіх членів суспіль-

ства [5, с. 135, 139]. Чичерінська теорія вивчалась такими дослідниками, як Александров В.А. [1], Зібер М.І. [2], Іллерицький В.Є. [3], Китаєв В.О. [4], Нерсесянц В.С. [5] та багатьма іншими вченими, а от робіт, присвячених критиці ним соціалізму не було, та й самі ці роботи Чичеріна були заборонені до видачі у бібліотеках, про що свідчать штампи на обкладинках.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у аналізі критичного боку економічних поглядів Б.М. Чичеріна на сучасні йому соціалістичні й комуністичні ідеї щодо суспільно-економічного ладу. У його творах теорія власності була піддана найбільш ретельному вивченню з соціально-філософської точки зору, а висновки Чичеріна не втратили наукової цінності до сих пір. Для нас чичерінська теорія, і особливо її критичний бік становить інтерес своїми важливими практичними рекомендаціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надаючи власності великого значення, Чичерін визначав її як «перший прояв свободи в оточуючому світі». Власність, на його думку виникає з природи людини і становить «незмінну вимогу справедливості», «наріжний камінь усього громадянського порядку», в ній «особа знаходить і точку опертя, і знаряддя, і мету для своєї діяльності. Чим надійніші ці точки опертя,... тим вільніше вона може діяти, тим вірніші ті відносини, в які вона вступає до інших, тим міцніший і опертий на ці відносини порядок» [8, с. 141].

Виходячи з цього і аналогічних положень, мислитель піддав різкій критиці усі соціалістичні теорії, які так або інакше торкалися засад приватної власності. Тут до речі, треба наголосити, що Чичерін як переконаний прибічник приватної власності й непримиренний ворог всіх інших її видів виступав в усіх своїх соціологічних працях («Философия права», «Курс государственной науки», «Собственность и государство» тощо).

Чичерін вважав, що люди, виступаючи носіями духовних начал, всі рівні, але ступінь усвідомлення своєї свободи у всіх людей різна, тобто вони по-різному використовують свою можливість самовизначення у навколишньому середовищі. саме тому «одні здобувають більше, інші менше, одні вміють користуватись придбаними благами і примножують свій достаток, інші навпаки його марнотратять, одні шукають нові шляхи, а інші йдуть за ними на відстані» [9, с. 98]. Отак і виникає нерівність і, крім самих людей, в цьому ніхто не винуватий, а будь-яку спробу зрівняння матеріального становища своїх верств населення штучним шляхом слід розглядати, на думку мислителя, як шкідливе та небезпечне явище. Більше того, якщо свобода за своєю сутністю веде до нерівності, то у галузі власності це «виявляється у повній мірі і цієї нерівності не можна знищити, не знищивши самого кореня, тобто людської свободи, отже, не досягнувши на те, що становить джерело всякого права» [9, с. 134].

Критикуючи соціалістичні вчення за ідею загальної рівності, він доводив, що подібна система може привести до зрівнялівки, коли: «Самі розумові здібності і освіта повинні підтримуватися на однаково низькому рівні, бо в цьому відношенні перевага одного неодмінно веде до нерівності» [9, с. 98]. Таким чином, вказуючи на існуючу у сучасному йому суспільстві нерівність в інтелектуальному розвитку різних прошарків населення, Чичерін підкреслював, що вимога соціалістами соціальної рівності призводить до штучного підтримання всього суспільства на низькому рівні духовного розвитку. Звідси його неприязнь до всіх різновидів соціалістичних вчень, як прямої загрози людської свободи і добробуту суспільства, а одним з головних проявів цієї свободи як раз і є право на приватну власність та її недоторканність. Засадою цього права, першопочатковою та непохитною, він вважав положення, за яким особа «має право привласнити собі те, що не належить нікому, і не має права торкатися того, що належить іншому» [9, с. 122]. За Чичеріном, право на власність передається за спадком і перегляду не підлягає. Всіляка приватна власність, за його переконанням, зароблена чесною працею, якщо не її нинішнього володаря, то його предків. Багатство ж одних і злиденність других філософськи пояснюється економічним проявом «метафізичної основи» людини, її ступенем самопізнання і здатністю визначити своє місце в оточуючому світі, тому всіляка боротьба за перерозподіл майна і оголошується не властивою людській природі.

Право праці, тобто витрачена на річ її власником праці, це, за Чичеріном, інша, така ж суттєва засада власності; така теза повністю перегукується з поглядами класиків політичної економії, серед яких філософ особливо виділяв А. Сміта, Т. Мальтуса, представника вульгарної політичної економії – Ф. Бастіа та ін. У той же час як право оволодіння – це накладення волі на фізичний предмет, право праці «є поєднання з річчю частини самої особи людини, її діяльності, спрямованої на обернення речі на користь

особи», це право праці, за Чичеріном, «по суті своїй є чисто індивідуалістичне начало» [9, с. 124].

Треба сказати, що право оволодіння і право праці, на думку філософа, виходить з матерії, яка не лише може, але й повинна бути оберненою у власність, бо це єдиний засіб зробити її корисною для людини. Привласнення же робиться тим, хто накладає на неї свою волю і свою працю: «Звідси право осолодіння і право праці», доходить він висновку [8, с. 118].

Проголошуючи право праці засадою власності, Чичерін вступав у полеміку з соціалістичними вченнями про працю і власність. Критикуючи думку економіста Робертуса про те, що наука повинна починати не з особистої, а з суспільної праці, він стверджував, що насправді працює не суспільство, а особа, суспільство ж лише термін для позначення сукупності осіб. Конкретній же особі належить і розум, і воля, які скеровують працю, і фізична сила, яка виступає знаряддям, а суспільство, як цілісність всього цього позбавлене. Через це, говорячи про працю, неодмінно слід почати з особи, а вже потім з'ясовувати взаємовідношення осіб і це єдино науковий шлях [7, с. 58-59].

Не погоджуючись із соціалістичними вченнями, Чичерін писав, що у промисловості, як і в науці і мистецтві, неможливо встановити державну регламентацію, тому що «вільна діяльність становить початок промислового розвитку» [8, с. 404]. Введення ж соціалістичного порядку може бути лише заміною природнього важеля штучним, бо держава менше за всіх має якості підприємця. Зникне суперництво, а його відсутність позбавить людей збудника до діяльності і ініціативи. Тому єдиним наслідком соціалізму буде заміна провідного стимулу промислового виробництва, особистого інтересу, бюрократичною рутинною, формалізмом і це не вилікують жодні системи контролю, нагороди, премії. «Відомо, що у бюрократичному порядку самі нагороди перетворюються на рутину, або ж, що ще гірше, стають предметом приватних підступів і протекції... Навряд чи можна уявити собі що-небудь жахливіше за експлуатацію всього матеріального багатства країни і всього добробуту приватних осіб на користь партії, яка володарює [8, с. 405], – писав Чичерін, передбачаючи те, що пережила наша країна в недалекому минулому.

За умов приватного виробництва хазяїна підганяє також конкуренція за споживача і якщо він не зможе догодити останньому, то підприємець невдовзі розориться. А у соціалістичному виробництві, навпаки, споживач підпадає під повну залежність від виробника, який нав'яже свої умови, ціни і товари. Та й сама робота може бути як якісною, так і навпаки. За неякісний товар платять менше, а то й взагалі нічого. Невмілого робітника можуть звільнити, а при соціалізмі звільнити не будуть, перейти поганому робітникові нікуди, і більшість працюватиме «спустя рукава».

Даючи характеристику комунізму, в який, гадав Чичерін, неодмінно перетвориться соціалізм, він доводив, що цей порядок має внутрішні суперечності. Так, ставлячи собі за мету піднесення людини, комунізм перетворює його на раба; проголошуючи вищим началом – багатство, робить його примусовим, позбавляючи його тим самим морального характеру. Подібний порядок знищує стимул до праці і заперечує людську особу. Однак, через те, що знищити природу не можна, насильно пригнічена особа, на думку Чичеріна, проявить себе іншим шляхом, а саме: у прагненні кожного користуватися якомога

більшою часткою суспільного достатку, вносячи до нього якомога менше зі свого боку. І чим менше совісти у людини, тим легше це зробити. Страждати ж будуть лише кращі. «Комунізм... – це експлуатація сумлінного несумлінним» [8, с. 414], – робив висновок Чичерін.

Роздумуючи над перспективами комуністичного суспільства, він доводив, що можливе воно тільки там, де люди відмовляються від «мирських помыслов» в ім'я релігійних цілей і потойбічного життя. Головна ж умова таких суспільств – це добровільне членство. Для держави ж такий устрій застосувати не можна, тому що це обов'язково призводить до порушення принципів права і комунізм неодмінно перетворюється на рабство.

Чичерін не погоджувався також із комуністичною тезою «Від кожного за здібностями, кожному по потребі», наголошуючи, що для цього необхідно, щоб робітник заявив, які саме предмети йому потрібні, позначив їх у «прейскуранті» і протягом року не ухилився від цього «кошторису»; в протилежному випадку відповідність між виробництвом товарів і їх споживанням буде порушена і кожного разу треба буде звертатися до суду. Цією проблемою може зайнятися сама держава, проте «тим чи іншим засобом народ, серед якого встановлюється подібні порядки перетворюється на суспільство рабів» [7, с. 84].

Однак цим проблеми аж ніяк не вичерпуються, тому що потрібно, щоб вироблено було рівно стільки, скільки треба, а для цього необхідно, щоб в кожній галузі знаходилась певна кількість робітників, що за їх власним вибором може бути порушено. Очевидно, що більш легкі та приємні види робіт будуть привертати більше робітників, а важких і неприємних всі намагатимуться уникнути. Крім того, можливо, що в наслідок удосконалення праця в якісь галузі може скоротитися, а це призведе до скорочення робітників та безробіття. Вихід з такого становища тільки один: розподіл працюючих по різних галузях волею уряду. Таким чином, робив висновок Чичерін, «примусова праця становить необхідну умову соціалістичного господарства» [7, с. 84]. Маса позбавляється ініціативи та діяльності, бо все зосереджується в руках держави, яка має в своєму розпорядженні величезну армію чиновників, що виконують настанови зверху, та регламентують все життя громадян. А всі розпорядження неодмінно будуть спрямовуватися в інтересах однієї партії, яка стигне захопити владу. Боротися з нею за цих умов не можливо, а якщо «внаслідок нестерпного гніту і широко розповсюдженого обурення нарешті закипить боротьба, то вона буде вестися вже не відносно загальних політичних питань, як тепер, і відносно всього життя і сіх інтересів... Для будь-кого, скільки-небудь знайомого з дійсними умовами існування людських суспільств, такий порядок уявляється повним безумством» [7, с. 85-86].

З метою подолання майнової нерівності дехто з соціалістів пропонував викупити у землевласників і капіталістів їх майно і замінити його постійною рентою. Це положення Чичерін також відкидав, вірно гадаючи, що сплачувати ці своєрідні частки робітникам буде надто важко, а за бюрократичного господарства продуктивність праці буде постійно падати і робітників, які повинні утримувати велику армію чиновників, очікує повна злиденність.

Виступаючи проти теорії права юриста та економіста Ф. Лассаля, Чичерін вказував, що сутність набутого права розкривається відмінностях між

політичними й економічними правами. Політичний закон, як і цивільний, стає діючим лише з часу його публікації, отже не розповсюджується на минулі дії, а права, що виникли на основі його, не можуть вважатися набутими; і через те, що у державі особа є «членом вищого цілого», то й права їй надаються не у вигляді власності, а як елементу цього цілого. «Політичним правом не можна розпоряджатися свавільно, його не можна подарувати чи продати... Тому воно завжди може бути відмінене на вимогу загального блага і ніхто немає права не це скаржитися, тому що це не приватна справа, а громадська» [7, с. 99]. А от якщо з користування політичними правами, або в результаті виконання громадських обов'язків виникають приватні майнові відносини, то такі права можуть вважатися набутими. До таких прав Чичерін, зокрема, відносив право на пенсії, вважаючи, що закон, який зменшує їх розмір, не може розповсюджуватися на пенсії вже заслужені, бо це є порушення набутого права.

Набуте право захищає свободу особи в приватній сфері, оголошуючи її недоторканною для держави. Тому, стверджував мислитель, право «становить дороге цінне надбання людини, ним утверджується значення особи, як самостійної одиниці, яка вимагає собі безумовної посаги у наданій їй галузі свободи» [7, с. 100].

Обіцяний державою захист є обов'язковим, який у будь-якому випадку вона зобов'язана виконати, як і наступні уряди зобов'язані сплачувати борги своїх попередників, навіть якщо б вони вважали ці борги «укладеними на шкоду інтересам держави» й самі уряди, що уклали їх, визнавали б незаконними. Якщо ж суспільна свідомість вважає необхідним відмінити певні права, то на думку Чичеріна, треба відшкодувати збитки власників. Інакше це буде не право, а порушення прав. «Повага до набутих прав, як і сплата боргів, складає необхідну умову спадкоємності державного життя. Це повага, яку держава виявляє самій собі» [7, с. 101].

Виступаючи також і проти теорії Лассаля про спадкоємне право, Чичерін доводив; неможливо стверджувати, що право вільно розпоряджатися своїм майном становить порушення права власності інших. За середньовічним правом, вказував він, виключна власність одних робила замах на власність інших і скасування цього замаху неодмінно буде обмеженням прав перших, однак в кінцевому наслідку це розширення, а не применшення права. «Цим засобом можна довести, що скасування рабства становить замах на свободу, бо цим, безсумнівно, обмежується свобода рабовласників розпоряджатися особою підвладних» [7, с. 124]. Чичерін стверджував, що право власності, поступово розширюючись з давніх часів, досягло в епоху середньовіччя крайніх меж і поширилось не лише на речі і людей, але й на державні відносини і владу, яка стала передаватися у спадок. Але цим, в силу діалектичності історичного процесу, право власності йшло до самозаперечення і, перетворившись на монополію, розвилось у систему нескінченних порушень. Новий же час відбувалося вже своєрідне звуження свободи і власності, однак, на думку мислителя, це одночасно їх розширення.

Важливе місце в чичерінській критиці соціалізму посідала роль суспільного капіталу, для прирощення якого потрібні були заможні класи. Капітал, точніше його зріст, прямо пов'язаний з добробутом суспільства. Внаслідок збільшення пропозиції капіталів, доводив він, частина загального прибутку, що припадає на їх долю, зменшується, а, отже, збіль-

щується частка, що припадає на труд, що Чичерін вважав єдиним засобом підняти рівень життя нижчих класів. Всіх же зрівняти в доходах неможливо ніяким іншим способом, як за допомогою податків відібрати кошти у багатіїв, надавши їм можливість жити працею своїх рук, а це, за Чичерінім, не що інше, як «зрівняння шляхом грабунку» [7, с. 137]. Кредитами робітників теж не вивести зі скрутного становища, бо кредит не створює капіталу, а лише його переміщує, становлячись посередником між його власником та підприємцем. Якщо переміщення відбувається добровільно, то воно, звичайно, вигідно для обох сторін, проте якщо держава насильно відбирає в одних, щоб віддати іншим у позику, то вона тим самим стає єдиним капіталістом. Коли капітал потрапляє в руки держави, писав мислитель, то він перестає примножуватись, що тягне за собою падіння промисловості та народного добробуту. «Це система загального розорення. Покладаючи на державу неподобаючи їй діяльність, Лассаль насилує природу речей» [7, с. 141].

Розвиваючи цю думку, Чичерін писав: «Сукупне і солідарне виробництво виникає і тримається єдиновільним рухом приватних сил. Тому і розподіл багатства курується тими ж началами... Вся промисловість ґрунтується на приватному началі; рушійна її пружина є приватний інтерес. Але самий розвиток цього начала веде до взаємності інтересів» [7, с. 141-142]. В силу дії економічних законів солідарність і розподіл праці встановлюються самі по собі, а вільні приватні особи об'єднуються для загальної діяльності. Безумовно є ризик, але ж ніхто не може захистити робітників від неврожаїв чи не вірних розрахунків, навпаки ризик спонукає до більш активної діяльності. Будь-яка ж система, що прагне уникнути ризику й замінити його мертвим схематизмом, не може мати іншого результату, крім занепаду промисловості, бо знищує її рушійну пружину, те, що дає їй життя і розвиток: «І тут одичине поглинається загальним, між тим, як сам в цій сфері, одичине, в силу природних законів, становить початок і кінець всякого руху» [7, с. 142].

Цілком очевидно, вказував Чичерін, що в тому разі, коли робітник відчуває потребу в капіталі, то й капітал потребує робітника, без якого він виявляється мертвим скарбом і обидва мають безперечне право на певну частку вироблених цінностей. Якщо ж, з одного боку, конкуренція робітників веде до зниження заробітної плати, то, з іншого боку, конкуренція капіталістів веде до зниження їх частки прибутків. Отже, робив висновок мислитель, робітники повинні бути зацікавлені у капіталі, а значить у пануванні такої системи, яка веде до утворення класу капіталістів, завданням яких як раз і є постійне прирощення капіталу, кінцевий надлишок якого неодмінно супроводжується зростанням заробітної плати.

Цілком необґрунтованим уявляється йому погляди, за якими продукти праці належать особі, а капітал – суспільству. Чичерін переконаний, що право перетворювати результати праці в капітал «становить природно і невід'ємну приналежність права власності, що виходить з праці. Суспільству капітал не належить, тому що суспільство його не виробило» [9, с. 130].

Даючи філософське обґрунтування своїй теорії власності, Чичерін писав: «Протилежні елементи духовного світу на вищій своїй ступені підкоряються кінцевій єдності, але завжди зберігаючи сою відносну самостійність» [7, с. 151]. Точно так же,

на його думку, повинна зберігатися і самостійність окремих сфер людського життя. Вони підкоряються вищій державній єдності, але ні в якому разі не замінюються нею. В промисловій діяльності між робочою силою і капіталом виступає посередницька ланка у вигляді кредиту, але не державного, а приватного, оскільки є таким же фактором промислового виробництва, як земля, капітал і труд і підлягає таким же економічним законам. Держава ж, як союз, що поєднує народ і підноситься над цим світом приватних відносин, може потребувати заради суспільного блага від промисловців додержання необхідних умов безпеки праці і здоров'я робітників, вона може охороняти малолітніх і слабких, надавати, в ім'я людяності, можливу допомогу тим, хто терпить нужду, вона може навіть задля державних цілей обмежити іноземну конкуренцію, нарешті, їй належить керівництво тими промисловими засобами, які знаходяться у загальному користуванні. Та само виробником, на переконання Чичеріна, вона ніколи бети не може, бо це суперечить її природі і призначенню. Крім того, не можна забувати, що у приватному виробництві, збитки одних покриваються прибутком інших, а при соціалізмі держава буде постійно нести збитки від невігідних підприємств і компенсувати їх буде нікому, оскільки розоренні робітники не заплать їй ні капіталу, на процентів. Цьому злу не допоможе усунення іноземної конкуренції і зосередження промисловості в руках одного товариства, як вважав Лассаль. «Одне можна напевно передбачити за такої системи, – пророкував Чичерін, – з відстороненням внутрішньої конкуренції не має можливості витримати зовнішню. Тому народ, який здійснить у себе економічний переворот, не тільки не витіснить інших, як уявляв Лассаль, а навпаки, повинен бути поступитися їм своїм місцем» [7, с. 158].

Вся економічна історія людства, стверджував Чичерін, є ніщо інше, як поступове просування вперед саме до капіталістичних відносин. Капітал же уявляє собою витвір вільної діяльності людини, спрямованої на підкорення сил природи, тому він і належить особі, а не суспільству, яке, за висловом мислителя, «є лише фіктивною юридичною особою» [7, с. 224]. Як раз розвиток капіталу веде до того, що сприятливі умови створюються для робітників, збільшення ж капіталів веде зовсім не до зосередження їх у небагатьох руках, але до все більшого розподілу в руках населення. Більше того, якщо при капіталістичному виробництві робітник є однією (рівною з іншою) із сторін, що укладають угоду, то у випадку незадоволення він може знайти себе роботу у іншого хазяїна. Це спонукає приватного підприємця вирішувати питання ї в інтересах робітників, тому що в протилежному випадку він розориться через їх відсутність. На державному ж виробництві у робітника немає іншого вибору і він змушений погоджуватись із запропонованими умовами. Держава, вважав Чичерін, ніколи не розориться і може спокійно чекати, «щоб голодуючі робітники прийняли її умови» [8, с. 405].

До зниження свободи праці веде й спосіб визначення рівня заробітної плати. За переконанням Чичеріна, у соціалістичному виробництві цей рівень визначається на взаємною угодою, а часткою участі кожного у сукупнім виробництві. Отже, частка кожного залежить від праці всіх, що дає кожному право вимагати, щоб всі інші працювали так, зоб він міг задовольнити свої потреби. А як тільки виникає така вимога, праця стає примусовою: «Соціалістичним виробництвом встановлюється загальна солідарність, а загальна солідар-

ність тягне за собою загальний примус. Бо тут виникають юридичні вимоги всіх до кожного і кожного до всіх» [8, с. 411]. Свобода особистості при цьому зникає, а через те, що вільна праця продуктивніше примусової, неодмінно відбувається скорочення виробництва.

Таким чином, у соціалістичних вченнях Чичерін бачив повне зневажання свободою особи, а отже, і всякого права, гадаючи, що комунізм не здатен стати не тільки кінцевим, але навіть і перехідним ступенем суспільства, бо людина не може перестати бути вільним, тобто самостійним центром життя і діяльності. Поневолення особистості суспільством протирічить їй природі, як і її поневолення окремою людиною. Якщо ж останнє можливо лише на нижчих ступенях людського розвитку, то перше неможливо зовсім, бо суспільство саме складається з осіб, отже такий устрій повинен зруйнуватися власною внутрішньою суперечністю. «Для всякого, хто здатен до ясного розуміння, – писав Чичерін, – комунізм уявляється теоретично безглуздою, а практично неспроможністю. Він належить до розряду чистих утопій» [8, с. 415].

Висновки з проведеного дослідження. Таким є критичний бік теорії власності Бориса Чичеріна. Як бачимо він досить точно намалював майбутнє соціалістичного суспільства. Його прогнози справдилися, хоч він спирався виключно на свій власний розум. Він уявив майбутнє російського суспільства так, начебто бачив його на власні очі, а він же помер у 1904 році за рік до першої російської революції...

Теорія Чичеріна має велику теоретичну цінність для сучасності. У його працях підняті важливі проблеми, актуальні і зараз, оскільки України знаходиться на шляху реформ, життєво необхідних для виходу з важкої всеохоплюючої кризи. Сьогодні ми знову стоїмо, можна змазати перед тими ж питаннями і завданнями, які колись були сформульовані Б.М.Чичеріним та іншими кращими умами тієї пори. Чичерін був мислителем європейського рівня, у своїх працях він постійно закликав уряд Російської імперії

і суспільство загалом йти шляхом європеїзації країни, брати до уваги і керуватися досвідом передових країн світу, де втілені в життя положення теорії конвергенції і виникло громадянське соціальне суспільство, основане на принципах економічної ефективності, соціальної справедливості та відповідальності. Ще Л. Ерхард, відомий економіст і державний діяч ФРН, писав, що на сучасному етапі говорити про непримиренність капіталізму і соціалізму не слід, тому що для більшості людства стала аксіомою думка протє, що метою будь-якого економічного устрою повинен бути добробут всього суспільства в цілому і кожної людини зокрема. Так думав і Чичерін, але його критика соціалізму уявляється дещо однобокою саме з точки зору конвергенції. Однак через це теорія Чичеріна не втрачає своєї наукової ваги і гідна того, щоб нащадки докладно її вивчили і врахували у своїй практичній діяльності поради і рекомендації ліберального мислителя і філософа, бо вона є ярким взірцем всебічного підходу до досліджуваної проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров В.А. Сельская община в России / XVII – начало XIX в. М., 1976.
2. Зибер Н.И. Избранные экономические: произведения: В 2-х т. Т. 2. М., 1969.
3. Иллерицкий В.Е. Государственная школа / Очерки истории исторической науки в СССР. Т. 2. М.: Изд-во акад. наук СССР, 1960. С. 103–128.
4. Китаев В.А. От фронды к охранительству. Из истории русской либеральной мысли 50–60-х гг. XIX в. М., 1972.
5. Нерсисянц В.С. Философия права. М.: Норма, 1997.
6. Паламарчук В. Власність у перехідному до ринку суспільстві: економічні і правові аспекти. Право України. 1998. № 2. С. 81–89.
7. Чичерин Б.М. История политических учений Ч. 5. М., 1902.
8. Чичерин Б.М. Собственность и государство. Т. 1. М., 1882.
9. Чичерин Б.М. Философия права. М., 1900.
10. Эрхард Л. Свободная экономика и плановое хозяйство // Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и статьи. М., Русско: Ордрынка. 1993. С. 39–42.

Zenkin M.V.

*Candidate of Historical Science,
Associate Professor the Department of History and Political Theory
National Technical University "Dnipro Polytechnic"*

WHAT SHOULD BE THE PROPERTY? (BORIS CHICHERIN AND HIS CRITICISM OF SOCIALIST THEORIES)

The article deals with the views of the outstanding Russian liberal thinker Boris Nikolayevich Chicherin on the problem of property as an economic category and its influence on the country's political development. In his critique Chicherin very accurately outlined the possible future of the country, which will build its socio-economic and political structure on a socialist or communist basis.

In particular, Chicherin analyzed such economic problems as ownership, right of ownership and labor law, property inequality and its causes and consequences, production, etc.

Chicherin saw complete contempt for the freedom of the individual, and therefore all rights, thinking that communism is not capable of becoming not only a final, but even a transitional stage of society, because man can not cease to be free, that is, an independent center of life and activity. The enslavement of a person by society contradicts its nature, as well as its enslavement by an individual. If the latter is possible only at the lower stages of human development, then the first is impossible at all, because the society itself consists of individuals, therefore, such an arrangement must be destroyed by its own internal contradiction.

Not only a deep scientific analysis, but also ordinary human logic, an understanding of the nature of people and their relationships gave Boris Chicherin an opportunity to make extremely precise forecasts about the future of the communist country with its crises, the state of freedom and the situation of the individual and society as a whole. As a person of liberal views, he reasonably did not believe in the communist system, where freedom, which is in its theory of the highest value, is completely impossible. Communism itself can only exist on a voluntary basis in non-state communities within the so-called civil society. Instead, the state system, built on such theories, is doomed to failure. This political forecast turned out to be extremely precise, since he managed to foresee almost all the problems that accompanied the Soviet Union in its historical path as precisely as if he had seen everything with his own eyes.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.342:167.1

Ковалко Н.М.
*кандидат юридичних наук,
доцент кафедри фінансового права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РИНКІВ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У КРАЇНАХ – УЧАСНИЦЯХ ЄС

Україна як європейська держава повинна прагнути до активізації у вирішенні проблем законодавчого врегулювання питань, які стосуються організації ринків цінних паперів. Особливої актуалізації набуває регулювання ринків державних цінних паперів як особливої форми боргової діяльності державі. У статті наведені приклади регулювання та організації ринків державних цінних паперів розвинених держав ЄС, подані можливості реалізації практики в Україні, основні ідеї організації ринків державних цінних паперів у європейських країнах.

Ключові слова: цінні папери, ринок, ринок цінних паперів, державні цінні папери, країни ЄС.

Ковалко Н.М. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ – УЧАСТНИЦАХ ЕС

Украина как европейское государство должна стремиться к активизации в решении проблем законодательного урегулирования вопросов, касающихся организации рынков ценных бумаг. Особой актуализации приобретает регулирование рынков государственных ценных бумаг как особой формы долговой деятельности государству. В статье приведены примеры регулирования и организации рынков государственных ценных бумаг развитых государств ЕС, представлены возможности реализации практики в Украине, основные идеи организации рынков государственных ценных бумаг в европейских странах.

Ключевые слова: ценные бумаги, рынок, рынок ценных бумаг, государственные ценные бумаги, страны ЕС.

Kovalko N.M. FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE MARKET OF STATE SECURITIES IN THE COUNTRIES – PARTICIPANTS OF EU

Ukraine as a European state should strive to revitalize the issues related to the organization of securities markets in resolving the problems of legislative regulation. The regulation of the markets of government securities as a special form of debt activity to the state acquires special actualization. The article gives examples of regulation and organization of government securities markets in developed EU countries, presents the opportunities for implementing practices in Ukraine, the main ideas for organizing government securities markets in European countries.

Keywords: securities, market, securities market, government securities, EU countries.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить, що державні цінні папери вважаються найбільш ліквідним та надійним видом капіталовкладень, який затребуваний як юридичними, так і фізичними особами, дозволяючи державі на прийнятних умовах залучати значні фінансові ресурси для фінансування поточного бюджетного дефіциту та обслуговування державного боргу. У провідних країнах світу накопичено значний досвід з випуску державних цінних паперів на зазначені вище цілі, уведено в практику види державних цінних паперів, які відповідають інтересам різних груп населення та інституційних інвесторів, тому дослідження особливостей організації ринків державних цінних паперів у країнах Європейського союзу служить стратегічним орієнтиром для розвитку національного ринку державних цінних паперів. Ключовим аспектом вбачається проведення чіткого аналізу організації ринків розвинених країн-учасниць ЄС, адже в Україні досі не було жодного окремого дослідження з відповідної тематики, тому це робить наше дослідження актуальним на сучасному етапі розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та функціонування ринку державних цін-

них паперів розглядали багато іноземних та вітчизняних учених, зокрема: В. Базилевич, О. Барановський, Т. Вахненко, А. Дзюблюк, І. Дорошенко, Дж. Кейнс, В. Козюк, В. Корнеев, Ю. Кравченко, Е. Любіна, І. Лютий, Я. Міркін, О. Мозговий, В. Нікіфорова, І. Озеров, В. Островська, А. Охріменко, Н. Приказюк, Р. Рак, Б. Рубцов, Ф. Фабодці, А. Фельдман, В. Шелудько та інші.

Формулювання цілей статті – виявлення або уточнення особливостей організації ринків державних цінних паперів у країнах Європейського Союзу.

Матеріали та методи. Інформаційною базою дослідження стали праці вітчизняних та міжнародних науковців, тексти чинних нормативно-правових актів країн ЄС. Автор послуговувався загальнонауковими та спеціально-науковими методами, зокрема структурно-системним – для з'ясування субординаційних і семантико-юридичних зв'язків досліджуваних правових категорій, а також порівняльно-правовим і лінгво-правовим – з метою визначення змісту юридичних понять і термінів тощо.

Виклад основного матеріалу. Ринки державних цінних паперів у зарубіжних країнах пред-

ставлені досить широким колом цінних паперів: облигаціями, казначейськими зобов'язаннями, векселями, нотами та іншими державними борговими зобов'язаннями, що видаються на різні терміни. Так, випускаються безстрокові державні цінні папери, а також короткострокові на строк до 1 року, середньострокові – від 1 до 10 років, довгострокові – понад 10 років. Ринки державних цінних паперів у зарубіжних країнах характеризуються різноманітними способами виплати доходів за ними, зокрема: встановлення фіксованого процентного платежу, застосування ступінчастої процентної ставки, використання плаваючої ставки процентного доходу, індексація номінальної вартості цінних паперів, реалізація боргових зобов'язань зі знижкою проти їх номінальної ціни, проведення виграшних позик та ін.

Крім того, тенденцією останніх років у країнах ЄС є введення урядом різноманітних роздрібних боргових програм з метою залучення коштів на фінансування своїх потреб. Їх успіх забезпечений саме наявністю спеціальних програм, добре організованого механізму стимулювання попиту населення на державні боргові зобов'язання. Так, важливу роль у системі підтримки національних заощаджень і створення умов для вкладення громадянами коштів у державні облигації мають урядові програми, що дають власникам малого та середнього бізнесу можливість організувати збереження найманих працівників. Уведення роздрібних боргових програм дозволяє індивідуальному інвестору придбати державні цінні папери на первинному ринку. Цінні папери, які запропоновані роздрібним інвесторам на первинному ринку, світова практика ділить на два види. Перший – це стандартний ринковий інструмент, куплений оптовими інвесторами. Роздрібні інвестори можуть придбати ці інструменти, беручи участь у регулярних боргових аукціонах. Другий вид інструменту – цінні папери, які спеціально розроблені та орієнтовані на фізичних осіб і домогосподарства [9, с. 80].

Ринки цінних паперів країн-членів Європейського союзу тривалий час були розрізненими, фрагментарними. Головну увагу після створення ЄС приділили «уніфікованому ринку» капіталів, визначилися з фінансовими потребами промисловців та їх прагненням до ефективної конкуренції на міжнародному ринку. Оскільки єдиного законодавства, що регулює фінансові ринки країн ЄС, не вироблено, розглянемо особливості розвитку ринків державних цінних паперів окремих країн-членів.

Найбільшим у Європі за обсягом облигаційної заборгованості та третім після США і Японії національним ринком у світі є ринок облигацій Німеччини. Його характерна особливість полягає в тому, що на ньому меншою мірою представлені інші види боргових зобов'язань (облигації промислових фірм та банків). Офіційним позичальником у Німеччині виступає Федеративна Республіка Німеччина, а емітентом (безпосереднім позичальником) – федеральний уряд і уряди земель. Випуском облигацій також займаються Єдиний фонд Німеччини, Казначейство Німеччини, залізниця, пошта та Німецький федеративний банк (Бундесбанк) [10, с. 78].

Державні боргові зобов'язання Німеччини відрізняються великою різноманітністю. Уряд випускає облигації ФРН, федеральні облигації, федеральні касові облигації, казначейські фінансові

зобов'язання, а також фінансові інструменти: боргові сертифікати, ощадні сертифікати, безпроцентні казначейські сертифікати. Усі ці папери, за винятком ощадних сертифікатів, належать до ринкових цінних паперів. Уряди земель випускають в основному земельні казначейські ноти.

Загалом державні цінні папери, що випускаються в Німеччині, за терміном обігу можна розділити на:

- короткострокові казначейські зобов'язання: фінансуються терміном 3, 6 і 12 місяців (випускаються з дисконтними регулярними серіями);
- середньострокові державні цінні папери терміном випуску від 2 до 9 років представлені: казначейськими зобов'язаннями (випускаються з дисконтними регулярними серіями для значної кількості інвесторів), середньостроковими зобов'язаннями державного казначейства (зерноти, що випускаються нерегулярними серіями для великих інституційних інвесторів) та федеральними облигаціями (процентні цінні папери з фіксованою процентною ставкою);
- довгострокові облигації федеральних позик (на 10, 15, 20 і 30 років) – виплата доходу відбувається один раз на рік за фіксованою процентною ставкою [3].

Випуск державних боргових зобов'язань у Німеччині регламентується Економічною радою, яка ухвалює рішення про необхідність випуску облигацій, визначає емітентів, зважаючи на стан ринку цінних паперів. Усі державні облигації Німеччини мають лістинг на біржах, хоча торгівля ними в основному здійснюється на позабіржовому ринку. Німеччина традиційно розділяє банківську діяльність і роботу з цінними паперами, тому інституційних фірм-інвесторів у країні небагато. Банківський закон Німеччини вимагає, щоб будь-яка компанія, що займається кредитною діяльністю, отримала ліцензію Федеральної наглядової палати за банками. Особи або організації, які бажають торгувати на фондовій біржі, повинні отримати дозвіл також від Біржового управління. Останні дані свідчать про зростання значення фінансових конгломератів, які (на додаток до роботи з цінними паперами) можуть також займатися іпотечним кредитуванням через банк, нерухомістю або страхуванням. Коло діяльності регулюється Банківським наглядовим управлінням і Службою страхового нагляду [4].

Німеччина, на відміну від Франції та інших країн ЄС, є федерацією земель, що володіють великим ступенем автономії. Кожна земля має свою фондову біржу. Відповідно до Закону про біржі спостереження за діяльністю фондової біржі здійснюють уряди земель, на території яких вона розташована. Від імені уряду діє Управління спостереження за фондовою біржею, яке є складовою частиною Міністерства економіки відповідної землі. Уряд не займається наглядом або регулюванням ринків, а лише затверджує правила їх саморегулювання. З прийняттям у 1994 р. закону про торгівлю цінними паперами та доповненням до закону про фондові біржі з'явився новий федеральний орган – Комісія з цінних паперів, яка спільно з Федеральною палатою нагляду за банками покликана здійснювати інформативну діяльність банків (забезпечення виконання контрактів, захист контрактів та інше), які виступають професійними учасниками ринку цінних паперів у Німеччині [8, с. 165–166].

Аналіз законодавства Німеччини щодо організації ринків цінних паперів свідчить про високий нормативний рівень. Оскільки Україна є унітарною державою, на відміну від Німеччини, то запозичення законодавства є досить сумнівним. На наше переконання, Україні необхідно створити та розвинути можливості для «фінансових конгломератів», які зможуть поєднувати у своїй діяльності не тільки операції з цінними паперами, але, наприклад, й іпотечне кредитування, що призведе до активного економічного розвитку нашої держави.

Щодо Великобританії, то тут офіційним позичальником виступає Уряд Сполученого Королівства, а емітентом (безпосереднім позичальником) – агентством з управління боргом. Великобританія – перша країна ЄС, яка сформувала свій ринок і систему його регулювання. Велика реформа фінансового ринку сталася у Великобританії в 1986 р., коли були введені договірні комісійні, корпоративне володіння брокером / дилером та дозвіл іноземним фірмам працювати на британському ринку цінних паперів через англійського брокера / дилера.

На ринку Великобританії випускаються різні види державних цінних паперів зі значною варіацією умов випуску: фіксованими та плаваючими ставками, широким спектром термінів погашення тощо. Зокрема, основними видами державних цінних паперів у Великобританії виступають державні облигації та гілти – «золотообрізні цінні папери», які бувають двох типів: договірні та індексовані (терміном випуску від 1 до 50 років).

На державні облигації припадає близько 90% усіх внутрішніх облигаційних позик. Державні облигації випускаються зазвичай на певний термін. Відсотки з них виплачуються два рази на рік, за винятком так званих консолей, за якими відсотки виплачуються один раз у квартал. У наш час державні облигації випускають виключно для фінансування державних витрат [1].

У Сполученому Королівстві ринок цінних паперів характеризується незалежністю банківської діяльності та сектору цінних паперів. Тут існують такі державні цінні папери, як: звичайні та конвертовані облигації; недатовані безстрокові облигації; золотообрізні облигації, що мають власних дилерів; індексовані золотообрізні облигації; золотообрізні облигації з плаваючою процентною ставкою та інші державні цінні папери. Залежно від терміну погашення державні цінні папери, що випускаються у Великобританії, можна поділити на: короткострокові державні цінні папери (казначейські векселі на 3 і 6 місяців, облигації терміном до 1 року, національні ощадні сертифікати, що випускаються виключно для населення); середньострокові облигації з терміном випуску від 1 до 10 років; довгострокові облигації (на 10, 15, 20 і 30 років) і безстрокові облигації (не мають кінцевих термінів погашення). Три чверті облигацій випускаються з єдиною датою погашення, інші – мають дві дати, завдяки чому уряд може на свій розсуд зробити погашення в період між цими датами. При підвищенні курсу облигації вище номіналу уряд користується своїм правом здійснити погашення в більш ранню дату, при зниженні номіналу – у більш пізню дату. Існують також конвертовані облигації, які належать до короткострокових облигацій та можуть бути конвертовані в довгострокові в заздалегідь установлені терміни [3].

Особливістю державних цінних паперів Великобританії є наявність так званих безстрокових облигацій (консолей та інші). Держава має право погасити облигації, однак погашення повністю не проводиться, оскільки їх ринковий курс нижче номіналу. Доцільність погашення виникає за умови зменшення ринкових процентних ставок і збільшення курсу облигацій вище від номіналу. Існують також індексовані облигації. Відповідні облигації були випущені урядом з метою підвищення привабливості державних облигацій і захисту інвесторів від інфляції та коливань процентних ставок. Індикація здійснюється за індексом роздрібних (споживчих) цін. Популярними державними цінними паперами також вважаються казначейські векселі, які належать до короткострокових дисконтних цінних паперів. Їх випуск здійснює Банк Англії за дорученням уряду. Такі цінні папери випускаються на пред'явника з мінімальним номіналом 5 тис. фунтів стерлінгів. Розміщуються казначейські векселі аукціонним методом щотижня в останній робочий день. Сума та термін векселів оголошуються за тиждень до тендеру. Аукціони є відкритими, і в них може взяти участь будь-яка юридична або фізична особа. На відміну від аукціонів з гілтам, під час продажу казначейських векселів задоволення заявок відбувається за цінами, указаними в заявці [5].

Надзвичайно актуальним для України є запровадження індексових облигацій на прикладі Великобританії. Для нашої держави необхідно підіймати привабливість державних цінних паперів, однак, виключно за рахунок захисту інвестора. Коли потенційний інвестор буде відчувати свою захищеність, то рівень інвестицій у державні цінні папери буде тільки зростати.

3 жовтня 1988 р. Банк Англії випускав облигації в єку (європейська валютна одиниця), а після прийняття євро став емітувати облигації в євро. Основна мета їх емісії – поповнення валютних резервів. Існує кілька видів цих боргових інструментів: казначейські векселі, казначейські ноти та облигації. Казначейські векселі в євро випускаються на термін один, три й шість місяців, випуск відбувається один раз на місяць відповідно до правил торгівлі на ринку європаперів. Котирування оголошується не в процентах до номіналу, а у вигляді норми прибутковості. Казначейські ноти в євро належать до середньострокових інструментів і випускаються на три роки. Розміщення відбувається один раз у квартал на аукціонній основі. Казначейські облигації в євро, як і ноти, є порівняно новим фондovим інструментом [8, с. 161].

У Франції фінансування державою значної частини економічної, соціальної сфери, а також покриття бюджетного дефіциту відбувається за рахунок емісії його боргових зобов'язань. Поряд з Міністерством економіки найважливішим органом проведення економічної політики Франції є Державне казначейство, у функції якого входить проведення емісій, розміщення боргових зобов'язань на французьких і світових фінансових ринках, а також здійснення контролю над обсягом та ефективністю емісій.

Структура ринку державних цінних паперів у Франції може бути представлена трьома категоріями паперів:

- казначейськими асимільованими облигаціями OAT (Obligations Assimilables du Tresor), які є засобом формування довгострокового державного боргу;

- казначейськими бонами з фіксованою ставкою та щорічним купоном BTAN (Bo du Tresor a Taix Fixe et Interet Annuel), що представляють собою середньострокові державні боргові зобов'язання;

- казначейськими короткостроковими бонами з фіксованою ставкою та попередньо розрахованим купоном BTF (Bom du Tresor a Taux Fixe et Interets Prescomptes), які є інструментом короткострокового державного запозичення [2].

З точки зору терміну погашення державні цінні папери, що випускаються у Франції, можна розділити на короткострокові облигації (4-7 тижнів), короткострокові дисконтні інструменти (13, 26 і 52 тижнів), середньострокові процентні облигації (від 2 до 5 років) та довгострокові процентні облигації (від 7 до 30 років) [3].

В останні роки на ринку з'явилися нові різновиди державних цінних паперів з плаваючою процентною ставкою, покликані викликати особливий інтерес інвесторів. Це, перш за все, казначейські асимільовані облигації, індексовані за інфляцією, створення яких переслідує мету поліпшення управління державним боргом та зниження витрат на його обслуговування. Для індексації цих паперів використовується індекс споживчих цін, розрахунок якого проводиться Національним інститутом статистики [6].

Як вже зазначалося раніше, для України набуває важливості залучення інвесторів у купівлю державних цінних паперів. Досвід Франції демонструє, що надання можливостей купівлі цінних паперів з плаваючою процентною ставкою є психологічним фактором для інвесторів відчувати свою захищеність. Звичайно, Україна є економічно нестабільною державою, проте забезпечення гарантій інвесторам допоможе підняти інвестиційну привабливість нашої держави.

Цікавим нововведенням у використанні державних боргових зобов'язань у Франції стали STRIPS (Separate Trading of Registered Interest and Principal of Securities – програма роздільного продажу зареєстрованих державних цінних паперів і купонів), уперше емітовані в 1991 р. Принцип роздроблення полягає в тому, що основна вартість облигації та її купон поділяються на кілька паперів з нульовим купоном. При використанні цієї техніки стає можливим роздільне звернення на ринку капіталу і купонів облигацій з різними термінами погашення [7].

Усі нові цінні папери емітуються та розміщуються на фондовому ринку Франції, структура якого досить складна. Перш за все, він умовно ділиться на два сектори: регульований і нерегульований. До регульованого ринку належать: перший ринок (складається з ринку місячних угод і ринку готівки угод), другий ринок (є посередником між першим ринком та позабіржовим ринком) і новий ринок (призначений для інноваційних підприємств або активно зростаючих компаній). Крім того, з 1994 р. успішно розвивається ринок позик під державні цінні папери. До нерегульованого сектору належить позабіржовий ринок – ринок угод за взаємною згодою, на якому одним з учасників угоди має бути кредитна або фінансова установа, яка має дозвіл на біржову діяльність [8, с. 170].

Така структура ринку цінних паперів Франції може бути також в Україні. Можливість запровадження регульованого та нерегульованого ринку повинна відбуватися в чіткому законодавчому полі для унеможливлення зловживань (особливо в нерегульованому секторі).

Французькі державні цінні папери відрізняються високою ліквідністю та надійністю, відіграючи важливу роль на міжнародному фондовому ринку. Франція займає друге місце після Німеччини за обсягом емітованих державних єврооблігацій.

Висновок. Кожна держава-учасниця ЄС має ряд своїх особливостей в організації ринків цінних паперів. Багаторічний досвід відповідних держав свідчить, що для економічного зростання та інвестиційної привабливості необхідно забезпечити належне функціонування боргової політики держави. Вивчення зарубіжного досвіду функціонування ринків цінних паперів показує, що існуючі в розвинених країнах ринки спираються на численні заощадження приватних осіб. Для України є вкрай актуально створити умови для обміну досвідом з європейськими країнами. Таким чином, на моє переконання, для нашої держави можливо запровадити такі ініціативи в розвитку ринку державних цінних паперів:

- створити та розвинути можливості для «фінансових конгломератів», які зможуть поєднувати у своїй діяльності не тільки операції з цінними паперами, але, наприклад, й іпотечне кредитування;
- запровадити індексовані облигації на прикладі Великобританії;
- надати можливості купівлі цінних паперів з плаваючою процентною ставкою;
- створити секторальну структуру цінних паперів з поділом на регульований та нерегульований ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Debt and reserves management report 2010-11. URL: http://www.direct.gov.uk/prod_consum_dg/groups/dg_digitalassets/@dg/@en/documents/digitalasset/dg_186446.pdf.
2. Agence France Tresor. URL: <http://www.aft.gouv.fr/index.php3?lang=ru>
3. Business&Financial News, Breaking News Headlines. URL: <http://www.bloomberg.com>.
4. Deutsche Bundesbank Eurosystem. URL: <http://www.bundesbank.de/index.en.php>.
5. The UK's economics & finance ministry. URL: <http://www.hm-treasury.gov.uk>.
6. Improving efficiency in the European government bond market by Avinash D. Persaud // A report by ICAP plc. 2006. URL: http://www.eurocapitalmarkets.org/files/ICAP_Brussels_Nov2006.pdf.
7. The euromoney international debt capital markets handbook 2011. URL: http://treasury.worldbank.org/cmd/pdf/Euromoney_2011_Handbook_International_Debt_Capital_Markets.pdf.
8. Никифорова В.Д. Государственные и муниципальные ценные бумаги / В.Д. Никифорова, В.Ю. Островская. СПб.: Питер, 2004. 336 с., ил.
9. Приказюк Н.В. Ринки державних цінних паперів: світовий досвід та вітчизняні реалії [Текст] / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Фінанси України. К., 2009. № 2. С. 73–81.
10. Рак Р.В. Інновації на ринку державних цінних паперів України. Фінанси України. 2009. № 12. С. 72–80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_12_11.

Kovalko N.M.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor in Financial Law Department of the Faculty of Law
Kyiv National University named after Taras Shevchenko

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE MARKET OF STATE SECURITIES IN THE COUNTRIES – PARTICIPANTS OF EU

Background. Worldwide practice shows that government securities are considered to be the most liquid and reliable type of investment demanded by both legal and natural persons, allowing the state to attract significant financial resources to finance current budget deficits and servicing public debt on acceptable terms.

Analysis of recent research and publications. The questions of organization and functioning of the market of government securities were considered by many foreign and domestic scientists, in particular: V. Bazylevych, O. Baranovsky, T. Vakhnenko, A. Dzyublyuk, I. Doroshenko, J. Keynes, V. Kozyuk, V. Korneev, Yu. Kravchenko, E. Lyubkina, I. Lyuty, Ya. Mirkin, O. Mozgovy, V. Nikiforov, I. Ozerov, V. Ostrovskaya, A. Okhrimenko, N. Prikazyuk, R. Rak, B. Rubtsov, F. Fabotzzi, A. Feldman, V. Sheludko and others.

The aim of the work is Identification or clarification of the peculiarities of the organization of markets of government securities in the countries of the European Union.

Materials and methods. The information base of the research was the works of domestic and international scholars, texts of the current normative legal acts of the EU countries. The author used general scientific and special-scientific methods, in particular, structural-system – to find out the subordinate and semantic-legal relationships of the studied legal categories, as well as comparative legal and linguistic-legal – in order to determine the content of legal concepts and terms, etc.

The results of the research. Markets of government securities in foreign countries are represented by a fairly wide range of securities: bonds, treasury bills, notes, notes and other government debt issued for different periods.

Conclusion. The study of foreign experience in the functioning of securities markets shows that the existing markets in developed countries are based on the numerous savings of individuals. The low level of income of the Ukrainian population, due to this lack of free savings, is an objective obstacle to the development of the national stock market, including the sector of government securities. It is extremely important for Ukraine to create conditions for the exchange of experience with European countries. Summing up, in my opinion, for our state, it is possible to introduce the following initiatives in the development of the market of government securities:

- create and develop opportunities for "financial conglomerates" that can combine in their activities not only transactions with securities, but also, for example, mortgage lending;
- introduce indexed bonds on the example of the UK;
- provide opportunities to purchase floating rate securities;
- creation of a sectoral structure of securities with a division into regulated and unregulated markets.

УДК 338:339.7

Миколайчук В.І.
в.о. доцента кафедри менеджменту
Херсонського економічно-правового інституту

ІНВЕСТИЦІЙНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз впливу капітальних інвестицій на динаміку валового внутрішнього продукту, розраховано норму валових інвестицій, розглянуто структуру та джерела їх фінансування. Виявлено тенденцію надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, найбільш привабливі галузі та фактори, що негативно впливають на інвестиційну привабливість країни. Досліджено індекс інвестиційної привабливості України. Запропоновано в якості пріоритетного напрямку об'єднання зусиль бізнесу, держави та суспільства в розвитку цифрової економіки.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, валовий внутрішній продукт, прямі іноземні інвестиції, цифрова економіка.

Миколайчук В.І. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ влияния капитальных инвестиций на динамику валового внутреннего продукта, рассчитана норма валовых инвестиций, рассмотрена структура и источники их финансирования. Выявлена тенденция поступления прямых иностранных инвестиций в Украину, наиболее привлекательные отрасли и факторы, негативно влияющие на инвестиционную привлекательность страны. Проведено исследование динамики индекса инвестиционной привлекательности Украины. Предложено в качестве приоритетных направлений объединение усилий бизнеса, государства и общества в развитии цифровой экономики.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, валовой внутренний продукт, прямые иностранные инвестиции, цифровая экономика.

Mikolaichuk V.I. INVESTMENT FACTORS FOR PROVIDING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE

The article analyzes the impact of capital investments on the dynamics of gross domestic product. The rate of gross investment was calculated. Also the structure and sources of their financing were considered. The tendency of foreign direct investment in Ukraine, the most perspective sectors and factors that adversely affect the investment attractiveness of the country were also identified. A study of the dynamics of the index of investment attractiveness of Ukraine was conducted. Combining the efforts of business, government and society in the development of the digital economy was proposed as priority area.

Keywords: international competitiveness, investment attractiveness, gross domestic product, foreign direct investment, digital economy.

Постановка проблеми. В глобальному економічному середовищі актуальність проблеми досягнення та підтримання високого рівня міжнародної конкурентоспроможності України очевидна та набуває якісно нового змісту. За Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (WEF) у 2017-2018рр Україна посіла 81 місце серед 137 країн [1]. В рейтингу інвестиційної привабливості економіки країн світу ((BDO) International Business Compass (IBC)) за 2018 рік Україна 131 серед 174 країн [2]. В результатах дослідження рейтингу конкурентоспроможності (World Competitiveness Ranking, WCR), що проводиться Міжнародним інститутом управлінського розвитку (Institute of Management Development, IMD), економіка України, втративши за останній рік 11 позицій, опинилась на 60 місці серед 63 країн [3]. За індексом бідності чи знедоленості (Bloomberg Misery Index), який ґрунтується на прогнозах інфляції та безробіття для 65 країн у 2017 році Україна ввійшла в десятку найбідніших країн і зайняла 7 позицію [4].

Місця, які посідає Україна у рейтингах міжнародних організацій, переконливо свідчать про її низьку міжнародну конкурентоспроможність, значне відставання від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відпо-відно – рівнем добробуту населення.

На думку багатьох вітчизняних та закордонних вчених важливим фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності економіки України є покращення інвестиційної привабливості та залучення прямих іноземних інвестицій в високотехнологічні галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблеми міжнародної конкурентоспроможності здійснили такі західні вчені, як П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Е. Хекшер, М. Чоудхури [5–7]. Різноманітні теоретичні аспекти висвітлено у працях таких вчених, як А. Антонюк, О. Гребельник, В. Лагутін, А. Мазаракі, Т.Мельник [8–10] та ін.

Проблеми забезпечення інвестиційної привабливості економіки України розглядав у своїх працях О. Гаврилук [11], М. Горна, Я. Іщук, Т. Халілова [12], формування концепції поліпшення інвестиційного клімату в Україні аналізував О. Малютін [13], рейтингову оцінку економіки України за рівнем інвестиційної привабливості розглядала Н. Воробйова [14]. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, питання забезпечення інвестиційної привабливості України та залучення прямих іноземних інвестицій в високотехнологічні виробництва залишається актуальним.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення напрямів щодо покращення інвестиційної привабливості України та збільшення прямих іноземних інвестицій в програми розвитку високотехнологічних галузей. Виходячи з поставленої мети, основними завданнями дослідження є: аналіз інвестиційної діяльності України, виявлення факторів, що негативно впливають на залучення коштів в розвиток економіки країни; дослідження напрямів підвищення інвестиційної привабливості через розвиток цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість – це багаторівнева інтегральна характеристика об'єкта інвестиційних вкладень (країни, регіону), що формується під впливом комплексу різноманітних факторів і закономірностей розвитку масових соціально-економічних явищ і процесів та проявляється в здатності залучати інвестиційні ресурси з найбільшою ефективністю [12].

Інвестиційна привабливість країни активізує інвестиційні процеси та розвиток її економіки. Обсяги і структура інвестицій в основний капітал – один з найважливіших індикаторів економічного розвитку держави. Економічна ефективність капітальних інвестицій проявляється в першу чергу в зростанні ВВП (рис. 1).

У той же час між цими показниками є й зворотній зв'язок – зростання обсягів ВВП дає можливість збільшення капітальних інвестицій. Така залежність вимірюється показником норми валових інвестицій в основний капітал.

Розрахунки норми валових інвестицій в основний капітал в Україні за період з 2010 р. по 2017 р. показали, що така норма становила: 17,47% – в 2010 р.; 19,74% – в 2011 р.; 20,85% – в 2012 р.; 18,4% – в 2013 р.; 14,0% – в 2014 р.; 13,8% – в 2015 р.; 15,07% – в 2016 р. і 13,84% – в 2017 р. В той час як в країнах з високими темпами розвитку економіки норма валових інвестицій в основний капітал дорівнює 30-40%. Отже, щоб забезпечити розвиток нашої економіки, потрібно втричі збільшити інвестиції в основний капітал.

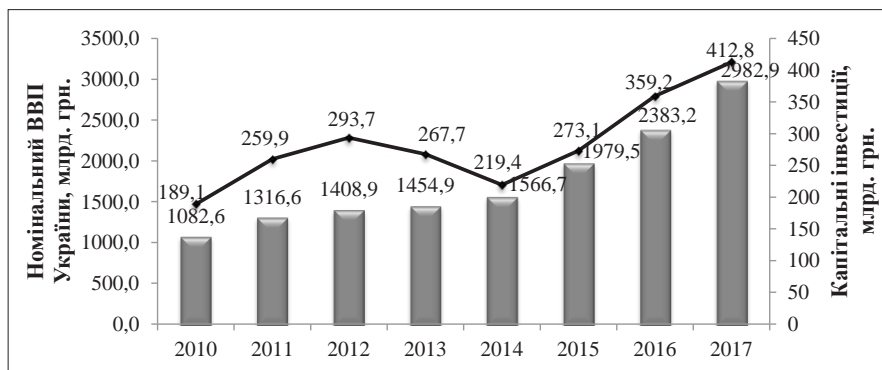


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП України та капітальних інвестицій, млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі [15]

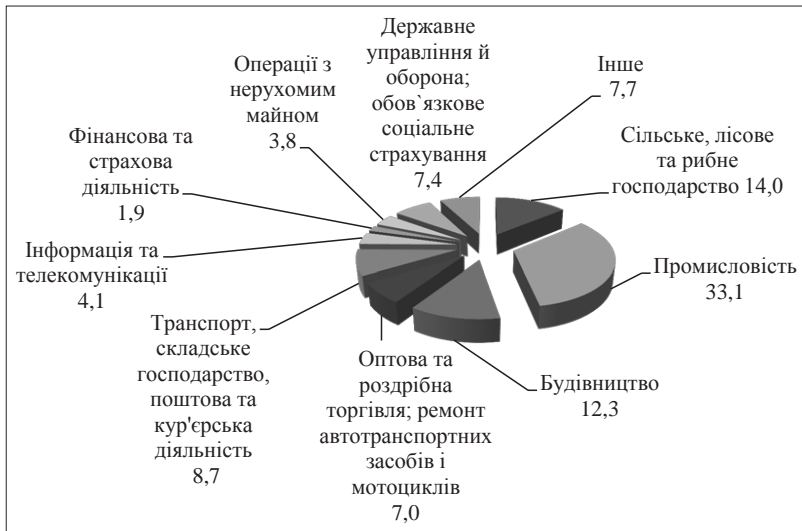


Рис. 2. Розподіл освоєння капітальних інвестицій в Україні за сферами економічної діяльності в 2017 р., % до загального обсягу
Джерело: складено автором на основі [16]

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 році залишаються: промисловість (136,6 млрд. грн. або 33,1%); сільське, лісове та рибне господарство (57,8 млрд. грн. або 14,0%); будівництво (50,8 млрд. грн. або 12,3%). Далі йдуть транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (35,9 млрд. грн. або 8,7%), державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (30,5 млрд. грн. або 7,4%), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (28,9 млрд. грн. або 7,0%), інформація та телекомунікації (17,3 млрд. грн. або 4,1%) (рис. 2) [16].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9% капіталовкладень. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7% капітальних інвестицій. Частка коштів населення на будівництво житла – 7,8%. Кредити банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3%. Частка коштів іноземних інвесторів залишається на низькому рівні – 1,4% усіх капіталовкладень. Інші джерела фінансування становлять 2,9% [16].

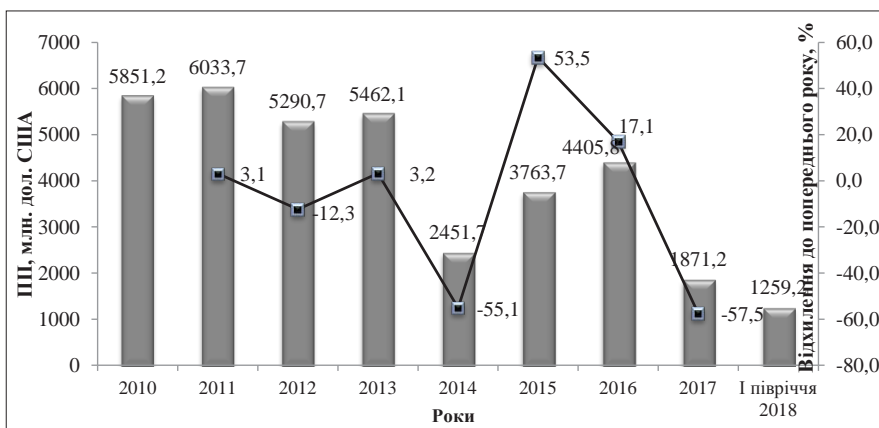


Рис. 3. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в 2010–2018 рр., млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [16]

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – найбільш бажана форма капіталовкладень для економіки, що розвивається, тому що вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того, в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління тощо.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України у 2017 р. становив 1 млрд. 871,2 млн. дол. США, що становить 42,5% надходжень 2016 р. (рис. 3).

Основними причинами значного скорочення обсягів ПІІ в Україну є:

- високий рівень корупції (за Індексом корумпованості Україна 130 із 180 країн світу);
- затяжний військовий конфлікт з Російською Федерацією;
- політичний ризик;
- відсутність сталої стратегії економічного розвитку, гальмування реформ;
- недовіра до судової системи, слабка система захисту прав власності інвесторів;

– нестабільне макроекономічне середовище, високий рівень інфляції;

- монополізація ринків;
- повільна модернізація інфраструктури;
- складність податкової системи та суттєве податкове навантаження;
- незабезпечення усім суб'єктам економічних відносин, у тому числі й іноземним інвесторам, рівних економічних прав і свобод у здійсненні фінансово-економічної діяльності;
- відсутність надійної інвестиційної історії підприємств.

Аналіз структури залучення інвестицій в Україну за країнами світу показав, що найбільше інвестицій надійшло з Кіпру – 506 млн. дол. США; з Росії – 395,95 млн. дол. США; з Нідерландів – 262,5 млн. дол. США; Великої Британії – 211,7 млн. дол. США; Німеччини – 119,3 млн. дол. США. Серед інших країн, що традиційно інвестують в Україну є Польща, Румунія, Угорщина, Австрія, Франція.

Існуюча структура залучення ПІІ в Україну за країнами-інвесторами є ризикованою, тому що економіка України стає залежною від політики кількох країн – основних інвесторів. Необхідно створити умови для достатньої диверсифікації джерел ПІІ.

У 2017 році ПІІ в Україну було вкладено 1 млрд 871,2 млн. дол. США, у галузевому розрізі лідирують інвестиції у фінансову та страхову діяльність – 647,5 млн. дол. США (35%); у промисловість – 523,4 млн. дол. США (28%); оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту – 178,4 млн. дол. США (9%); в організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 117,9 млн. дол. США (6,3%) (рис. 5).

Таким чином, серед інвесторів зберігається тенденція спрямування ПІІ в галузі зі швидким обо-

ротом капіталу чи в купівлю нерухомості. В розвинених країнах з високим індексом інвестиційної привабливості ПІІ спрямовуються, в першу чергу, в наукоємні галузі, створення технопарків, високотехнологічних кластерів.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів і гострої конкуренції між країнами за інвестиції, на перший план виходить питання прогнозування інвестиційної привабливості країни. З цією метою Європейська Бізнес Асоціація, яка об'єднує понад 900 європейських, міжнародних та вітчизняних компаній, які працюють в Україні, проводить дослідження інвестиційної привабливості України шляхом опитування експертів. Індекс складається із трьох компонентів: оцінка інвесторами попереднього періоду, прогнози на майбутнє, оцінка станом на зараз. Він вимірюється кожні півроку, починаючи з 2008 року. Індекс інвестиційної привабливості України за версією топ-менеджерів членських компаній Європейської Бізнес Асоціації за останні три роки вийшов з негативної площини та перейшов у нейтральну. Так, в кінці 2016 р., він склав 2,85. В першому півріччі 2017-го індекс дорівнював – 3,15 балів за 5-бальною шкалою Лайкерта. Наприкінці 2017 р. показник склав 3,03 балів. В першому півріччі 2018 р. індекс вже дорівнював 3,1, що свідчить про позитивні зрушення (рис. 6).

Серед основних позитивів респонденти назвали відкритість державних даних, поступову дерегуляцію, помітний розвиток електронних сервісів (зокрема, електронну систему відшкодування ПДВ), діджиталізацію економіки (схвалення Кабінетом Міністрів України «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.» [18]), спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, прийняття законів «Про захист бізнесу», «Про валюту і валютні операції», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» та «Про Вищий антикорупційний суд» тощо [17].

Пріоритетним для України є розвиток цифрової економіки, що може стати як точкою зростання, так і стимулом залучення інвесторів та ІТ-компаній світового рівня, з їхнім досвідом й інноваційними технологіями. Цифровізація економіки дасть можливість створити сотні тисяч робочих місць, суттєво скоротити трудову міграцію, особливо кваліфікованої робочої сили, позитивно вплинути на бізнес, суспільство та життєдіяльність країни в цілому [19].

Досвід розвинених країн показує, що сектори економіки, які використовують цифрові технології, зростають швидше, дешевше та якісніше. Сфери життєдіяльності, зокрема освіта, медицина, транспорт, що модернізуються завдяки цифровим технологіям, стають набагато ефективніші та створюють нову цінність та якість для громадян [18].

«Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.» є першим кроком до стимулювання внутрішніх ринків споживання, впровадження та виробництва цифрових технологій, містить бачення трансформації економіки від традиційної до цифрової, визначає першочергові кроки щодо створення умов для цифровізації в реальному секторі економіки, суспільстві, освіті, медицині, екології тощо, виклики та інструменти розвитку цифро-

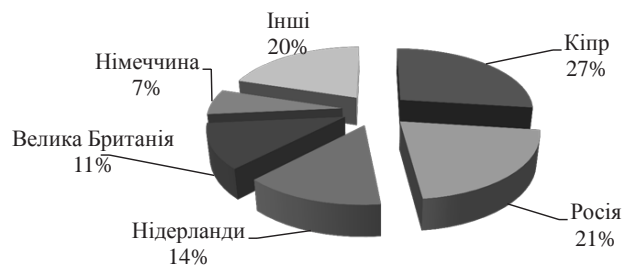


Рис. 4. Структура надходження ПІІ за країнами – інвесторами в 2017 р., %

Джерело: складено автором на основі [16]

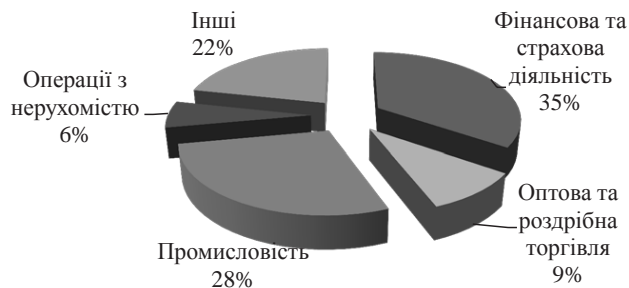


Рис. 5. Структура залучення ПІІ за сферами економічної діяльності в 2017 р., %

Джерело: складено автором на основі [16]

вих інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації країни [18].

Державна підтримка цифровізації економіки дозволить суттєво збільшити прямі іноземні інвестиції та підвищити міжнародну конкурентоспроможність економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості економіки України повинно стати стратегічним завданням в найближчій перспективі. Економіка, незахищена як від зовнішнього тиску, так і від можливих внутрішніх конфліктів, не може конкурувати за фінансові ресурси на міжнародному ринку.

Обсяг капітальних інвестицій в реальний сектор залишається низьким, не задовольняє потреб виробничої сфери та розвитку інфраструктури. Економіка країни потребує суттєвої модернізації та структурної трансформації, для цього необхідно збільшити обсяги

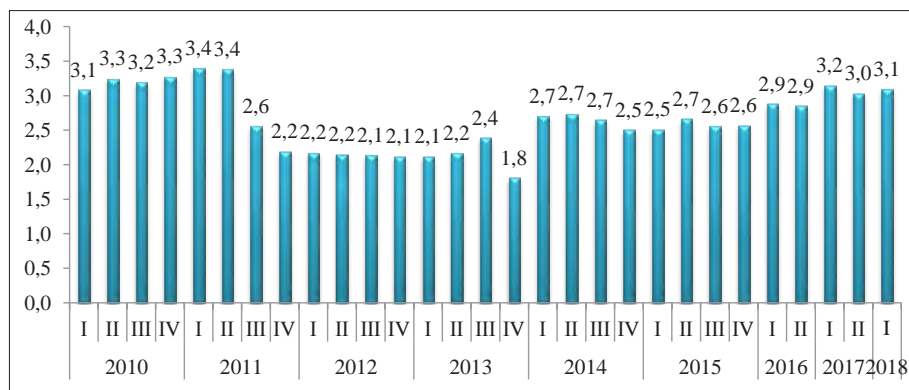


Рис. 6. Індекс інвестиційної привабливості України

Джерело: складено автором на основі [17]

прямих іноземних інвестицій в розвиток високотехнологічних галузей. Існуюча структура залучення ПІІ в Україну за країнами-інвесторами є ризикованою та потребує диверсифікації джерел їх надходження.

Індекс інвестиційної привабливості України за останні три роки вийшов з негативної площини та перейшов у нейтральну, проте позитивна тенденція нестійка. З численних невирішених питань у першу чергу слід вибрати лише кілька ключових напрямів, які будуть драйверами зростання різних сфер економіки. За активної державної підтримки таким драйвером може стати розвиток цифрової економіки. Впровадження Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. в галузеві програми може забезпечити концентрацію зусиль бізнесу, суспільства і держави на розвитку національних конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>.
2. BDO IBC – International Business Compass 2018. URL: <https://www.bdo.de/de-de/themen/weitere-veroeffentlichungen/studien/bdo-ibc-international-business-compass-2018>.
3. IMD World Competitiveness Yearbook 2017. URL: <http://www.imd.org>.
4. Bloomberg Misery Index 2017. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-14/most-miserable-economies-of-2018-stay-haunted-by-inflation-beast>.
5. Krugman P. Growing World Trade: Causes and consequences / P. Krugman // Brookings Papers on Economic Activity. Washington, 1995. P. 327–377.
6. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер; пер. с англ. Е. Калинина. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
7. Choudhury M. International competitiveness. URL: <https://www.tamu.edu/faculty/choudhury/compete.htm>.
8. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л.Л. Антонюк. К.: КНЕУ, 2004. 275 с.
9. Mazaraki A. Domestic market of Ukraine in an unstable global economy / A. Mazaraki, V. Lagutin // Herald of Kyiv national university of trade and economics. 2014. № 6(98). P. 9–24.
10. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник, Т.М. Мельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 309 с.
11. Гаврилук О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилук // Фінанси України. 2011. № 2. С. 99–102.
12. Горна М. Умови та фактори формування інвестиційної привабливості країн Східної Європи / М. Горна, Я. Іщук, Т. Халілова // Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 137–155. URL: http://iejjournal.com/journals/27/2018_6_Horna_Ishchuk_%D0%9Ahalilova.pdf.
13. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. 2011. № 11. С. 41.
14. Воробйова Н.П. Сучасний рівень конкурентоспроможності України / Н.П. Воробйова // Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. № 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102597>.
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Статистичні дані. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>.
16. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Статистичні дані. URL: <http://www.me.gov.ua>
17. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. Дослідження, аналітика. URL: <http://ebainfo.tilda.ws/indexes/investment-index-i-2018>.
18. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
19. Джусов О.А. Цифрова економіка: структурні зрушення на міжнародному ринку капіталу / О.А. Джусов, С.С. Апальков // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2016. № 9. URL: https://www.researchgate.net/publication/322644079_CIFROVA_EKONOMIKA_STRUKTURNI_ZRUSENNA_NA_MIZNARODNOMU_RINKU_KAPITALU.

Mikolaichuk V.I.

*Associate Professor of the Department of Management
Kherson Economics and Law Institute*

INVESTMENT FACTORS FOR PROVIDING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE

In international competitiveness ratings Ukraine is significantly behind the developed countries in terms of the aggregate productivity of all factors of production and, accordingly, of the level of welfare of the population. Increasing the competitiveness and investment attractiveness of the Ukrainian economy should become a strategic task in the near future. The economy is unprotected both from external pressure and from possible internal conflicts. It cannot compete for financial resources in the international market. According to many domestic and foreign scientists, an important factor in the development of the Ukrainian economy is the improvement of investment attractiveness and the attracting of foreign direct investments in high-tech industries.

The volume of capital investments in the real sector remains low and does not meet the needs of the manufacturing sector and infrastructure development. The main problems of attraction of investments into the Ukrainian economy are the high level of corruption, political and economic risks, macroeconomic instability and low level of infrastructure development, unstable labor market. The country's economy needs substantial modernization and structural transformation. To do this it is necessary to increase the volume of foreign direct investments in the development of high-tech industries. The existing structure of attracting foreign direct investments to Ukraine by investor countries is risky and requires diversification of sources of their receipt.

The index of investment attractiveness of Ukraine for the last three years has been coming out of a negative plane and turning into a neutral one, but the positive trend is unsustainable. Among the main positive findings experts emphasize the openness of government data, gradual deregulation, significant development of electronic services, digitalization of the economy, simplification of the procedure for obtaining permits for constructing, adoption of laws that reduce the risks for foreign investors.

First of all, it is important to choose among the many unresolved issues only a few key areas that will be drivers of the growth of various spheres of the economy. With the active support of country, such a driver can be the development of the digital economy. The experience of developed countries shows that the sectors of the economy that use digital technology are growing faster, cheaper and better. Implementation of the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 Concept in sectorial programs can ensure the concentration of efforts of business, society and country on the development of national competitive advantages.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338

Коваленко О.В.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету*

Горбатюк О.В.
*магістр
Київського кооперативного інституту бізнесу і права*

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

У статті проведений аналіз тенденцій світового ринку олійних культур. Світовий ринок олійних культур завжди був та залишається одним із найперспективніших і стабільних у своєму розвитку серед основних агропродовольчих ринків. Останніми роками цьому сприяє, перш за все, розвиток біодизельної галузі з підвищеним попитом до всіх видів олійних культур. Зростання споживання біодизелю призводить до росту цін і на продукти переробки олійних. Тому нині вивчення кон'юнктури світового ринку олійних культур є надзвичайно актуальним. Кон'юнктурні дослідження є одними із найважливіших інструментів постійного моніторингу, вивчення і реагування на стан і зміни поточної економічної кон'юнктури на ринках країни з розвинутою економікою. В першу чергу, їх використовують для прогнозування, моделювання і передбачення шляхів зміни ділової активності як на короткострокову, так і довгострокову перспективу. Кон'юнктура ринку відображає конкретну економічну ситуацію, що склалася на ринку на даний момент чи обмежений проміжок часу і характеризується рівнем попиту, пропозиції, динамікою цін.

Ключові слова: ринок, попит, пропозиція, кон'юнктура ринку, економічна ситуація

Горбатюк А.В., Коваленко О.В. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ МИРОВОГО РЫНКА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

В статье проведен анализ тенденций мирового рынка масличных культур. Мировой рынок масличных культур всегда был и остается одним с стабильных в своем развитии среди основных агропродовольственных рынков. За последние года этому способствуют, во-первых, развитие биодизельной отрасли с повышенным спросом ко всем видам масличных культур. Рост потребления биодизеля приводит к росту цен и на продукты переработки масличных культур. Поэтому сейчас определения конъюнктуры мирового рынка масличных культур является чрезвычайно актуальным. Конъюнктурные исследования являются одними из важных инструментов постоянного мониторинга, изучения и реагирования на состояние и изменение текущей экономической конъюнктуры на рынках стран с развитой экономикой. В первую очередь, их используют для прогнозирования, моделирования и предвидения путей изменений деловой активности как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу. Конъюнктура рынка отображает конкретную экономическую ситуацию, что сложилась на рынке на данный момент или ограниченный промежуток времени и характеризуется уровнем спроса предложения, динамикой цен.

Ключевые слова: рынок, спрос, предложение, конъюнктура рынка, экономическая ситуация

Kovalenko O.V., Gorbatiuk O.V. ALLIES OF THE WORLD'S LARGEST POLLEN CULTURES

The article analyzes the trends of the world market of oilseeds. The glorious harvest of olives has always been one of the most important and most suitable for its full production of traditional agricultural products. The octane pochamy this cherishes, pepz za vse, izvytok biodizelnoyi gulusi with the advanced request for all kinds of oligopulmonary cultures. The development of biodizeluya pizvodit to postu tsini i napduktki pepereobki olivnyh. Nowadays, the study of the synergy of the crop of the oil crops is a kind of actuality. Conjunctionation is one of the most intriguing capacities of subjective learning, learning, and managing the language of a site and of changing the full-time syntax of the syntax with the extinction of economism. In the course of their work, they are used for the development, animation and improvement of the ways of changing the active role of the clerk, as well as for the implementation of the program. The Konjunktura Pink guarantees the proper economic value, which takes place at the end of the month or in the second half of the calendar, and is reflected in the cost of the purchase, subsidization, dynamics of prices.

Keywords: market, demand, supply, market economy, economic situation.

Постановка проблеми. Розвиток аграрного сектору економіки вимагає злагодженого функціонування ринкових механізмів, створення необхідної інфраструктури ринку, яка б слідувала за змінами кон'юнктури ринку, інформувала про це товаровиробників та визначала конкурентоспроможність їх продукції.

Становлення кон'юнктури ринку олійних культур займає одне із провідних місць в світовій економіці, оскільки за час лібералізації торгівлі встановлено їх високу ліквідність не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Збільшення прибутку завдяки вирощуванню монокультур, серед яких соняшник, дає можливість за короткий термін

значно розширити їх посівні площі і збільшити обсяг його виробництва. Для цього потрібно постійно вивчати світову та національну кон'юнктуру ринків, фактори що впливають на її зміну, створити сприятливий інвестиційний клімат, використовувати і пристосовувати до існуючих умов світовий досвід регулювання ринку олійних культур.

Світовий ринок олійних культур завжди був та залишається одним із найперспективніших і стабільних у своєму розвитку серед основних агропродовольчих ринків. Останніми роками цьому сприяє, перш за все, розвиток біодизельної галузі з підвищеним попитом до всіх видів олійних культур. Зростання споживання біодизелю призводить до

росту цін і на продукти переробки олійних. Тому нині вивчення кон'юнктури світового ринку олійних культур є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та функціонування ринку олійних культур досліджували відомі фахівці аграрного профілю О. Бронін, В. Галушко, І. Кушнір, А. Побережна, П. Саблук, В. Гірман, В. Кобзар, В. Кухта, З. Орач, Л. Страшинська та ін. Незважаючи на велику кількість публікацій та досліджень, кон'юнктура світового ринку олійних культур ще не є достатньо вивченою.

Ціллю статті є дослідження кон'юнктури ринку олійних культур та визначення характеру і ступеню її теоретичних та практичних аспектів.

Вклад основного матеріалу. Світовий ринок олійних культур завжди був та залишається одним із найперспективніших і стабільних у своєму розвитку серед основних агропродовольчих ринків.

Олійні культури виробляють на всіх континентах та в багатьох країнах світу. До основних виробників олійних культур належать Сполучені Штати Америки, Бразилія, Аргентина, Китай та Індія. Разом ці країни забезпечують понад дві третини світового виробництва олійної сировини. У структурі виробництва олійних культур домінують соєві боби. Вони займають більше половини світового виробництва олійної сировини, тоді як ріпак – 14%, насіння бавовнику – 11%, соняшник – 9%.

Зростання чисельності населення у світі забезпечує підвищений попит на олійні культури та продукти їхньої переробки, оскільки у країнах з низьким рівнем доходів населення їх використовують як дешевий рослинний білок для харчування людей, а у розвинених країнах – це цінна білкова сировина в годівлі тварин.

Олійні культури вирощують майже в усіх країнах світу, проте у кожній з країн є свої провідні олійні культури. Соняшник вирощують здебільшого в Росії, Україні, Франції, Угорщині, Румунії, Аргентині, США, Китаї. Найбільшими виробниками соняшникової олії є Аргентина, Росія, Україна та США. Арахіс вирощують у багатьох країнах субтропіків і тропіків. Він поширений в Індії, Нігерії, країнах Західної Африки, Індонезії, Бразилії, Аргентині, США, Китаї. Ріпак вирощують у Польщі, Угорщині, Україні, країнах Північної Європи, США, Канаді, Китаї. Найбільшим експортером ріпакового

насіння та олії є Канада. Бавовник культивують у Індії, Пакистані, Китаї, США та Узбекистані. Сою вирощують здебільшого в США, Канаді, Німеччині, Польщі, Казахстані, Російській федерації та Україні [1, с. 82].

Для детального аналізу ринку олійних культур розглянемо динаміку виробництва та споживання олійних культур у світі. Для цього використаємо дані за три останні маркетингові роки.

Світова посівна площа олійних культур, включаючи сою, становить понад 100 млн. га, а світове виробництво олій – приблизно 70 млн. т на рік. Найбільші посівні площі у світі займають соя, арахіс, ріпак, льон олійний, соняшник і кунжут.

Посівні площі під олійними культурами за останні 3 роки у проаналізованих країнах збільшилися на 1%, а у взагалом у світі на 1,11%. Найбільше посівні площі збільшилися у США – на 10,12%, та Пакистані на 5,1%. Одночасно посівні площі під олійними культурами зменшилися в Індії на -5,06%, Китаї на 7,24%, та в ЄС на 3,72%.

Аналіз структури посівних площ в світі за видами олійних культур показав, що найбільша площа зайнята під соєю – 120 876 тис. га (51,76%), далі йдуть ріпак – 34 735 тис. Га (14,88%), насіння бавовни – 30 466 тис. га (13,05%), арахіс – 24 418 тис. га (10,46%) та соняшник – 23 015 тис. га (9,86%) (рис. 1).

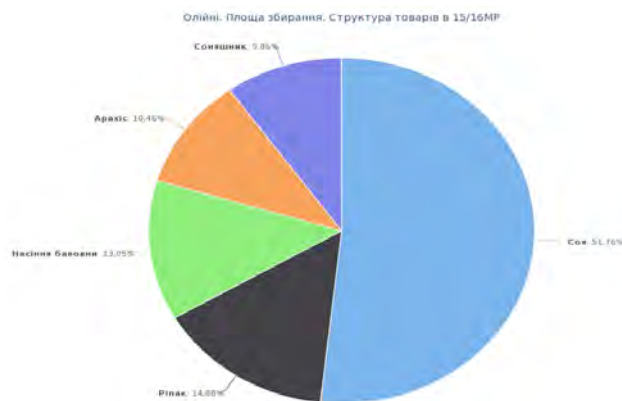


Рис. 1. Структура посівних площ за видами олійних культур

Джерело: розроблено на основі даних AgroChart [1]

Таблиця 1

Світове виробництво олійних культур у перших десяти країнах світового рейтингу

№ з/п	Країна	Виробництво, тис. т			Відношення 2015/2016 МР до 2013/2014 МР, %
		2013/2014 МР	2014/2015 МР	2015/2016 МР	
1	США	99 016	117 171	116 069	17,22
2	Бразилія	90 011	97 438	99 605	10,66
3	Аргентина	56 917	65 678	61 005	7,18
4	Китай	58 888	57 557	54 790	-6,96
5	Індія	36 795	34 660	36 805	0,03
6	ЄС	32 042	35 534	31 616	-1,33
7	Канада	23 962	22 514	19 344	-19,27
8	Україна	16 726	16 300	15 700	-6,13
9	РФ	11 502	12 061	13 300	15,63
10	Індонезія	11 502	12 061	12 541	9,03
	Разом	420 635	341 742	460 775	9,54
	Всього	506 056	537 218	527 167	4,17

Джерело: розроблено автором на основі даних agrochart.com [2]

В першу десятку світових виробників олійних культур входять США, Бразилія, Аргентина, Китай, Індія, ЄС, Канада, Україна, Російська Федерація, Індонезія (табл. 1).

За три роки світове виробництво олійних культур збільшилось на 4,17%. Загалом у США виробництво збільшилося на 17,22%, РФ – 15,63%, Аргентині на 7,18%, Бразилії на 10,66%, та Індонезії на 9,03%. В той час в Канаді, Китаї, та Україні зменшилися на 19,27%, 6,96% і 6,13% відповідно.

В структурі виробництва олійних культур найбільшу питому вагу має США – 22,02%, Бразилія – 18,89%, Аргентина 11,57%, Китай 10,39%, Індія 6,98%. Україна займає 2,98% світового обсягу виробництва олійних культур.

Понад 60% від всього обсягу виробництва олійних культур у світі виробляється сої, ріпаку 12,27%, соняшнику 7,37%, всі інші культури займають близько 20% (рис. 2).

У 2015 році у світі було спожито найбільше сої, в розмірі 310 096 тис. т, ріпаку – 68 264 тис. т, насіння бавовни – 41 225 тис. т, арахісу – 39 683 тис. т, соняшнику – 39 616 тис. т, пальмові ядра – 17 181 тис. т, копри – 5 514 тис. т.

У відсотковому співвідношенні у 2015 році було спожито: сої 59,4%, ріпаку 13,09%, насіння бавовни 7,9% соняшнику і арахісу по 7,6% відповідно, пальмові ядра – 3,29% (рис. 3).

Споживання олійних культур у світі є важливим показником при дослідженні кон'юнктури ринку олійних культур. За останні три маркетингові роки внутрішнє споживання має тенденцію до зростання, зокрема в Китаї на 5,49%, Аргентині – 14,99%, Індонезії – 10,02%, США – 8%, РФ – 1,25%, Бразилії 5,22%, Канаді на 6,56%. Проте в деяких країнах обсяги споживання зменшилися, а саме в Україні на 6,71% і Індії на 0,3%. Загалом світове споживання збільшилося на 5,61% (табл. 2).

Важливе значення для кон'юнктури світового ринку олійних культур має рівень забезпеченості олійними культурами, який визначається відношенням споживання до виробництва.

Обсяги споживання олійної сировини у 2014/2015 МР перевищили її виробництво. Зокрема в Китаї на 56,9%, ЄС – на 29,6%, Індонезії – 17,3%, РФ – 18,6% (табл. 3). Дані країни не забезпечують сої потреби власним виробництвом і потребують імпортової сировини. Проте в деяких країнах

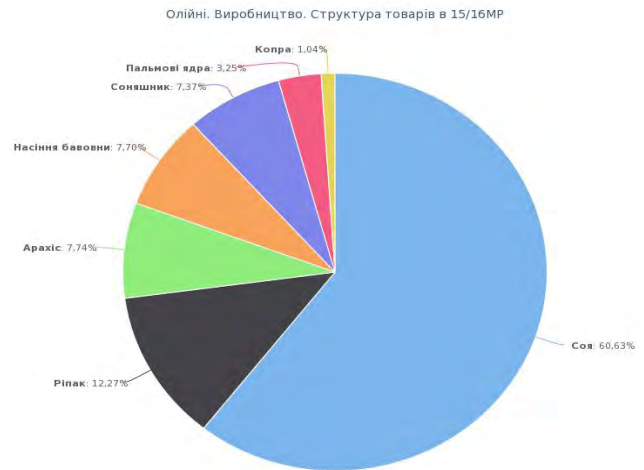


Рис. 2. Виробництво олійних по видах

Джерело: розроблено автором на основі даних AgroChart [2]

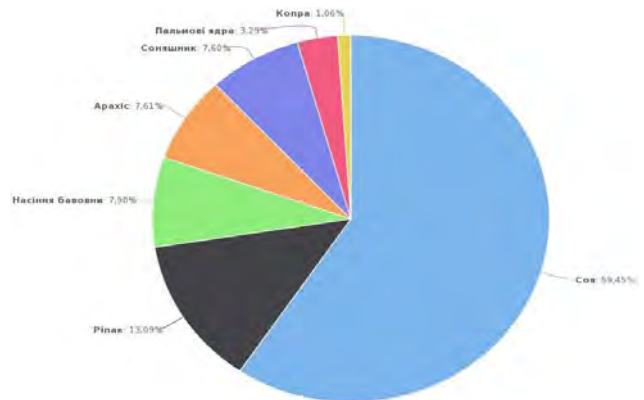


Рис. 3. Структура внутрішнього споживання олійних культур по видах

Джерело: розроблено на основі даних AgroChart [2]

виробництво перевищує споживання, а саме в Аргентині на 36,8%, Бразилії – 114,8%, Канаді, 114,1%, США – 180,8%, та в Україні на 33,6%. Загалом по розглянутим країнам споживання переважає виробництво на 20,44%, але у світовому виробництві виробництво переважає споживання

Таблиця 2

Споживання олійних культур у світі по країнах (тис. т)

№ з/п	Країна	Споживання, тис. т			Відношення 2015/2016 МР до 2013/2014 МР, %
		2013/2014 МР	2014/2015 МР	2015/2016 МР	
1	Китай	131 141	135 086	138 335	5,49
2	США	58 343	64 798	63 013	8,00
3	Аргентина	43 515	48 019	50 039	14,99
4	ЄС	48 944	50 502	49 100	0,32
5	Бразилія	43 030	45 352	45 277	5,22
6	Індія	35 976	33 896	35 906	-0,19
7	Індонезія	13 820	14 580	15 205	10,02
8	РФ	14 899	14 822	15 085	1,25
9	Україна	12 890	12 205	12 025	-6,71
10	Канада	9 321	10 516	9 932	6,56
	Разом	411 879	429 776	433 917	5,35
	Всього	493 886	515 934	521 579	5,61

Джерело: розроблено автором на основі даних agrochart.com [2]

Таблиця 3

Рівень забезпеченості олійними культурами у провідних країнах виробників олійних культур

№ з/п	Країна	Виробництво 2014/2015 МР, тис. т	Споживання 2014/2015 МР, тис. т	Рівень забезпеченості, %
1	Китай	57 557	135 086	43,1
2	США	117 171	64 798	180,8
3	Аргентина	65 678	48 019	136,8
4	ЄС	35 534	50 502	70,4
5	Бразилія	97 438	45 352	214,8
6	Індія	34 660	33 896	102,3
7	Індонезія	12 061	14 580	82,7
8	РФ	12 061	14 822	81,4
9	Україна	16 300	12 205	133,6
10	Канада	22 514	10 516	214,1
	Разом	341 742	429 776	79,56
	Всього	537 218	515 934	104, 12

Джерело: розраховано автором [3]

на 4,12%. Ці країни мають надлишок сировини та експортують олійні культури.

Всі олійні культури, що містять понад 15% жиру, використовуються для одержання олії. У насінні олійних культур всі вуглеводи перетворюються у високомолекулярні сполуки — жири, які після переробки використовують у харчуванні, а також для технічних і медичних потреб.

Рослинну олію використовують у харчовій, кондитерській, консервній, маргариновій а також у лакофарбній, текстильній, шкіряній промисловості. Відходи їх переробки, макуха і шрот, а також саме зерно, є цінним концентрованим кормом для тварин. У макусі і шроті міститься понад 50% білка, і майже всі життєво необхідні амінокислоти. Соняшник дає добру харчову олію, а також макуху. Соя, крім олії є джерелом білка. Олію рицини використовують у медицині, багатьох галузях промисловості. Ріпак – дешева сировина для виготовлення маргарину, якісний харчовий продукт, перспектива виробництва пального. Льон олійний потрібний для одержання з його жирів високоякісних фарб і оліфи [1, с. 82].

Збільшення світових обсягів переробки веде до позитивних змін в як в даній галузі, так і векономіці вцілому, адже переробка олійної сировини несе в собі безліч корисних людству факторів, наприклад, розвиток передових технологій та біо-палива, робочі місця на переробних заводах, поповнення бюджетів даних країн тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогоднішні тенденції світових цін на соняшник, відновлення девальваційних процесів в країні, свідчать на користь зростання внутрішніх цін на соняшник в Україні в найближчий період.

З огляду на тенденції розвитку світової економіки й обмеженість факторів виробництва (земля, капітал тощо), в найближчі роки в Україні варто очікувати подальше зростання виробництва, переробки

і споживання олійних культур. Негативним фактором для українських сільгоспвиробників у новому 2015/2016 МР буде зниження цін реалізації продукції, яке в свою чергу викликане значним зростанням світового виробництва олійних культур. У подальшому розвитку олійної галузі в Україні та збільшенню експорту даної продукції сприятимуть наступні чинники:

- поступова лібералізації торгівлі з країнами ЄС (у межах євроінтеграційних процесів);

- збереження тенденції до нарощування об'ємів експорту в країни далекого зарубіжжя, в яких темпи зростання населення відстають від темпів росту виробництва продуктів харчування (наприклад, Китай, Індія тощо);

- відносно низька собівартість та високий рівень рентабельності виробництва, що забезпечує цінову конкурентоздатність на світовому ринку;

- збереження політики розвинутих країн на поступове заміщення енергетичних товарів (нафта, газ) відновлювальними джерелами енергії;

- високий технологічний рівень розвитку галузі;
- налагоджений процес маркетингу товарів на закордонні ринки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк М.М. Напрями розвитку виробництва олійних культур в Україні. Економіка АПК. 1999. № 10. С. 76–82.
2. URL: <http://agrochart.com/> – Fresh USDA data.
3. URL: faostat.fao.org/ – FAOSTAT.
4. Бронін О.В. Вплив експортного мита на стан олійно-жирової галузі України. Вісник аграрної науки. № 1. 2007. С. 77–79.
5. Буркинський Б.В., Молина Е.В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе. Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. 2003. 494 с.
6. Буров А.С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг. М., 2009. 322 с.

Kovalenko O.V.*Doctor of Economics, Associate Professor
National Aviation University***Gorbatyuk O.V.***Master's Degree
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

ALLIES OF THE WORLD'S LARGEST POLLEN CULTURES

The article analyzes the trends of the world market of oilseeds. The glorious harvest of olives has always been one of the most important and most suitable for its full production of traditional agricultural products. The octane pochamy this cherishes, pepz za vce, izvtyok biodizelnoyi gulusi with the advanced request for all kinds of oligopulmonary cultures. The development of biodizelya ppizvodit to poctu tsini i napduktki pepepobki olivnyh. Nowadays, the study of the synergy of the crop of the oil crops is a kind of actuality.

Conjunctuation is one of the most intriguing capacities of subjective learning, learning, and managing the language of a site and of changing the full-time syntax of the syntax with the extinction of economism. In the course of their work, they are used for the development, animation and improvement of the ways of changing the active role of the clerk, as well as for the implementation of the program. The Konjunktura Pink guarantees the proper economic value, which takes place at the end of the month or in the second half of the calendar, and is reflected in the cost of the purchase, subsidization, dynamics of prices.

On the basis of the current trends of the high prices for coonseed, in the absence of the representatives of the state farms in KPANI, you should check the appearance of domestic prices on the sunflower in Ukpain in the nearest p epid.

From the point of view on the basis of the development of the eco-system and to emphasize the facts of the trade (the land, the capital of the country), in the nearest places in Ukraine it is possible to focus on the further development of the husbandry, poaching and the cultivation of the olives. Negative factoop for ukpainskyh cyfspvpobnikov in the new 2015/2016 MP budeshennya reduction of prices for the production of products, which in their own right, they are challenged by the scientific adventure of the cropping up of field crops. In the secondary development of the national gully in Ukraine and the increase in the number of available products, the following factors will be counted:

- to work with the representatives of the European Union (in the cities of the euphonths of the capital);
- enhancement of the trend for the development of the skills of the eccpost in the cultures of the distant societies in which the tenses of the reflection of reality are derived from the themes of the pompocity of the subtleties of indulgence (nappyclade, Kitai, India);
- Altogether, the low level of coexistence and the high quality of the petite bells-whiskers, which makes it worth the price of a candle-wrapped candle;
- enhancement of the politics of the dispersed KPaYNs in the field of the collection of eneghetic materials (nafta, gaz) by the unique jpepilami enigy;
- high-tech tequila gluten;
- nalagogejni ppotsec mapetizu tovapiv na zakopdonni pinki toscho.

УДК 338.246.025.2:656

Каличева Н.Є.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіка та управління
виробничим і комерційним бізнесом**Українського державного університету залізничного транспорту*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена питанням державного регулювання в транспортно-дорожньому комплексі. Розглянуті основні функції держави відносно регулювання національної економічної системи та визначені особливості державного регулювання в транспортній сфері. Зазначено, що одним із основних завдань державного управління в транспортній галузі є створення сприятливого клімату для продуктивного розвитку всіх видів транспорту з метою забезпечення ефективного та надійного функціонування національної економіки.

Ключові слова: транспорт, національне господарство, держава, регулювання, ринок транспортних послуг, управління, ефективність.

Каличева Н.Е. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена вопросам государственного регулирования в транспортно-дорожном комплексе. Рассмотрены основные функции государства в отношении регулирования национальной экономической системы и определены особенности государственного регулирования в транспортной сфере. Отмечено, что одной из основных задач государственного управления в транспортной отрасли является создание благоприятного климата для продуктивного развития всех видов транспорта с целью обеспечения эффективного и надежного функционирования национальной экономики.

Ключевые слова: транспорт, национальное хозяйство, государство, регулирование, рынок транспортных услуг, управление, эффективность.

Kalicheva N.E. STATE REGULATION AS A FACTOR IN THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE NATIONAL TRANSPORT SYSTEM

The article is devoted to the issues of state regulation in the transport and road complex. The main functions of the state with regard to the regulation of the national economic system are considered and the features of state regulation in the transport sector are determined. It is noted that one of the main tasks of public administration in the transport sector is to create a favorable climate for the productive development of all modes of transport in order to ensure the effective and reliable functioning of the national economy.

Keywords: transport, national economy, state, regulation, transport services market, management, efficiency.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день всі економічні процеси, які відбуваються на певній території, підпорядковуються впливу держави через законодавче та судове регулювання діяльності економічних інститутів. В залежності від підходів щодо визнання приватності чи суспільності наявних ресурсів та способів регулювання механізмів ринкової системи (вільний чи плановий), держава може повністю контролювати національну економіку чи віддати її на контроль «вільному ринку» [1].

В більшості випадків сучасні економічні системи регулюються змішаними механізмами, за рахунок передачі деяких економіко-планувальних функцій держави приватному бізнесу, а стратегічні – залишають підконтрольними собі. За таких умов, функції держави будуть заключатися в створенні умов для забезпечення дієвої правової бази та суспільної атмосфери, для ефективного розвитку національної економіки та забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках. Тобто, повинна бути створена така система законодавчих, виконавчих та регуляторних заходів, синергетичний ефект якої сформує державну політику в сфері економічного розвитку за рахунок створення та впровадження відповідних програм розвитку галузей національної економіки, в цілому, та підприємств, окремо.

Що ж, стосується народного господарства, то держава має визначитися зі стратегічними галузями та вести більш жорстокий контроль за їх діяльністю, сприяти їх розвитку, як на вітчизняному, так і міжнародному ринках, за рахунок дотацій, державних інвестицій, стимулювання наукового та техніко-технологічного розвитку, створення спеціальних умов для діяльності, послаблення податкової та регуляторної політики тощо.

Транспортна система, яка є «зв'язуючим» елементом національної економіки, особливо потребує підтримки держави, насамперед в тих складних умовах, в яких вона знаходиться на даний час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми державного регулювання ринку в транспортній сфері розкрито в роботах багатьох вчених та практиків, серед яких Затонацька Т.Г., Ткаченко А., Дикань В.Л., Гудкова В.П., Овчинікова В.О., Погребницький М. та ін. [2–9]. Але, не дивлячись на значні наукові доробки в цій сфері, потребують подальшого дослідження проблеми формування та розвитку підходів щодо впровадження ефективного державного регулювання в транспортній сфері нашої країни.

Формулювання цілей статті. Визначення ролі держави у забезпеченні ефективного розвитку транспортної системи в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. На даний час роль держави в регулюванні економічних питань в національному господарстві зводиться до здійснення та проведення дієвої регуляторної політики для зміни економічних функцій, форм та методів ведення економічної політики.

Нагальними питаннями, які вирішує держава в межах регулювання економіки, є структурна перебудова економічної системи та вирішення стратегічних задач, особливо на науковому та техніко-технологічному рівнях, шляхом інвестиційного стимулювання інноваційного розвитку.

Регулювання економіки державою відбувається через виконання наступних функцій [10]:

- регулювання та управління розвитком всіх підсистем, які складають цілу економічну систему країни, за рахунок впровадження ефективної економічної політики;
- створення умов для цілеспрямованого розвитку економіки за рахунок планування, прогнозування та державного регулювання;
- вплив на охорону навколишнього середовища та екологічний захист довкілля через механізми регулювання шляхом застосування економічних, правових та адміністративних важелів;
- створення умов для рівнопланового розвитку всіх регіонів країни шляхом використання наявних місцевих переваг, а саме матеріальних, фінансових чи трудових ресурсів;
- проведення дієвої соціальної політики, з приділення великої уваги не захищеним верствам населення;
- антимонопольний контроль та створення умов для вільної конкурентної боротьби на ринку;
- здійснення єдиного курсу регуляторної політики в бізнесі, особливо в сферах фінансів, податків і регулювання роботи приватних підприємств та організацій;
- регулювання діяльності транспортно-дорожнього комплексу, що необхідно для підтримки дієздатності всього національного господарства.

Потрібно відзначити, що роль транспорту в розвитку економіки є досить значною [11], тому державне регулювання його діяльності необхідне для:

- забезпечення потреб населення, виробництва та оборонного сектору в усіх видах перевезень протягом всього року;
- правового захисту під час надання послуг з перевезення;
- забезпечення безпеки та надійності діяльності транспортної системи;
- створення умов для інноваційного розвитку;
- боротьби з монополізмом та створення сприятливого конкурентного клімату;
- взаємоузгодженості функціонування всіх видів транспорту в національній транспортній системі;
- екологічного захисту довкілля та здоров'я людини від діяльності транспорту, тощо.

Відповідно до законодавства державне регулювання в транспортній сфері здійснюється в межах визначених законом [12]. До головних правових методів впливу держави на функціонування транспорту відносять наступні методи [13]:

- адміністративні, в основу яких покладено різноманітні постанови та розпорядження органів державної та місцевої влади;
- економічні, котрі ґрунтуються на отриманні економічного результату підприємствами та робітниками.

На рис. 1 представлена схема державного управління в транспортній сфері, з якої видно, що головним завданням держави в цьому питанні є забезпечення надійного та стабільного нормативно-правового поля на організаційно-правових засадах для забезпечення ефективної діяльності та створення умов для подальшого розвитку галузі.

На даний час до функцій держави в сфері управління транспортним сектором відносять [14]:

- відносно експлуатації транспортних засобів:
- створення умов для планомірного та послідовного оновлення рухомого складу в залежності від потреб;
- створення умов для гармонійної взаємодії всіх учасників транспортної системи в процесі надання послуг з перевезення;
- формування графіків руху рухомого складу всіх видів транспорту;
- створення умов для розвитку ремонтних баз із застосуванням інноваційних підходів та технологічних новинок;
- залучення вітчизняних перевізників до міжнародних перевезень не лише на території країни, а й за її межами;

- контроль за техніко-технологічним станом рухомого складу, допомога в його оновленні та осучасненні;

- контроль за проведенням ремонту рухомого складу, особливо закупленого в іноземних партнерів;

- створення умов для залучення вітчизняних підприємств при оновленні, ремонті та модернізації рухомого складу;

- щодо правового забезпечення перевізного процесу:

- розробка та затвердження відповідно до встановленого порядку Правил перевезень вантажів, технічних умови навантаження та закріплення вантажів, Правил перевезення пасажирів, багажу, вантажобагажу та пошти, Правил дорожнього руху, правил надання послуг та інших нормативних актів, які потрібні для забезпечення норм санітарного стану та гігієни, безпеки руху, охорони праці та пожежної безпеки, сертифікації та технічної експлуатації рухомого складу, правил поведінки громадян та забезпечення їх безпеки при здійсненні перевізного процесу;
- затвердження статутів та положень транспортних підприємств, допомога при укладанні угод чи контрактів, розірвання договорів тощо;

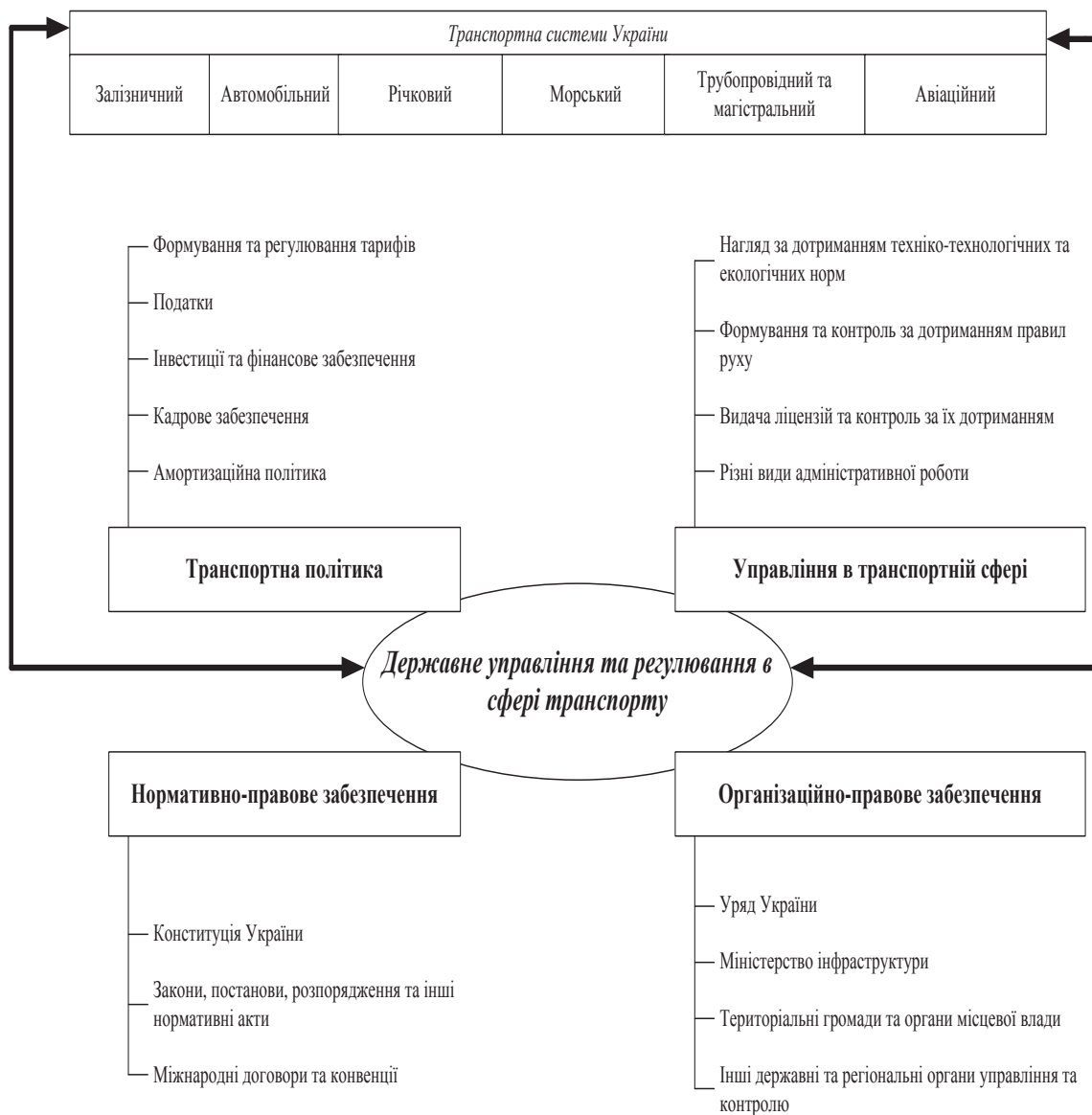


Рис. 1. Роль держави в управлінні національною транспортною системою

- представлення вітчизняних транспортників на світовому ринку транспортних послуг;
- проведення ліцензування діяльності перевізних підприємств;

- *відносно фінансово-економічної діяльності:*

- ведення тарифної та цінової політики: розробка та формування тарифів;

- інноваційно-інвестиційна діяльність;

- управління державним майном: закріплення за підприємствами, контроль за використанням, оновлення та модернізація;

- *щодо соціального розвитку та захисту довкілля:*

- створення умов для підготовки кадрів відповідно до потреб транспортної системи та перевізного процесу із врахуванням вимог ринку;

- створення умов для розвитку галузевих програм науково-дослідних проектних і проектно-конструкторських розробок, впровадження в практичну діяльність наукових досягнень та нових технологічних рішень тощо;

- створення безпечних умов праці, забезпечення комфорту та соціального захисту, піклування про довкілля та здоров'я людини, сприяння у покращенні житлових умов тощо;

- впровадження заходів щодо професійного розвитку трудових ресурсів;

- застосування екологічнобезпечних технологій і матеріалів в перевізному процесі та під час ремонту й створення нової техніки;

- створення умов для мінімізації впливу транспорту на навколишнє середовище, особливо при будівництві нових шляхів сполучення та виробництва нової техніки;

- *відносно адміністративної діяльності:*

- створення умов щодо розвитку єдиної транспортної системи нашої країни, участь вітчизняної транспортної системи в міжнародних перевезеннях, сприяння у створенні міжнародних транспортних коридорів;

- сприяння реалізації галузевого співробітництва України з міжнародними партнерами в сфері транспорту;

- проведення заходів щодо профілактики і попередження правопорушень, дотриманням законодавства та міжнародних угод;

- забезпечення національної й оборонної безпеки, збереження комерційних секретів;

- проведення заходів з ліквідації надзвичайних подій: природних лих, аварій, катастроф, тощо.

Підсумовуючи можна сказати, що ефективність ведення державної політики в сфері транспорту регулюється наступними факторами:

- на макrorівні – це економічні ризики пов'язані із можливістю економічного спаду в провідних галузях економіки, які в основному забезпечують роботу транспорту; рівень цін на основні види енергоресурсів, матеріалів та комплектуючих;

- на рівні держави – це ризики пов'язані із станом національної економіки, цілісністю країни, відсутністю дієвих довгострокових програм розвитку промисловості та транспорту, їх взаємодії тощо;

- на міжнародному рівні – створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій та можливості співпраці зі світовими партнерами;

- техногенні катастрофи та екологічні лиха, які підривають міжнародний імідж та призводять до зниження рівня інвестиційної привабливості;

- відсутність сильних позицій на міжнародному ринку транспортних послуг, особливо в сфері транзитних перевезень.

Таким чином, державне управління та регулювання в сфері транспорту визначається, як владна

діяльність, котра регулюється відповідними законами, постановами, актами, нормами, положеннями [14]. Так як більшість транспортних підприємств знаходяться у власності держави, то й головним завданням державного управління в цій сфері виступає забезпечення безпечної та нормальної діяльності транспортно-дорожнього комплексу для об'єднання національних інтересів з приватними.

Висновки. Отже, держава, в межах своїх повноважень визначених на законодавчому рівні, здійснює регулювання продуктивними силами, техніко-технологічними відносинами та технологічними способами виробництва на транспорті через вплив на різні суб'єкти регулювання для забезпечення процесу розвитку та функціонування економічної системи.

А головним завданням державного управління в сфері транспорту є створення умов для продуктивного розвитку всіх видів транспорту, а також не перешкоджання та втручання в їх діяльність. Тим більше, що ефективне управління транспортною системою має сприяти повному забезпеченню потреб населення та виробництва в перевезеннях, створювати умови для інноваційного, техніко-технологічного розвитку всіх видів транспорту, підвищувати їх конкурентоспроможність та ефективність на ринку транспортних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. К.: КНЕУ, 2000. 316 с.
2. Затонацька Т.Г. Розвиток транспортного сектору економіки України: існуючий стан та європейський досвід. Економіка: реалії часу. 2015. № 1(17). С. 180–189.
3. Ткаченко А. Засади державної політики щодо реформування галузі транспорту в Україні. Акт. пробл. держ. управл.: збір. наук. праць. Х.: Магістр, 2008. № 1(23). С. 124–130.
4. Дикань В.Л., Корінь М.В. Державне регулювання промислового розвитку України. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. Х.: УкрДУЗТ, 2018. № 61. С. 9–19.
5. Дикань В.Л., Кірдіна О.Г. Сутнісні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. Х.: УкрДАЗТ, 2009. № 28. С. 13–20.
6. Дикань В.Л., Островерх Г.Є. Удосконалення механізмів державного управління розвитком залізничної галузі України у євро інтеграційному просторі. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. Х.: УкрДУЗТ, 2018. № 62. С. 11–19.
7. Гудкова В.П., Тютюн Ю.О. Структурно-функціональний аналіз державного регулювання розвитку залізничного транспорту. Залізничний транспорт: зб. наук. праць ДЕТУТ. 2015. Вип. 33. С. 70–77. (Серія «Економіка і управління»).
8. Овчиннікова В.О. Особливості державного регулювання розвитку залізничного транспорту в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 129–135. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
9. Погребницький М. Напрями розвитку транспортного комплексу та системи міжнародних перевезень. Зб. наук. праць НАДУ при Президентіві України. 2016. № 1. С. 355–365.
10. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. Тернопіль: ТАНГ, 2000. 315 с.
11. Каличева Н.Є. Роль транспортно-логістичних систем у забезпеченні стійкого розвитку економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. – Х.: УкрДУЗТ, 2017. № 58. С. 103–109.
12. Транспортне право України: підручник [М.Л. Шелухін, О.І. Антонюк, В.О. Вишнівецька та ін.]; за ред. М.Л. Шелухіна; М-во освіти і науки України. – Київ: Ін Юре, 2008. 893 с.
13. Шульженко Ф.П., Кундрік Р.С. Транспортне право: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. С. 45–56.
14. Пруненко Д.О. Економіка транспорту (транспортні системи). Конспект лекцій для студентів спеціальностей «Організація перевезень і управління на транспорті (за видами транспорту)»; «Транспортні системи (за видами транспорту)». Х.: ХНАМГ, 2012. 117 с.

Kalicheva N.E.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Department of Economics and Management
of Industrial and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport*

STATE REGULATION AS A FACTOR IN THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE NATIONAL TRANSPORT SYSTEM

In most cases, modern economic systems are governed by mixed mechanisms, due to the transfer of some of the state's economic and planning functions to private business, and strategic ones are left to their own control. Under such conditions, the functions of the state will be to create conditions for ensuring an effective legal framework and a public atmosphere, for the effective development of the national economy and for ensuring the competitiveness of national enterprises in the domestic and international markets. That is, a system of legislative, executive and regulatory measures should be created, the synergistic effect of which will form a state policy in the field of economic development through the creation and implementation of appropriate programs for the development of the branches of the national economy, in general, and enterprises separately.

At present, the role of the state in regulating economic issues in the national economy is to implement and implement an effective regulatory policy to change economic functions, forms and methods of economic policy.

The urgent issues that the state resolves within the framework of economic regulation is the structural restructuring of the economic system and the solution of strategic tasks, especially at the scientific and technological and technological levels, through investment incentives for innovation development.

In accordance with the legislation, state regulation in the transport sector is carried out within the limits specified by law. The main legal methods of state influence on the operation of transport include administrative and economic methods.

In general, public administration and regulation in the field of transport is defined as the power of the government, which is regulated by the relevant laws, regulations, acts, norms and regulations. Since most transport companies are owned by the state, the main task of the state administration in this area is to ensure the safe and normal operation of the transport and road complex for the unification of national interests with private ones.

Thus, the state, within the limits of its powers determined at the legislative level, regulates the productive forces, technical and technological relations and technological methods of production in transport due to the influence on various regulatory subjects to ensure the process of development and functioning of the economic system.

The main task of the state administration in the sphere of transport is creation of conditions for productive development of all types of transport, as well as not interference and interference in their activities. Moreover, effective management of the transport system should contribute to the full satisfaction of the needs of the population and production in transportation, create conditions for innovation, technical and technological development of all types of transport, increase their competitiveness and efficiency in the market of transport services.

УДК 331.101.262:331.5

Кичко І.І.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету*

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних та прикладних проблем розвитку трудового потенціалу АПК в умовах зміни попиту та пропозиції на ринку праці. Визначені основні підходи при трактуванні трудового потенціалу АПК. Обґрунтовано пріоритети формування та реалізації трудового потенціалу АПК з врахуванням тенденцій на ринку праці України.

Ключові слова: трудовий потенціал, формування та реалізація трудового потенціалу АПК, пріоритети розвитку трудового потенціалу, ринок праці України.

Кичко И.И. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию теоретических и прикладных проблем развития трудового потенциала АПК в условиях изменения спроса и предложения на рынке труда. Определены основные подходы при трактовке трудового потенциала АПК. Обоснованы приоритеты формирования и реализации трудового потенциала АПК с учетом тенденций на рынке труда Украины.

Ключевые слова: трудовой потенциал, формирование и реализация трудового потенциала АПК, приоритеты развития трудового потенциала, рынок труда Украины.

Kichko I.I. FORMATION AND REALIZATION OF THE LABOR POTENTIAL OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE

The article is devoted to the study of theoretical and applied problems of the labor potential development of agroindustrial complex in conditions of changing demand and supply in the labor market. The basic approaches to the definition of the labor potential of the agroindustrial complex have been determined. The priorities of the formation and realization of the labor potential of the agroindustrial complex have been justified, taking into account the tendencies in the labor market of Ukraine.

Keywords: labor potential, formation and realization of labor potential of agroindustrial complex, priorities of labor potential development, labor market of Ukraine.

Постановка проблеми. Нині в умовах активних міграційних процесів, погіршення демографічної ситуації, а часто – депопуляції сільських територій, ускладнюється відтворення трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств, що робить проблему формування та реалізації трудового потенціалу АПК особливо актуальною. Економічні наслідки депопуляції пов'язані зі скороченням робочої сили. Зростання частки населення старших вікових груп за умови скорочення чисельності населення працездатного віку в сільській місцевості спричиняє не тільки демографічне навантаження на працююче населення, але і ускладнює кількісне та якісне відтворення кадрів необхідного професійно-кваліфікаційного рівня та знижує ефективність економічних процесів в країні в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При характеристиці поняття «трудовий потенціал» вченими акцент робиться як на стадії формування трудового потенціалу, так і на стадії його реалізації. Досліджуючи формування трудового потенціалу І.І. Бажан, Л.В. Галаз, І.І. Грибик, Б.А. Маліцький, потенціал трактують як базу знань, що розвивається, один із провідних факторів духовного відтворення [1], до компонентів трудового потенціалу додають ментальність, морально-етичні норми [2, с. 70–71], виділяють саме освіту в різних її проявах як ключовий компонент трудового потенціалу [3, с. 39; 4, с. 259].

С.В. Сембер [5, с. 7], А.В. Череп [6, с. 248], О.О. Бендасюк [7, с. 172], С.Т. Дуда [8, с. 125], Б.Т. Кліяненко, С.А. Мельник, В.П. Антонюк, З.С. Варналій [9], Л.В. Шаульська, В.І. Приймак при характеристиці трудового потенціалу (ТП) акцентують увагу на стадії його реалізації, трактуючи як наявні й майбутні трудові можливості, які характеризуються певними кількісними й якісними характеристиками.

В. Білецька, І.І. Бажан, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська комплексно підходять до трактування трудового потенціалу, розглядаючи його на макро-, мезо- та мікрорівні [2, с. 71; 10, с. 244; 11, с. 137; 12, с. 85], трактуючи як інтегральну оцінку кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, які реалізуються в межах і під впливом системи відносин, що залежить від численних факторів і складається з багатьох компонентів (здоров'я, освіта, моральність, мотивованість, уміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість, професіоналізм тощо) [13]. Однак, не дивлячись на ґрунтовне дослідження поняття трудового потенціалу взагалі, потребують уточнення особливості відтворення трудового потенціалу АПК, враховуючи складність і неоднозначність проблем у цьому секторі в умовах суттєвих змін попиту та пропозиції на ринку праці України, що відбуваються в умовах інтенсифікації євроінтеграційних процесів.

Мета статті. Метою статті є дослідження специфіки формування та реалізації трудового потенціалу АПК в умовах зміни попиту та пропозиції на ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий комплекс (АПК) нами трактується як сукупність галузей економіки, зайнятих виробництвом (виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його обслуговування, власне сільське господарство), заготівлею, переробкою, збереженням, транспортуванням і збутом сільськогосподарської продукції, а також виробництвом засобів виробництва для сільського господарства.

Будь-який потенціал вбирає в себе одразу три аспекти відносин – результати діяльності у минулому, поточний стан, та перспективи розвитку у майбутньому. Відносно АПК трудовий потенціал означає наявність явних чи прихованих можливостей, реалізуючи які за тих чи інших умов можна підвищити ефективність роботи працівників підприємств АПК. Трудовий потенціал АПК можна визначити як трудові можливості населення, зайнятого у цій сфері, зумовлені його кількісними та якісними характеристиками, що реалізуються у вигляді здійснення певного виду праці належної якості та в необхідній кількості.

Трудовий потенціал АПК можна охарактеризувати за допомогою сукупності інфраструктурних, фінансових можливостей, зокрема, забезпечення рівного доступу всіх членів суспільства до якісної освіти, отримання та підвищення кваліфікації, можливості бути задіяним у тій чи іншій формі суспільно корисної праці.

Характерні риси трудового потенціалу АПК пов'язані із особливістю сільськогосподарської праці: сезонний характер роботи, як правило, неспівпадіння часу, витраченого на працю з часом одержання готової продукції; високий рівень трудомісткості, притаманний рослинництву та тваринництву.

Трудовий потенціал АПК має чітко визначений склад, рівні формування та реалізації. До складових ТП АПК варто віднести: фізіологічні та інфраструктурні можливості (наявність необхідної мережі) для формування та реалізації трудового потенціалу.

Щодо рівнів, то варто виділити трудовий потенціал підприємств АПК, тобто сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, граничну величину можливої участі робітників у виробничому, переробному, забезпечувальному процесі в сільському господарстві з урахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, трудового досвіду при наявності необхідних організаційно-технічних умов [14; 15].

Функціонування трудового потенціалу відбувається на певних етапах його відтворювального циклу – формування, розподіл, реалізації, використання, збереження та розвитку, які є взаємопов'язаними і взаємообумовленими.

Визначне місце у процесі відтворення трудових ресурсів належить фазі їх формування, яка передбачає природне відтворення сільського населення, відновлення поколінь працівників за рахунок поповнення чисельності їх молодих контингентів, формування здатності до праці та підвищення ділової кваліфікації. Фаза формування трудового потенціалу

вміщує весь відтворювальний цикл – від народження дитини до початку його функціонування в якості працівника з отриманням відповідної спеціальності та отриманням кваліфікації.

Формування трудового потенціалу відбувається за взаємодії ресурсної (обсяг витрат на освіту, частка державного фінансування освіти) та інфраструктурної (насиченість сільських територій школами, навчальними закладами різних рівнів акредитації) складової. Важливість стадії формування полягає у тому, що на цій стадії закладаються перспективні можливості людини як суб'єкта трудової діяльності.

Розподіл трудового потенціалу АПК відбувається за сферами діяльності, розподіл працюючих по робочим місцям, перерозподіл працюючих у територіальному та міжвиробничому розрізі.

Границею стадії формування та реалізації трудового потенціалу АПК є початок трудової чи підприємницької діяльності у цьому секторі. При реалізації трудового потенціалу АПК підвищується рівень економічної активності. На цій стадії особливо актуальним є реалізація здатності до праці, забезпечення зайнятості сільського населення, ефективне використання робочої сили. Реалізація трудового потенціалу здійснюється у процесі зайнятості через включення працівника в економічну систему. Найпоширенішими формами включення у трудову діяльність сільського населення є: наймана праця на підприємствах різних форм власності; підприємницька діяльність; ведення фермерського господарства; праця у власному присадибному господарстві тощо.

Державне регулювання трудового потенціалу АПК може здійснюватися на всіх стадіях з використанням різних моделей (ринкового регулювання, ринкового регулювання з елементами державного; державного регулювання) (рисунком 1).

За моделі державного регулювання ТП АПК важливим є використання державного механізму регулювання з домінуванням прямих методів впливу. На стадії формування трудового потенціалу пріоритетом є збереження соціальної інфраструктури на селі, створення умов для ліквідації депопуляції на селі як передумови економічного розвитку сільських територій, а на стадії реалізації – координація діяльності підприємств, установ, що задіяні при формуванні та реалізації трудового потенціалу. При цьому активно використовуються такі види державного сприяння: цінова та маркетингова політика, пов'язані з просуванням продукції АПК на внутрішніх та зовнішніх ринках, що спонукатиме розширення обсягів виробництва та збільшення попиту на робочу силу на селі, а отже – сприятиме реалізації трудової спроможності працівників сільськогосподарських підприємств та потенціалу АПК; забезпечення підприємств АПК фінансовими ресурсами через механізми субсидювання та кредитування.

За моделі ринкового регулювання ТП АПК переважають ринкові важелі саморегулювання, що в умовах відкритості економіки України, здебільшого непривабливих умов праці та побуту в сільській місцевості не можуть бути достатніми для створення умов ліквідації депопуляції на селі. За моделі ринкового регулювання місце держави в економічних процесах АПК зводиться до науково-дослідної роботи у цьому секторі, збору та розповсюдження інформації, зниженню трансакційних бар'єрів входження на ринок аграрної продукції.

Формування та реалізація трудового потенціалу АПК значною мірою залежить від міграційних процесів. Інтенсивне вибуття сільського населення пра-

цездатного віку, особливо висококваліфікованих кадрів негативно впливає не тільки на статовікові кадрову структуру, але і формування трудового потенціалу. Таку ситуацію вбачається проблематичним виправити тільки з використанням ринкових методів впливу. На державному рівні необхідні системні заходи з оптимізації міграційної політики, основою яких має бути активізація виробничих, технологічних, соціальних процесів на селі з масовим залученням місцевого населення. Політика на ринку праці має бути спрямована на створення умов для збереження трудового потенціалу, а саме: стимулювання попиту на ринку праці, створення нових робочих місць, зростання доходів населення.

За моделі ринкового регулювання трудового потенціалу АПК з елементами державного пріоритетом є: саморегулювання сектору АПК шляхом досягнення рівноваги між попитом та пропозицією на робочу силу, ресурси, товари: створення умов для функціонування соціальної сфери; домінування непрямих методів державного впливу на процеси збереження трудового потенціалу АПК за рахунок удосконалення знань, умінь, професійно важливих якостей працівників агросфери та удосконалення умов їх праці; створення державою умов для самозайнятості населення, зокрема, розвитку фермерства та приватного підприємництва на селі.

Пріоритетом при формуванні трудового потенціалу АПК має бути покладений соціальний аспект, а саме: збереження соціальної інфраструктури в сільській місцевості, зокрема, шкіл та закладів охорони здоров'я; відродження та соціальний розвиток села; активізація державних програм сприяння народжуваності (матеріальна підтримка при народженні та вихованні дитини); створення умов для зростання реальних доходів жителів села та збереження їх фізичного, психічного, соціального здоров'я.

Пріоритети реалізації трудового потенціалу АПК можна згрупувати таким чином: інтенсивний розвиток АПК; нейтралізація екологічно шкідливих технологій виробництва сільськогосподарської продукції та екологонебезпечних виробництв; державна підтримка українських товаровиробників, їх підтримка на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Реалізація трудового потенціалу АПК здійснюється у процесі зайнятості на ринку праці. Ринок праці є ефективною економічною категорією, що суттєво впливає на соціально-економічні показники країни. Держава встановлює систему економіко-правових норм (правову основу ринку праці), в результаті яких здійснюється розмежування працівника і роботодавця, відбувається регламентування трудових відносин. Дотримання трудових норм сприяє налагодженню цивілізованих трудових відносин, створює умови для підвищення продуктивності праці працівників, управлінського персоналу. Недоліком вищезгаданого розмежування на сьогодні є недостатність механізмів стимулювання. Фактично трудові відносини впливають на такі показники, як розмір національного доходу, фонду споживання в межах країни, споживання матеріальних благ на душу населення, фонд накопичення, розмір тимчасово не зайнятих у сфері виробництва. Безробіття як феномен незбалансованого ринку праці впливає на макроекономічну рівновагу в суспільстві. Розмір цього показника знаходиться у взаємозв'язку з інфляційними тенденціями в країні, станом грошово-кредитної системи. На державному рівні для збалансування попиту та пропозиції на робочу силу необхідно активно використовувати інструменти фінансової, амортизаційної,



Рис. 1. Моделі державного регулювання трудового потенціалу АПК

Джерело: розроблено автором самостійно

грошово-кредитної політики, націлені на розвиток галузей та підприємств, які виробляють продукцію з високим вмістом доданої вартості, що в кінцевому рахунку сприятиме створенню нових робочих місць та зменшенню безробіття.

Ринок праці України, попит та пропозиція на ньому змінюється відповідно до темпів економічного зростання. При підвищенні темпів економічного розвитку, збільшенні обсягів реалізації підприємств попит на робочу силу зростає. Український ринок праці функціонує у тісній взаємодії з європейським ринком, де рівень оплати праці значно вищий. Якщо до цього додати нестабільність політичної, економічної ситуації, структурну та інституційні кризи в кра-

їні, то можна спрогнозувати, що незбалансованість попиту та пропозиції на ринку праці в Україні може суттєво збільшитись.

Інтенсивний розвиток АПК, збалансування попиту та пропозиції на робочу силу нами бачиться через: підвищення плодючості ґрунтів, створення системи нагляду за недотримання систем сівоозміни, надлишкового внесення засобів захисту рослин тощо; матеріально-технічну підтримку та сприяння збільшенню кількісних та якісних показників вирощування картоплі, льону, овочів, зернових культур, ягід; відновлення роботи українських сім'яних станцій; відродження на екологічно чистій кормовій базі власного виробництва тваринництва та птахівництва.

Нині в Україні домінування посіву монокультур дає можливість експортувати частину урожаю, що стосується продукції для внутрішнього споживання, то імпортується значна кількість сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, яка може вироблятися АПК України. Причинами такої ситуації є: диспаритет цін між промисловою та сільськогосподарською продукцією, у результаті чого виробництво більшості продукції АПК стає невігідною, виробництво якої знижується; імпорт сільськогосподарської продукції підвищує конкуренцію не на користь національного виробника та створює умови для інвестування іноземного товаровиробника.

Необхідно відрегулювати співвідношення ціни на промислову продукцію та послуги, що надаються АПК з цінами на продовольчу продукцію, а також роздрібні ціни з доходами споживачів. Найголовнішим завданням для відтворення та реалізації трудового потенціалу АПК – це захист національного товаровиробника, що буде поштовхом для створення нових підприємств, збільшення робочих місць, підвищення престижу праці у сільському господарстві.

Як відомо, механізм захисту внутрішнього ринку передбачає використання митних інструментів (підвищення митних ставок на продукцію, яка у достатньому обсязі виробляється в Україні), створення оптимальних умов для виготовлення продукції з підвищеним вмістом доданої вартості у АПК у процесі збереження та переробки.

Проблемним питанням розвитку АПК нині є наявність великої кількості дрібних товаровиробників з низьким рівнем продуктивності праці через відсутність технічних засобів для обробки посівних площ. Вирішенню цієї проблеми сприяло б створення державних технологічних станцій для надання послуг населенню, надання пільгових кредитів жителям сільських територій, створення умов для реалізації інвестиційних проектів, що мають забезпечувати позитивну динаміку якості трудового потенціалу АПК тощо.

Отже, збалансування попиту та пропозиції на робочу силу в Україні, розвиток АПК нами бачиться через активізацію державної політики з: створення та підтримки підприємств, що виготовляють продукцію з високим вмістом доданої вартості; підвищення плодючості ґрунтів; матеріально-технічної підтримки та сприяння збільшенню кількісних та якісних показників вирощування картоплі, льону, овочів, зернових культур, ягід; відновлення роботи українських сімєнних станцій; відродження на екологічно чистій кормовій базі власного виробництва тваринництва та птахівництва. Регулювання процесів формування та

реалізації трудового потенціалу АПК повинно здійснюватись з урахуванням тенденцій на ринку праці з метою забезпечення оптимальної структури зайнятості, розробки системи стимулів для роботодавців щодо створення нових робочих місць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маліцький Б.А. Обґрунтування системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів на основі «форсайтних» досліджень / Маліцький Б.А., Попович О.С., Онопрієнко М.В. – К.: Фенікс, 2008. 86 с.
2. Бажан І.І. Сутність категорії «трудоий потенціал» та її економічна природа. Проблеми регіонального розвитку та соціально-трудоих відносин. 2003. № 1(20). С. 69–74.
3. Галаз Л.В. Методичні підходи щодо аналізу впливу зовнішніх чинників на формування трудового потенціалу підприємства. Вісник Львівської політехніки. 2009. № 640. С. 38–47.
4. Грибик І.І., Копець Г.Р. Проблеми розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах. Вісник Львівської політехніки. 2009. № 640. С. 258–265.
5. Сембер С.В. Використання трудового потенціалу в умовах структурної перебудови економіки (на матеріалах міста Ужгорода) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С.В. Сембер. Львів, 2000. 20 с.
6. Череп А.В., Зубрицька Я.О. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1(9). С. 245–254.
7. Бендасюк О.О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки. Регіональна економіка. 2010. № 1. С. 172–177.
8. Дуда С.Т., Івасишин М.М. Трудовий потенціал України: Проблеми зайнятості та шляхи їх подолання. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. № 18.5. С. 125–128.
9. Варналія З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. 498 с.
10. Антонюк В.П. Регіональний менеджмент в системі формування трудового потенціалу. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. 2005. № 3. С. 243–252.
11. Шаульська Л.В. Соціально-трудоі відносини як чинник розвитку трудового потенціалу: [Удосконалення соціально-трудоих відносин в Україні]. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 6. С. 136–143.
12. Бажан І.І. Економічна природа та сутність категорії «трудоий потенціал». Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2010. № 2(10). С. 84–89.
13. Білецька К.В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2014. № 4. С. 70–80.
14. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудоі відносини: Навч. посіб. / Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. 328 с.
15. Басько Г.М. Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства. Економіка і держава. 2007. № 5. С. 5–10.

Kychko I.I.

*Doctor in Economic Sciences,
Head of the Department of Personnel Management and Labor Economy
Chernihiv National University of Technology*

FORMATION AND REALIZATION OF THE LABOR POTENTIAL OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE

The article is devoted to the study of theoretical and applied problems of the labor potential development of agroindustrial complex in conditions of changing demand and supply in the labor market. The basic approaches to the definition of the labor potential of the agroindustrial complex have been determined. It has been argued that the functioning of labor potential takes place at the stages of its reproduction cycle (formation, distribution, implementation, use, preservation, and development), which are interrelated and interdependent.

The priorities of the formation and realization of the labor potential of the agroindustrial complex have been justified, taking into account the tendencies in the labor market of Ukraine. It has been noted that the formation

of labor potential is due to the interaction of the resource (expenditure on education, share of public financing education) and infrastructure (saturation of rural areas by schools, educational institutions of different levels of accreditation) component. The stage of formation is important because the perspective opportunities of a man as a subject of labor activity are created at this stage.

It has been proved that the frontier of the stage of formation and realization of labor potential of the agroindustrial complex is the beginning of labor or entrepreneurial activity in this sector. At this stage, the realization of the ability to work and employment of the rural population are particularly relevant.

The state regulation of labor potential of the agroindustrial complex can be carried out at all stages using different models (market regulation, market regulation with elements of state one and state regulation). The formation and realization of labor potential of the agroindustrial complex to a large extent depend on migration processes. The intensive migration of the rural population of the working age has a negative impact on not only the sex-age structure, but also the formation of labor potential.

It is hard to solve such a problem by using only market-based methods of influence. At the state level, systemic measures are needed to optimize migration policy, which should be based on the intensification of production, technological, and social processes in the countryside with massive involvement of the local population. The policy in the labor market should be aimed at creating conditions for the preservation of labor potential, namely: stimulation of demand in the labor market, creation of new jobs, and increase in income of the population.

УДК 339.564

Кібенко К.А.
аспірант

Таврійського державного агротехнологічного університету

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню перспектив розвитку малих форм вітчизняного аграрного виробництва. Автором здійснено рейтингову оцінку економічної діяльності представників даного сегменту аграрного сектору. Висвітлено особливості виробничо-господарської діяльності суб'єктів малого аграрного виробництва в окремих регіонах України.

Ключові слова: селянське господарство, конкурентоспроможність, аграрне виробництво, рейтингова оцінка, фермерські господарства.

Кибенко Е.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена исследованию перспектив развития малых форм отечественного аграрного производства. Автором осуществлено рейтинговую оценку экономической деятельности представителей данного сегмента аграрного сектора. Освещены особенности производственно-хозяйственной деятельности субъектов малого аграрного производства в отдельных регионах Украины.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, конкурентоспособность, аграрное производство, рейтинговая оценка, фермерские хозяйства.

Kibenko K.A. DIRECTOR OF DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article is devoted to research of prospects of development of small forms of domestic agrarian production. The author carried out a rating assessment of the economic activity of representatives of this segment of the agricultural sector. The peculiarities of production and economic activity of subjects of small agricultural production in some regions of Ukraine are highlighted.

Keywords: peasant economy, competitiveness, agrarian production, rating, farms.

Постановка проблеми. За сучасних умов підвищилася роль малих форм аграрного виробництва як складової вітчизняного аграрного сектору а також фактору, що значною мірою визначає соціально-економічний розвиток в системі сільських територій. Разом із цим слід відзначити, що даний сегмент аграрного виробництва не є однорідною масою і це відповідним чином впливає на характер використання наявного ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення ефективного функціонування малих форм аграрного виробництва розглядалися в дослідженнях В.К. Збарського [2], С.В. Кальченко [4], Л.О. Мармуль [5] та ін. Теоретико-методичні аспекти функціонування селянських господарств як специфічного елемента аграрного сектору досліджувалися в працях В.С. Дієсперова [1], О.В. Чайнова [9], А.М. Челінцева [10] та ін. та ін. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення дослід-

ження перспектив розвитку малих форм аграрного виробництва з урахуванням регіональної специфіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування напрямків розвитку вітчизняних суб'єктів аграрного виробництва, приймаючи до уваги особливості використання ними ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективний розвиток малого сектору агробізнесу об'єктивно пов'язаний з продуктивним використанням сільськогосподарських угідь та праці селян, що у сукупності створює передумови для ефективного розвитку сімейного агробізнесу з метою підвищення та удосконалення результатів сільськогосподарського виробництва. На сучасному етапі малі форми господарювання мають найбільший потенціал для ефективного використання внутрішніх факторів виробництва.

У аграрному секторі Житомирської, Запорізької та Миколаївської областей малі форми агробізнесу

відіграють важливу роль у виробничій сфері, у збереженні та розвитку сільських територій, у забезпеченні продовольчої безпеки регіонів. Тут малий бізнес став одним з мобільних та конкурентоспроможних сегментів аграрної економіки. Ефективність аграрного сектору областей, перш за все, виявляється у здатності задовольнити внутрішні потреби території у продовольстві на засадах регіональних конкурентних переваг (виробничий та ресурсний потенціал). Одним з варіантів комплексної оцінки конкурентоспроможності малих форм господарювання аграрної сфери в регіонах є рейтинговий аналіз.

Для рейтингової оцінки побудуємо матриці показників виробничого та ресурсного потенціалу. За кожним показником обираємо максимальне значення, якому буде надано статус еталонного. Вихідні показники матриці стандартизуємо у таблиці 1 та 2 по відношенню до умовного еталонного значення показника за формулою:

$$x = \frac{\text{значення} \cdot \text{показника} \cdot \text{по} \cdot \text{області}}{\text{еталонне} \cdot \text{значення} \cdot \text{показника}} \quad (1)$$

Рейтингову оцінку кожної області визначатимемо за формулою:

$$r = \sqrt{(1 + x_1)^2 + (1 + x_2)^2 + \dots + (1 + x_n)^2} \quad (2)$$

Ранжування проводиться за зростаючою рейтинговою оцінкою. Найвищий рейтинг матиме область з максимальним значенням порівняльної оцінки (показника r).

Рейтинг ресурсного потенціалу фермерських господарств:

$$r_{\text{РП Житомирська}} = \sqrt{35,2786} = 5,94; \quad (1 \text{ місце})$$

$$r_{\text{РП Запорізька}} = \sqrt{25,4483} = 5,04; \quad (3 \text{ місце})$$

$$r_{\text{РП Миколаївська}} = \sqrt{26,5637} = 5,15; \quad (2 \text{ місце})$$

Рейтинг ресурсного потенціалу домогосподарств у сільському господарстві:

$$r_{\text{РП Житомирська ДСГ}} = \sqrt{34,5567} = 5,88; \quad (3 \text{ місце})$$

$$r_{\text{РП Запорізька ДСГ}} = \sqrt{36,7205} = 6,05; \quad (1 \text{ місце})$$

$$r_{\text{РП Миколаївська ДСГ}} = \sqrt{35,9236} = 5,99; \quad (2 \text{ місце})$$

Рейтинг виробничого потенціалу фермерських господарств:

$$r_{\text{ВП Житомирська}} = \sqrt{45,0675} = 6,71; \quad (1 \text{ місце})$$

$$r_{\text{ВП Запорізька}} = \sqrt{36,5791} = 6,06; \quad (3 \text{ місце})$$

$$r_{\text{ВП Миколаївська}} = \sqrt{38,5218} = 6,21; \quad (2 \text{ місце})$$

Рейтинг виробничого потенціалу домогосподарств у сільському господарстві:

$$r_{\text{ВП Житомирська ДСГ}} = \sqrt{48,2884} = 6,95; \quad (1 \text{ місце})$$

$$r_{\text{ВП Запорізька ДСГ}} = \sqrt{41,8585} = 6,47; \quad (2 \text{ місце})$$

$$r_{\text{ВП Миколаївська ДСГ}} = \sqrt{40,6507} = 6,38; \quad (3 \text{ місце})$$

Зведений рейтинг конкурентоспроможності малих форм господарювання:

$$r_{\text{Житомирська}} = \sqrt{45,0675 + 48,2884 + 35,2786 + 34,5567} = 12,77; \quad (1 \text{ місце})$$

$$r_{\text{Запорізька}} = \sqrt{36,7205 + 41,8585 + 25,4483 + 36,5791} = 11,86; \quad (3 \text{ місце})$$

$$r_{\text{Миколаївська}} = \sqrt{38,5218 + 40,6507 + 26,5637 + 35,9236} = 11,90; \quad (2 \text{ місце})$$

Результати порівняльної оцінки конкурентоспроможності малих форм (рис. 1) дають можливість зробити наступні висновки. Встановлено, що рейтинг виробничого потенціалу фермерських господарств є абсолютно залежним від рейтингу ресурсного потенціалу.

Іншими словами, чим вищий рівень ресурсозабезпечення фермерського господарства, тим вищий рівень виробництва продукції. Спрацьовує екстенсивний закон виробництва. Найвищий рейтинг конкурентоспроможності мають фермерські господарства Житомирської області, найнижчий – фермерські господарства Запорізької області.

Домогосподарства у сільському господарстві такої однозначної конкурентоспроможної властивості не мають. Їх діяльність скоріше підпорядковується інтенсивному закону виробництва. Так, домогосподарства Житомирської області, маючи найнижчий рейтинг ресурсного потенціалу, забезпечують найвищий ранг у виробничому потенціалі. У той час, домо-

Таблиця 1

Матриця стандартних коефіцієнтів ресурсного потенціалу

Показники	Фермерські господарства			Домогосподарство у сільському господарстві			Еталонний показник
	Житомирська область	Запорізька область	Миколаївська область	Житомирська область	Запорізька область	Миколаївська область	
Поголів'я ВРХ, тис. гол.	1	0,13	0,21	0,99	0,70	1	1
у т.ч. поголів'я корів, тис. гол.	1	0,14	0,14	1	0,70	0,95	1
Свині, тис. гол.	0,26	1	0,96	1	0,98	0,64	1
Вівці, кози, тис. гол.	1	0,13	0,14	0,46	0,98	1	1
Птиця, тис. гол.	0,85	1	0,88	1	0,46	0,33	1
Площа посіву, тис. га	1	0,79	0,69	0,48	0,97	1	1
Площа посіву зернових та зернобобових культур, тис. га	0,06	1	0,87	0,21	0,84	1	1
Площа посіву соняшнику, тис. га	1	0,17	0,33	0,41	1	0,87	1
Площа посіву картоплі, тис. га	0,07	0,57	1	1	0,41	0,38	1
Площа посіву овочів, тис. га	1	0,17	0,20	0,68	1	0,53	1
Площа посіву кормових культур, тис. га	1	0,09	0,25	1	0,89	0,98	1

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних

Таблиця 2

Матриця стандартних коефіцієнтів виробничого потенціалу

Показники	Фермерські господарства			Домогосподарство у сільському господарстві			Еталонний показник
	Житомирська область	Запорізька область	Миколаївська область	Житомирська область	Запорізька область	Миколаївська область	
Валовий збір зернових та зернобобових культур, тис. т.	0,22	0,94	1	0,27	0,69	1	1
Валовий збір соняшнику, тис. т.	0,08	0,85	1	0,05	0,86	1	1
Валовий збір картоплі, тис. т.	1	0,05	0,19	1	0,22	0,19	1
Валовий збір овочів, тис. т.	0,06	0,53	1	0,70	1	0,57	1
Валовий збір плодів і ягід, тис. т.	0,17	1	0,39	0,85	1	0,45	1
Урожайність зернових та зернобобових культур, ц/га	1	0,54	0,65	1	0,63	0,77	1
Урожайність соняшнику, ц/га	1	0,65	0,88	1	0,71	0,95	1
Урожайність картоплі, ц/га	0,99	1	0,75	1	0,53	0,50	1
Урожайність овочів, ц/га	0,99	0,98	1	0,94	0,85	1	1
Урожайність плодів і ягід, ц/га	1	0,41	0,38	0,87	1	0,68	1
Вироблено м'яса (у забійній вазі), тис. т.	1	0,11	0,16	1	0,71	0,65	1
Молоко, тис. т.	1	0,09	0,25	1	0,47	0,62	1
Яйця, млн. шт.	1	0,01	0,04	1	0,35	0,26	1
Удій молока від однієї корови, ц/гол.	1	0,91	0,99	1	0,95	0,93	1

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних

господарства Запорізької та Миколаївської областей, маючи високі рейтинги ресурсозабезпечення аграрного бізнесу, демонструють неефективність продуктивності ресурсів, що послаблює їх конкурентні позиції у загальному рейтингу.

Зведений рейтинг конкурентоспроможності малих форм господарювання показав, що малий сектор Запорізької області значно поступається за конкурентоздатністю іншим областям аналізованого кластеру. Він не має конкурентних переваг як у ресурсному потенціалі, так і у виробничому. Таким чином, на сьогоднішній день, малий сектор Запо-

різької області найбільш об'єктивно потребує реалізації процесів продуктивності, раціональності та ефективності. Тому обґрунтування практичних положень щодо сучасних засад сільськогосподарської діяльності, проблем ефективного функціонування і подальшого розвитку малих форм аграрного виробництва, на нашу думку, слід розробляти на прикладі проблемного регіону, а саме – Запорізької області.

Згідно «Інвестиційного паспорту Запорізької області 2017» одним із пріоритетів регіону є розвиток, на інвестиційно-інноваційних засадах, малого сектору в сільському господарстві [3]. Родючі чорноземи та

значні потужності галузей харчової промисловості є сприятливими чинниками розвитку економічного, виробничо-технічного потенціалу малих форм господарювання Запорізької області. Розглянемо результати виробничо-господарської діяльності в аграрному секторі регіону. Мова йде саме про загальні категорії господарювання згідно офіційних статистичних джерел (рис. 2).

Запорізький край – один із найбільш технологічно розвинутих регіонів

Запорізькій області властива тенденція до збільшення обсягів виробництва по всіх категоріях господарювання. За період з 2012 по 2016 роки збільшення обсягів виробництва валової продукції відбулося у сільськогосподарських підприємствах на 46,6%, фермерських господарствах – удвічі, господарствах населення – на 24,8%.

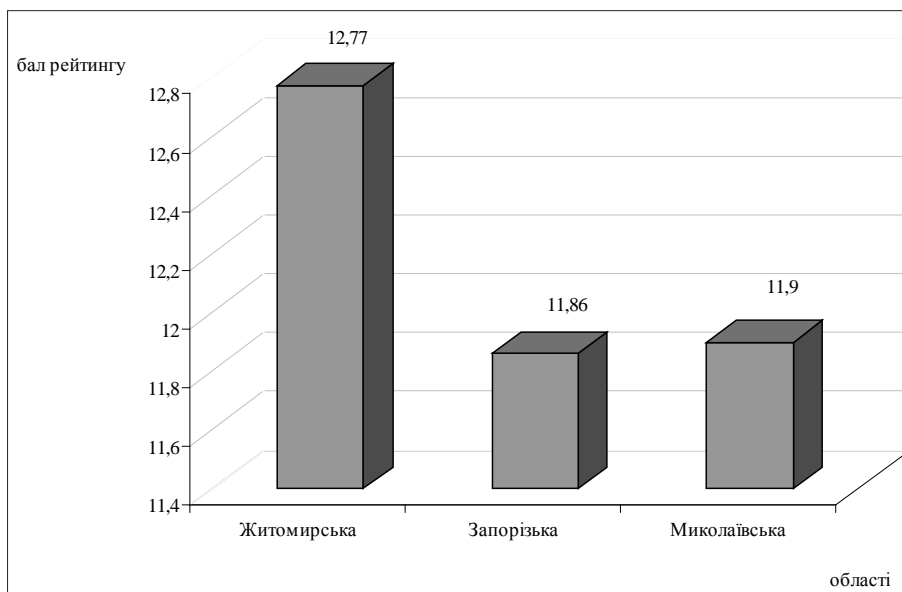
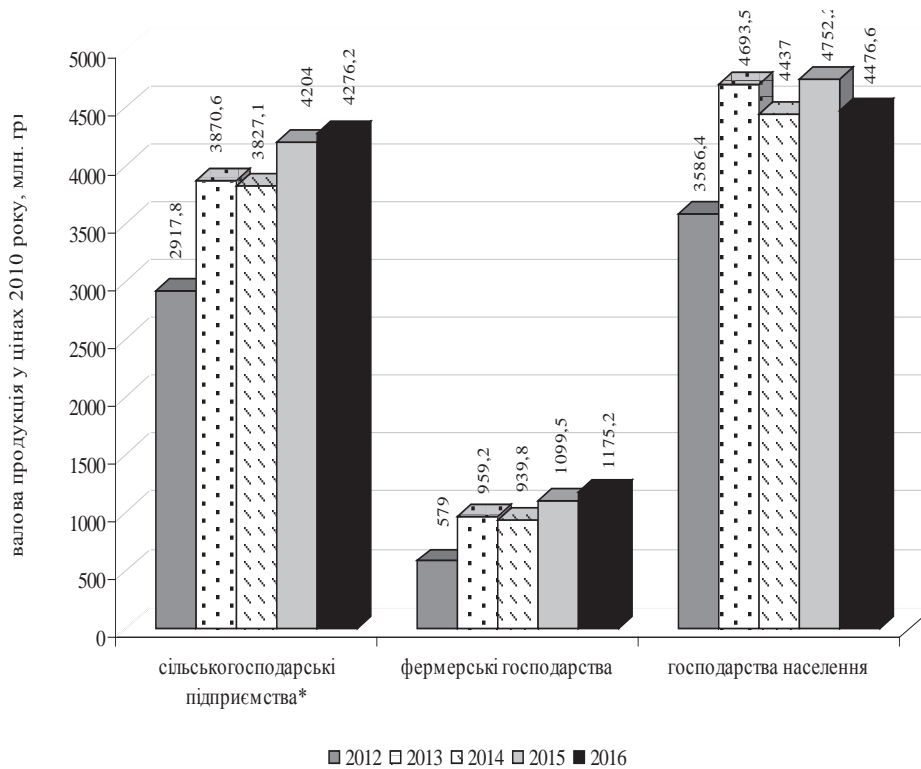


Рис. 1. Зведений рейтинг конкурентоспроможності малих форм господарювання

Джерело: розраховано та побудовано автором



* – без врахування результатів діяльності фермерських господарств

Рис. 2. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства різними категоріями господарювання у Запорізькій області

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [8]

Відсутність чітко вираженої тенденції виробництва обсягів валової продукції у різних категоріях господарювання зумовлює необхідність дослідити середньорічний темп приросту валової продукції Запорізької області. Результати представимо в табл. 3. З приведених даних бачимо, що представники малих форм агробізнесу мають наступні середньорічні темпи приросту обсягів виробництва: фермерські господарства – 19,4%, господарства населення – 5,7%.

Характерно, що у малих формах агробізнесу активно нарощуються темпи приросту лише рослинницької галузі з паралельним, достатньо високим, спадом показника виробництва галузі тваринництва. Сільськогосподарські підприємства, маючи невисокий рівень темпів приросту – 10%, навпаки демонструють високо зростаючу тенденцію виробництва галузі тваринництва – 40,4%, з одночасним збереженням помірного нарощування виробництва продукції рослинництва на рівні 6,5%.

Звідси констатуємо факт втрачання малими формами господарювання конкурентних позицій на внутрішньому ринку сільськогосподарської продукції регіону, і особливо це стосується виробництва продукції тваринництва. Проте, як доводять дані табл. 4, малий сектор Запорізького регіону ще міцно утримує лідерство у ефективності аграрного виробництва, а це є дуже позитивною рисою характеристики малого агробізнесу регіону. Наведені співвідношення демонструють, що за аналізований період на 100 га сільськогосподарських угідь було вироблено у господарствах населення і фермерських господарствах 571,5 тис. грн. та 339,1 тис. грн. відповідно, у той час як у сільськогосподарських підприємствах цей показник становив лише 359,4 тис. грн.

У малих формах господарювання земля як головний фактор виробництва використовується значно ефективніше, ніж у існуючих сьогодні сільськогосподарських організаціях великого бізнесу. Звідси

Таблиця 3

Середньорічний темп приросту обсягів виробництва валової продукції у категоріях господарювання Запорізької області за період 2012–2016 рр.

Категорії господарювання	Середньорічний темп приросту виробництва сільськогосподарської продукції, %		
	всього	рослинництва	тваринництва
Усі категорії господарств	8,8	12,3	-1,1
у тому числі:			
Сільськогосподарські підприємства*	10,0	6,5	40,4
Фермерські господарства	19,4	20,1	-23,9
Господарства населення	5,7	17,6	-10,0

* – без врахування результатів діяльності фермерських господарств

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Таблиця 4

Продукція сільського господарства у Запорізькій області в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь за період 2012–2016 рр.

Вироблено продукції сільського господарства, тис. грн.	Усі категорії господарств	з них		
		Сільськогосподарські підприємства*	Фермерські господарства	Господарства населення
Усього	463,4	359,4	339,1	571,5
у тому числі:				
рослинництво	368,5	294,0	337,4	412,1
тваринництво	94,9	65,4	16,4	159,4

* – без врахування результатів діяльності фермерських господарств

Джерело: розраховано автором за даними [8]

випливає, що малі форми господарювання регіону – об'єктивна реальність розвитку аграрного сектора економіки. Отже, малий сектор агробізнесу як Запорізької області, так і країни в цілому, знайшов свою соціально-економічну нішу у багатокладному виробництві.

Висновки з проведеного дослідження. В роботі проаналізовано сучасні напрямки розвитку економічної діяльності в системі малих форм аграрного виробництва України. Встановлено, що рейтинг виробничого потенціалу фермерських господарств є абсолютно залежним від рейтингу ресурсного потенціалу. За результатами аналізу регіональної специфіки функціонування малих форм аграрного виробництва зазначається, що Запорізькій області властива тенденція до збільшення обсягів виробництва по всіх категоріях господарювання. Розглядаючи результативність сучасних напрямків розвитку малого сектору агробізнесу зазначається, що він знайшов свою соціально-економічну нішу у багатокладному виробництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських домогосподарств. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 70–79.
- Збарський В.К., Ніколюк О.Д. Пріоритети інвестиційної діяльності фермерських господарств. Економіка АПК. 2013. № 5. С. 67.
- Інвестиційний паспорт Запорізької області 2017 – Запорізька обласна державна адміністрація. Запоріжжя, 2017. 59 с.
- Кальченко С.В. Особливості розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь: «Люкс», 2017. № 3(35). С. 55–63.
- Мармуль Л.О. Методичні підходи до розвитку сільських територій на засадах децентралізації. Економіка АПК. 2016. № 7. С. 80.
- Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока) [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. 60 с.
- Пасхавер Б.Й. Малі форми аграрного виробництва. Економіка АПК. 2013. № 11. С. 18.
- Статистичний збірник «Сільське господарство Запорізької області» 2016. Головне управління статистики у Запорізькій області / За ред. М.З. Шейко. Запоріжжя, 2017. 199 с.
- Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др.]. М.: Экономика, 1989. 492 с.
- Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Харьков, 1919. 178 с.

Kibenko K.A.

Postgraduate Student
Taurian State Agrotechnical University

DIRECTOR OF DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

It is noted that the prospective development of the small agricultural business sector is objectively linked with the productive use of agricultural land and labor of the peasants. This creates the preconditions for the effective development of family agribusiness in order to improve and improve the results of agricultural production.

The efficiency of the agrarian sector of the regions, above all, is manifested in the ability to satisfy the internal needs of the territory in food on the basis of regional competitive advantages. One of the options for a comprehensive assessment of the competitiveness of small forms of agrarian business management in the regions is the rating analysis. The results of the comparative assessment of the competitiveness of small forms give an opportunity to draw the following conclusions. It is established that the rating of production potential of farms is absolutely dependent on the rating of resource potential.

The integrated rating of the competitiveness of small forms of management showed that the small sector of the Zaporizhzhya region is considerably inferior to the competitiveness of other areas of the analyzed cluster. It does not have competitive advantages both in resource potential and in production. Thus, today, the small sector of the Zaporizhzhya region most objectively requires the implementation of processes of productivity, rationality and efficiency. Therefore, in our opinion, justification of the practical provisions on the modern principles of agricultural activity, the problems of efficient functioning and the further development of small forms of agricultural production should be developed on the example of this problematic region.

According to the results of the analysis of the dynamics of agricultural output, it is noted that in the small forms of agribusiness, the growth rates of only the crop production with a parallel, rather high, decline of the livestock industry are actively growing. We note the fact of losing small forms of economic management of competitive positions in the domestic market of agricultural products in the region, and especially this concerns the production of livestock products. However, the small sector of the Zaporizhzhia region still holds leadership in the efficiency of agrarian production, which is a very positive feature of the characteristics of small agribusiness in the region.

УДК 338.43:332.33

Кузьома В.В.*кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету***Павлюк С.І.***асистент кафедри управління виробництвом та
інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету***Затхей К.С.***магістрант
Миколаївського національного аграрного університету*

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджено роль раціонального використання земель сільськогосподарського призначення у розвитку сільських територій. Визначено, що їх розвиток на сталій основі передбачає гармонійне поєднання трьох складових: економіка, соціум (людина) та навколишнє середовище. Запропоновано основні заходи щодо покращення економічного та екологічного стимулювання раціонального використання земель у сфері сільськогосподарського виробництва в умовах децентралізації та сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічнобезпечне землекористування, економічне та екологічне стимулювання, сільська територія.

Кузьома В.В., Павлюк С.І., Затхей К.С. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Исследовано роль рационального использования земель сельскохозяйственного назначения в развитии сельских территорий. Определено, что их развитие на постоянной основе предполагает гармоничное сочетание трех составляющих: экономика, социум (человек) и окружающая среда. Предложено основные мероприятия по улучшению экономического и экологического стимулирования рационального использования земель в сфере сельскохозяйственного производства в условиях децентрализации и устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологически безопасное землепользование, экономическое и экологическое стимулирование, сельская территория.

Kuzoma V.V., Pavliuk S.I., Zatkhei K.S. RESOURCE POTENTIAL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

The role of rational use of agricultural lands in the development of rural areas is explored. It is determined that their development on a steady basis involves the harmonious combination of three components: economy, society (man) and the environment. The main measures are proposed to improve the economic and environmental stimulation of rational land use in the field of agricultural production in conditions of decentralization and sustainable development of rural areas.

Keywords: sustainable development, ecologically safe land use, economic and ecological stimulation, rural territory.

Постановка проблеми. Нинішні українські реалії засвідчують різновекторну динаміку аграрного і сільського розвитку: сільськогосподарське виробництво загалом зростає, а сільські жителі, їхні громади та загалом село – занепадають. З одного боку, у корпоративному секторі аграрної економіки нарощуються обсяги виробництва продукції, забезпечується досить висока рентабельність, зростає продуктивність праці. У сільського населення залишається дедалі менше шансів належним чином влаштувати свою життєдіяльність за місцем проживання у селі: тут обмежена сфера зайнятості, низькі доходи, погіршений доступ до базових благ і послуг, деградує сільська інфраструктура тощо. Рівень оплати праці в сільському господарстві залишається одним із найнижчих серед інших галузей, грошові доходи сільських домогосподарств у розрахунку на члена домогосподарства – на чверть нижчими, ніж міських [1, с. 16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів раціонального використання та охорони земель здійснено у працях багатьох вітчизняних вчених, передусім О.Б. Бурової, Я.М. Гадзало, В.С. Дієсперова, І.Г. Кириленка, Ю.Я. Лузан, Ю.О. Лупенка, О.В. Ходаківської. Водночас через наявність широкого кола проблемних питань, пов'язаних із цією тематикою, багато з них потребують подальшого вивчення, особливо в умовах децентралізації та сталого розвитку сільських територій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на широкий спектр досліджень, залишаються актуальними питання розробки рекомендацій щодо раціонального використання земель сільськогосподарського призначення у розрізі економічного та екологічного стимулювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка заходів щодо покращення економічного та екологічного стимулювання раціонального використання земель у сфері сільськогосподарського виробництва в умовах децентралізації та сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Земельні ресурси є головною складовою ресурсного, а в цілому і економічного потенціалу сільських територій. Земля – це найважливіший і найголовніший специфічний ресурс, створений силою природи, незамінний чинник виробництва та необхідна умова існування людського суспільства.

Сучасний концептуальний підхід до розвитку сільських територій передбачає їх розвиток саме на сталій основі, де гармонійно поєднуються три складові: економіка, соціум (людина) та навколишнє середовище. Світовий досвід показує, що сучасна сільська економіка стає все більш екологічно орієнтованою, виносячи на перший план завдання питання відтворення та збереження природного ресурсного потенціалу агропромислового виробництва.

Тому, зважаючи на це пропонуємо заходи з економічного стимулювання раціонального використання

земель сільськогосподарського призначення з врахуванням сталого підходу:

- застосування адміністративного впливу на власників і користувачів земельних ділянок за неефективне їх використання (наприклад порушення сівозмін на землях сільськогосподарського призначення, порушення вимог екологічнобезпечного землекористування та інші процеси, що негативно впливають на їх екологічний стан та ін.);

- застосування санкцій для власників, користувачів земельних ділянок за зміну цільового призначення сільськогосподарських земель;

- екологізація платності землекористування, тобто застосування природно-ресурсних платежі з урахуванням екологічного стану, платежі за забруднення земель;

- надання субсидій, податкових пільг, пільгове кредитування для стимулювання раціональної поведінки суб'єктів господарювання (наприклад, компенсаційні виплати за поліпшення якості земель; пільгове оподаткування у разі здійснення фізичними та юридичними особами за власний рахунок заходів щодо захисту земель від ерозії, підвищення родючості земель та інших робіт передбачених програмами з охорони земель; звільнення від сплати земельного податку, коли на земельних ділянках виконуються роботи з рекультивації, меліорації та консервації тощо);

- запровадження цивілізованого ринку земель сільськогосподарського призначення;

Протягом останніх років питання запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення є одним з найбільш дискусійних, оскільки торкається як інтересів сільського населення, так і є важливою передумовою економічного зростання країни в цілому.

Так, неоднозначно сприймається проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» № 5535 від 13.12.2016 року, метою якого є правове врегулювання питань, пов'язаних з відкриттям ринку земель в Україні, запровадження при цьому особливого механізму обігу земель сільськогосподарського призначення зі збалансованим дотриманням та захистом приватних, громадських, суспільних та держаних інтересів.

Завданнями проекту Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» є:

- ефективно врегулювання відкриття, організації, функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення;

- формування основ обігу земель сільськогосподарського призначення та ефективного використання земель;

- закладення правового регулювання ефективного використання земель;

- забезпечення правового регулювання, яке сприяє розвитку аграрного сектору економіки держави та залученню інвестицій в економіку України;

- передбачення прозорих механізмів обігу земель сільськогосподарського призначення;

- недопущення спекулятивних операцій із землями сільськогосподарського призначення [2].

Основними положеннями проекту Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» є:

- набувачами земельних ділянок сільськогосподарського призначення можуть бути фізичні особи, юридичні особи, зареєстровані за законодавством України, територіальні громади в особі органів місцевого самоврядування; держава в особі органів виконавчої влади;

- продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності здійснюється шляхом проведення електронних земельних торгів;

- стартова ціна продажу земельної ділянки сільськогосподарського призначення державної або комунальної власності не може бути нижчою за її експертну грошову оцінку, що проводиться відповідно до вимог Закону України «Про оцінку земель»;

- механізм відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення банками та іншими фінансовими установами;

- механізм продажу власником земельної ділянки сільськогосподарського призначення частки у праві спільної власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення та право обміну її на рівноцінну земельну ділянку відповідно до законодавства;

- зміна цільового призначення земельної ділянки сільськогосподарського призначення може бути здійснена не раніше 3 років з моменту набуття власником права власності на таку земельну ділянку, крім випадків відчуження земельних ділянок для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності відповідно до закону;

- забороняється здійснювати поділ земельної ділянки сільськогосподарського призначення, наданої для ведення товарного сільськогосподарського виробництва або фермерського господарства, якщо в результаті його утвориться хоча б одна земельна ділянка площею менше 1 гектару, крім випадків поділу земельної ділянки сільськогосподарського призначення з метою приєднання частини такої земельної ділянки до іншої суміжної земельної ділянки в процесі консолідації земель, поділу земельної ділянки сільськогосподарського призначення за рішенням суду, у порядку спадкування або поділу земельної ділянки необхідної для суспільних потреб;

- у приватній власності фізичної особи можуть перебувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення загальною площею (площа належних їй земельних ділянок, площа частки у власності на земельну ділянку, якою ця особа володіє на праві спільної часткової власності, та площа земельних ділянок, якою ця особа володіє на праві спільної сумісної власності) до 500 гектарів, крім набуття таких земельних ділянок у спадщину [2].

Загальна площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення, яка може перебувати у власності юридичної особи, незалежно від форми власності, з урахуванням площі земельних ділянок осіб, пов'язаних з нею відносинами контролю, не може перевищувати 33 відсотків площі сільськогосподарських угідь території об'єднаної територіальної громади та/або району;

- на період з дати набрання чинності цим Законом до 1 січня 2020 року продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення здійснюється за нормативною грошовою оцінкою, вартість земельної ділянки не може бути нижчою за 20 річних орендних плат виходячи з середньої орендної плати по відповідному району;

- об'єднані територіальні громади, створені відповідно до перспективного плану формування спроможних громад, набувають право розпоряджатися землями сільськогосподарського призначення державної власності, відповідно до вимог статті 122 Земельного кодексу України з 1 липня 2017 року [2].

Ми цілком поділяємо думку О.М. Бородіної, що запровадження ринку купівлі-продажу сільськогос-

подарських угідь, згідно принципів та положень відповідного законопроекту буде тільки сприяти погіршенню ситуації в даному питанні – отримання зиску на початку, але в подальшій перспективі будемо мати непоправні втрати в економічному, соціальному та екологічному плані.

На думку О.М. Бородіної необхідно повністю дозволити прозорий та поступовий ринок продажу земель сільськогосподарського призначення всім, хто хоче продати. Але виставити дуже чіткі бар'єри для тих, хто може купити та категорично заборонити набувати прав власності на землю юридичним особам. А що стосується тих юридичних осіб, що вже мають землю у володінні, то вони володітимуть нею і далі та за умови – жодними способами, а не лише купівлею-продажем, не мають права збільшувати свої земельні площі. Землю може купувати тільки фізична особа: громадянин України, який проживає в сільській місцевості, обробляє землю і має відповідну кваліфікацію, підтверджену або освітнім рівнем чи досвідом роботи в сільському господарстві. Можливі додаткові умови – наприклад, на якомуś середньостроковому етапі покупцем може бути той, хто доведе, що саме земля є його основним засобом заробітку чи існування його родини на селі [3].

В.С. Діесперов також вважає, що необхідно давати дозвіл на купівлю земель, але тільки фізичним особам, особиста участь яких у сільськогосподарській діяльності очевидна та все ж таки перевагу у викупі земель надавати державі [4]. Але, на думку В.М. Нелепа, не слід поспішати з відміною мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, оскільки ринок землі – це не тільки (і не стільки) її продаж, а й оренда [5].

Практика країн Європейського Союзу, де існує та працює повноцінний ринок земель сільськогосподарського призначення свідчить, що основними його складовими, способами переходу прав землеволодіння і землекористування є купівля-продаж та оренда. При цьому, вагомим умовою для купівлі земель сільгосппризначення є професійна підготовка особи-покупця, наявність капіталу та необхідних засобів виробництва. Переважна кількість країн (Данія, Німеччина, Франція, Іспанія, Швейцарія, Норвегія та Італія) законодавчо обмежує максимальні розміри концентрації земель у власності та користуванні однієї фізичної особи. Так, фермери США і Євросоюзу господарюють близько на 40-45% власної землі, а решта – орендована.

Тому при децентралізації влади та введенні ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення для збереження українського села і селянства життєво важливо забезпечити оптимізацію землеволодіння й землекористування з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін на основі пропорційності їх поділу на суспільні та приватні з такими умовами використання: суспільні землі знаходяться у володінні територіальних громад і держави, їх використання у ринковому обігу обмежене. А також:

1. Банк земель сільської територіальної громади має задовольняти потреби:

– домашніх господарств населення цієї громади в присадибних ділянках в обсязі, не меншому від спроможності їхніх членів обробляти цю землю для самозабезпечення основною сільськогосподарською продукцією;

– сільських територіальних громад в обсязі, який дає змогу наділяти кожне домогосподарство присадибною ділянкою, надавати їм у необхідному обсязі комунальні (соціальні та агровиробничі) послуги,

забезпечувати сталий розвиток сільських поселень і прилеглих територій.

2. Банк земель державної власності має забезпечити загальнодержавні потреби оборонного й інфраструктурного характеру, охорони природи, довкілля тощо.

3. Приватні землі знаходяться в ринковому обігу із законодавчими обмеженнями на обсяги приватної власності на землю.

Виходячи з визначених критеріїв оптимізації, при організації обігу земель необхідно передбачити:

– відповідний механізм запровадження та дотримання мінімальних (соціальних) норм землевідведення для ведення селянських господарств населення. За розрахунками Інституту, ця норма для жителя сільської місцевості має становити 0,40 га (у тому числі 0,10 га сінокосів і пасовищ) [6];

– підвищення спроможностей сільських територіальних громад у контролі за раціональним екологічно безпечним використанням земельних ресурсів прилеглих сільських територій [7].

Заслужує на увагу позитивний досвід функціонування ринку сільськогосподарських земель у Білгородській області РФ. Головним покупцем наділів є місцеві громади, які поступово зосередили в своїх руках великі масиви та потім на конкурсних засадах передавали їх ефективним господарям на оренду на довгостроковий період. Результатом запровадження є стабільний бізнес, селяни одержали нові робочі місця в тваринництві та переробці (за умовами конкурсу), місцеві громади мають достатні кошти від оренди, що дозволяє розвивати соціальну сферу; і державі – бо земля (територія) залишається під державною опікою [8].

Як показує практичний досвід українських та зарубіжних господарств, що вирощують органічну продукцію, за 5-8 років господарювання за принципами органічного землеробства якісний стан ґрунтів поліпшується: збільшується вміст гумусу в ґрунті, відновлюється екосистема, зменшуються ерозійні процеси, забруднення та деградація ґрунтів. Урожайність органічних культур така ж як і традиційних, й навіть вища. Витрати на вирощування органічної продукції на 30-35% менші за рахунок відмови від мінеральних добрив, пестицидів та гербіцидів [9].

Запровадження сучасних енергоощадних технологій в обробку ґрунту базуються на комплексному застосуванні сучасних досліджень науки та техніки (вибір оптимальних попередників, визначення прийомів та способів обробки ґрунту, використання перспективних сортів та насіння, внесення оптимальних доз добрив та засобів захисту рослин, виконання повного комплексу агротехнічних операцій з використанням сучасної техніки).

Використання адаптивно-ландшафтних систем землеробства, які враховують взаємопов'язані між собою елементи (система сівозмін, добрив, захисту рослин та обробки ґрунту), перш за все пов'язано із пристосовуваністю виробництва до агроландшафту, форм господарювання та наявних матеріальних ресурсів, враховуючи інноваційні технології і техніку, та з обов'язковим врахуванням екологічного навантаження на ґрунт та ресурсозбереження;

Застосування органічних добрив, наприклад, мінеральні добрива можливо замінити органічними (одержані в результаті використання соломи й решток інших культур для підстилки тваринам й одержання гною та залишення їх на полях після збирання основних сільськогосподарських культур).

Розрахунки свідчать, що ефективність застосування соломи, як відходів зернового господарства, дає змогу зекономити 34,3 млрд. грн [10, с. 18].

Використання можливостей нанотехнологій дозволяє значно покращити можливості застосування добрив. Єдина на сьогодні в Україні компанія «Мінераліс Україна» для виробництва мікродобрив та біопрепаратів застосовує надсучасні нанотехнології, а саме – інноваційну плазмово-імпульсну технологію отримання надчистих карбоксилатів металів: міді, магнію, марганцю, цинку, заліза, кобальту, молібдену, неодиму, селену, германію тощо. Для створення істинних розчинів металів використовується тільки максимально очищена деіонізована вода, а хелатуючими агентами виступають природні двох- і триосновні карбонові кислоти.

Такі мікродобрива застосовуються для передпосівної обробки насіння зернових, технічних, бобових і овочевих культур, а також позакореневого їх живлення. Органічна основа препаратів забезпечує ефективне транспортування наночастинок металів і дуже швидке включення їх у метаболізм рослини без забруднення ґрунту залишковими токсичними сполуками. Вони суттєво покращують енергію проростання і схожість, сприяють розвитку кореневої системи та вегетативних органів рослини, стійкість до впливу негативних факторів [11].

– дотримання науково-обґрунтованих сівозмін та оптимальних розмірів виробництва – науково-обґрунтовані сівозміни займають дуже важливе місце в культурі землеробства, оскільки за умови їх дотримання ефективніше проявляються об'єктивні закони землеробства (регулювання кругообігу елементів живлення рослин у сільському господарстві). Крім того, вони позитивно впливають на родючість ґрунту, врожайність сільськогосподарських культур, якість продукції та навколишнє середовище, їх обов'язково враховують при створенні систем удобрення, механічного обробітку ґрунту, захисту посівів від бур'янів, шкідників та збудників хвороб.

Висновки з проведеного дослідження. Основною метою екологічного стимулювання раціонального використання земель сільськогосподарського призначення має стати господарювання за принципами органічного землеробства, запровадження сучасних енергоощадних технологій в обробітку ґрунту та адаптивно-ландшафтних систем землеробства, використання можливостей нанотехнологій. Застосування заходів економічного впливу на землекористувачів всіх організаційно-правових форм господарювання, що базуються на різних

формах власності повинно здійснюватися за умови використання комплексного підходу, особливо що стосується удосконалення законодавчо-нормативної бази з точки зору регулювання розвитку сільських територій в умовах децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Політика сільського розвитку на базі громад в Україні: наук. доп. / Ін-т. екон. та прогнозів. НАН України. К., 2015. С. 54–57.
2. Про обіг земель сільськогосподарського призначення: проект Закону України // Офіційний портал Верховної Ради України: електрон. версія. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724 (дата звернення: 06.09.2018).
3. Бородіна О. Проблеми із землею завжди супроводжувалися дуже глибокими суспільними катаклізмами // Земельний вісник України: 2017. № 2. URL: <http://grinchenko-inform.kubg.edu.ua/olena-borodina-problemy-iz-zemleyu-zavzhdy-suprovodzhuvayalsya-duzhe-glybokymy-suspilnymy-kataklizmayu/> (дата звернення: 06.09.2018).
4. Дієсперов В.С. Використання земельних ресурсів сільських територій / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. 2014. № 11. С. 48–56.
5. Нелеп В.М. Шляхи відродження українського села / В.М. Нелеп // Економіка АПК. 2013. № 1. С. 125–129.
6. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік [та ін.]; НААН, ННЦ «Ін-т аграр. економіки»; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.
7. Кропивко М.Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України Економіка АПК. 2017. № 4. С. 5–16.
8. Кириленко І.Г. Актуальні проблеми земельного ринку в Україні / І.Г. Кириленко, В.П. Кравчук // Економіка АПК. 2012. № 5. С. 26–29.
9. Шпак Г.М. Напрями стабілізації якісного стану ґрунту / Г.М. Шпак // Економіка АПК. 2012. № 2. С. 130–135.
10. Месель-Веселяк В.Я. Виробництво альтернативних видів енергетичних ресурсів як фактор підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. 2015. № 2. С. 18–27.
11. ТОВ «Мінераліс Україна»: електрон. версія. URL: <http://www.mineralis.com.ua>.
12. Бурова О.Б. Ресурсний потенціал сільських територій та ефективність його використання [Текст]: Автореф. дис. кандидата екон. наук: 08.00.03. Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2015. 21 с.
13. Гадзало Я.М., Лузан Ю.Я. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки. Економіка АПК. 2017. № 1. С. 5–14.
14. Лупенко Ю.О., Ходаківська О.В. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. Економіка АПК. 2016. № 12. С. 5–15.

Kuzoma V.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Mykolayiv National Agrarian University*

Pavliuk S.I.

*Assistant,
Mykolayiv National Agrarian University*

Zatkhei K.S.

*Master Student,
Mykolayiv National Agrarian University*

RESOURCE POTENTIAL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Current Ukrainian realities confirm the multi-vector dynamics of agrarian and rural development: agricultural production is growing in general, and the villagers, their communities and, in general, the cello, are falling. On the one hand, in the corporate sector of the agrarian economy, volumes of production are increasing, a fairly high profitability is ensured, and productivity increases. The rural population is less likely to properly organize its livelihoods in the village: there is a limited scope of employment, low incomes, poor access to basic goods and services, degrades rural infrastructure, and so on. Given the wide range of studies, the issues of developing recommendations for the rational use of agricultural lands in the context of economic and environmental stimulation remain relevant.

The modern conceptual approach to the development of rural territories implies their development on a solid basis, where three components are harmoniously combined: economy, social (man) and environment. World experience shows that the modern rural economy is becoming more ecologically oriented, placing the issue of reproduction and preservation of the natural resource potential of agro-industrial production at the forefront. Therefore, in view of this, the study proposes measures for the economic stimulation of rational use of agricultural land, taking into account a sustainable approach.

Particularly important is the fact that, with decentralization of power and the introduction of market circulation of agricultural land for the preservation of Ukrainian villages and peasantry, it is vital to ensure optimization of land tenure and land use, taking into account the interests of all interested parties, on the basis of the proportionality of their division into social and private with the following conditions of use: public land is owned by the territorial communities and the state, their use in market circulation is limited.

The main objective of ecological incentives for the rational use of agricultural land should be the management of the principles of organic farming, the introduction of modern energy saving technologies in soil cultivation and adaptive landscape systems of agriculture, the use of nanotechnology capabilities. The application of measures of economic impact on land users of all organizational and legal forms of management, based on different forms of ownership, must be carried out in the mind. The use of an integrated approach, especially concerning the improvement of the legislative and regulatory framework in terms of regulating the development of rural areas in a context of decentralization.

УДК 379.82(477)

Наймарк К.А.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету*

РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ДОЗВІЛЛЯ ТА РОЗВАГ ЯК СКЛАДОВОЇ СФЕРИ ТУРИЗМУ

Стаття присвячена визначенню ролі індустрії дозвілля та розваг у складі послуг сфери туризму. Зроблено порівняльний аналіз термінологічних відмінностей між поняттями «розваги», «атракція», «індустрія дозвілля». Досліджено особливості розвитку індустрії дозвілля та розваг як складової сфери туризму в сучасних умовах глобальних трансформацій.

Ключові слова: індустрія дозвілля, індустрія розваг, атракції, сфера туризму, розваги, відпочинок, туризм, сфера послуг.

Наймарк Е.А. РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ДОСУГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Статья посвящена определению роли индустрии досуга и развлечений в составе услуг сферы туризма. Сделан сравнительный анализ терминологических различий между понятиями «развлечения», «аттракция», «индустрия досуга». Исследованы особенности развития индустрии досуга и развлечений как составляющей сферы туризма в современных условиях глобальных трансформаций.

Ключевые слова: индустрия досуга, индустрия развлечений, аттракции, сфера туризма, развлечения, отдых, туризм, сфера услуг.

Naimark K.A. THE DEVELOPMENT OF LEISURE AND ENTERTAINMENT INDUSTRY AS A COMPONENT OF TOURISM SECTOR

The article is devoted to the definition of the role of the leisure and entertainment industry as part of tourism services. A comparative analysis of the terminological differences between the concepts of «entertainment», «attraction», «leisure industry» was made. The peculiarities of the development of the leisure and entertainment industry as a component of tourism in the present conditions of global transformations are studied.

Keywords: leisure industry, entertainment industry, attractions, tourism, entertainment, recreation, tourism, services.

Постановка проблеми. З розвитком потреби у розвагах, утворився значний сектор економіки, що включає підприємства розважальної спрямованості, і який дає мільярдні обороти. Сьогодні, індустрія розваг стала однією з найважливіших сфер повсякденного життя суспільства, за допомогою якої людина не просто задовольняє свої духовні потреби, але і формує уявлення про власний добробут і рівень розвитку економіки всієї країни.

Активний розвиток індустрії відпочинку і розваг та підвищення її ролі в сфері туризму зумовлюють актуальність наукових досліджень на ринку розважальних послуг туристичної дестинації. Наявність емпіричної інформації дозволяє створити умови для вироблення ефективної державної, регіональної та місцевої політики розвитку туристично-рекреацій-

ного комплексу з урахуванням особливостей індустрії відпочинку і розваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організації розважальних послуг в туризмі відображені у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Александрової А.Ю., Галасюк С.С., Герасименко В.Г., Дулікова В.З., Задорожнюк Н.А., Ігнатенко Г.М., Пацюк В.С., Сединкіної О.М., Стальної В.А.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Індустрія дозвілля та розваг є складною та комплексною системою, яка потребує постійних досліджень та розвитку. З розширенням меж туристичної діяльності та формуванні туристичних потоків до нашої країни, виявляється можливість дослідити особливості подальшого розвитку атракцій та з'ясувати напрямки змін та перетворень.

Мета статті. Метою статті є дослідження особливостей розвитку індустрії дозвілля та розваг як складової сфери туризму в сучасних умовах глобальних трансформацій.

Виклад основного матеріалу. У сучасних наукових джерелах фіксуються різні назви комплексу підприємств та організацій, що займається обслуговуванням туристів: «туристична індустрія», «сфера туризму», «туристична галузь», «підприємства сфери туризму» та інші.

І.М. Школа визначає туристичну індустрію як «сукупність засобів транспорту, розміщення, об'єктів харчування, розваг і пізнання оздоровчого, спортивного, ділового та іншого призначення, що входять до організацій, які здійснюють туроператорську та турагентську діяльність, а також організацій, що надають екскурсійні послуги та послуги гідів-перекладачів» [1, с. 11].

Поняття «індустрія туризму» вживається у ширшому сенсі, ніж «підприємства сфери туризму». Індустрія туризму є міжгалузевим комплексом підприємств та організацій, мета яких – задоволення потреб туристів. Отже, термін «індустрія туризму» є більш розгорнутим у своєму значенні, ніж «підприємства сфери туризму», та передбачає, крім здійснення діяльності профільних організацій туризму, залучення роботи допоміжних сторонніх підприємств, які беруть участь у процесі надання туристичних послуг.

Підприємства сфери туризму водночас є безпосередніми компонентами індустрії туризму та мають власні складові елементи, представлені на рис. 1.

Спостерігається зростання ролі послуг індустрії відпочинку і розваг в соціальному житті сучасної людини. Вільний час стає одним з головних змістовних чинників нашого життя. Все більше свого часу люди витрачають на відпочинок і рекреацію, саморозвиток особистості, оволодіння досягненнями культури і створення культурних цінностей.

Різноманіття видів дозвілля, різна технологія, що вимагає особливих засобів відпочинку, і характер використовуваних ресурсів визначають і множинність організацій, що забезпечують той чи інший вид відпочинку. У будь-якому розвиненому суспільстві формується і діє ціла система таких підприємств, а також пов'язані з ними структури, які утворюють особливу сферу національного господарства – індустрію дозвілля та розваг. Головним завданням цієї індустрії є обслуговування та організація культурного дозвілля громадян.

У туристичних дестинаціях спостерігається підвищена концентрація організацій індустрії дозвілля і розваг, що обумовлено історичними особливостями розвитку даних територій і соціальною значимістю курортної діяльності.

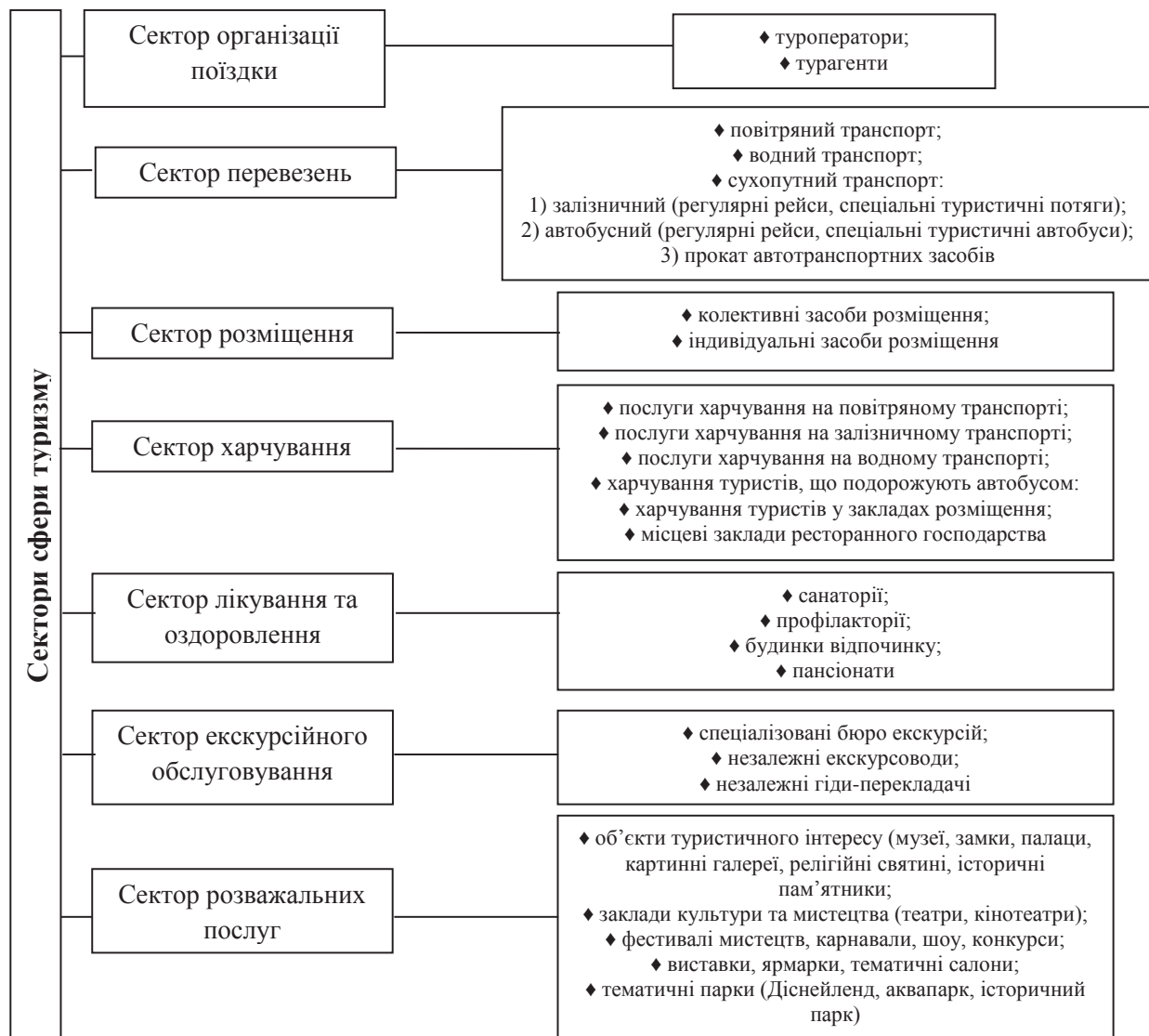


Рис. 1. Складові системи секторів сфери туризму [2]

Для туристів послуги розваг є невід'ємною частиною туристичного продукту. Розважальні послуги формують їх уявлення про сучасність курорту, впливають на підсумкове враження про якість проведеного відпочинку.

Для місцевих жителів різноманітні і якісні розважальні послуги дають можливість найбільш повно задовольнити не тільки потреби туристів, а й власні запити. Тому, з одного боку, місцеві жителі отримують додатковий дохід від продажу послуг організацій індустрії дозвілля та розваг туристам і сприяють підвищенню лояльності відпочиваючих, а з іншого боку, самі отримують набір даних послуг, що перевершує аналогічну пропозицію в інших регіонах країни [3].

Нажаль, розвиток індустрії розваг в нашій країні гальмує ряд гострих проблем. Складність діяльності організацій індустрії дозвілля та розваг в туристичних дестинаціях, зростання ступеня ризику, та соціально-економічна та політична обстановка в Україні в останні роки, вимагають фундаментальних досліджень, спрямованих на вивчення ключових проблем і перспектив розвитку індустрії розваг.

Традиційно, глобальна індустрія розваг позначається акронімом REST (Recreation, Entertainment, Sports, Tourism) і включає бізнес, який спеціалізується на відпочинку, видовищних розвагах, спорті і туризмі.

Так як, індустрія дозвілля є однією із складових туристичної сфери – її різні аспекти розглядаються географією туризму та рекреаційною географією.

Поняття «індустрія розваг», чи «індустрія розважальних послуг» чи «індустрія дозвілля» застосовується у складі таких дефініцій як «туристична галузь», «індустрія туризму», «міжгалузевий комплекс», «сфера туризму», «сектор туристичних послуг» та інші.

У широкому сенсі *розваги* – це задоволення, викликане комплексом позитивних емоцій, вражень, які супроводжують процес розваги або є його результатом. Джерелами розваг можуть стати різні види діяльності суб'єкта, що приносять задоволення і формують позитивний емоційний фон. У сучасному світі більшість таких напрямків стали об'єктами комерціалізації і сформували сучасну індустрію розваг [4].

Спираючись на те, що індустрія туризму розглядається як міжгалузевий господарський комплекс, який спеціалізується на створенні турпродукту, здатного задовольняти специфічні потреби населення в проведенні дозвілля в подорожі шляхом виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення [5, с. 60], Пацюк В.С. [6] пропонує трактувати *індустрію дозвілля* як складову туристичної індустрії, куди входять підприємства розважального, культурно-просвітницького, спортивного та оздоровчого типу, основною метою яких є створення умов для повноцінного проведення відпочинку, задоволення духовних потреб людини, відновлення її психічних та фізичних сил.

На думку Ігнатенко Г.М. [3] «до індустрії дозвілля та розваг (ІДР) відносяться організації, чия основна діяльність пов'язана із задоволенням потреб людини в дозвіллі, здійснюваних людьми у вільний час і не пов'язаних з отриманням доходу – цирки, зоопарки, атракціони, ігротеки, парки відпочинку, кінотеатри, спортивні зали, бібліотеки, підприємства туризму, включаючи засоби розміщення туристів, зони відпочинку, історичні пам'ятки та ін.».

Заслуговує на увагу точка зору випускника Пермського державного інституту мистецтв і культури (2001) Ю.А. Ротанова [7, с. 13], який у своїй роботі «Організація дозвілля в Японії» стверджує: «Індустрія дозвілля – це група виробництв, що спеціалізуються на функції задоволення потреб у використанні

вільного часу і випускають різні види продукції, яка призначена для виконання цієї функції» [8, с. 123].

Вчений Дулік В.З. надає наступне визначення: «*індустрія дозвілля* – це галузь зі створення оптимальних умов для дозвільно-рекреаційної діяльності людини, в тому числі надання їй різноманітних дозвільних послуг – на основі використання інформаційно-комп'ютерних технологій і новітніх технічних засобів» [8, с. 125].

Також, у повсякденному житті та науковій літературі виділяють поняття «атракція».

Так, на думку вчених Герасименко В.Г. та Галасюк С.С., *атракція* – це «система розваг і заходів, яка спрямована на те, щоб сформувати позитивне враження у туриста від проведеного тура» [9, с. 165].

Атракція є найважливішим елементом повноцінного відпочинку; тим, заради чого людина залишає свій дім і відправляється у туристичну поїздку. Система розваг відіграє вирішальну роль в успішності проведення тура. Люди вирушають у подорож за новими незабутніми враженнями, позитивними емоціями і гострими відчуттями

Після повернення з туристичної поїздки туристи насамперед будуть згадувати не про умови перевезення і розміщення та не про сніданки з вечорами, тому що транспортні перевезення, розміщення та харчування – це тільки передумови для відпочинку. Навпаки, споживання атракцій і є сам відпочинок.

Туристи, як правило, згадують приємні враження, отримані під час розваг. Вони із задоволенням будуть ділитися відчуттями, пережитими під час якої-небудь забави, розповідати про морські занурення або сходження на гірські вершини, про відвідування знаменитого музею або огляду стародавніх пам'яток архітектури, або просто про приємні дні, проведені на морському пляжі. Тому атракції – це той компонент, що перетворює звичайне проведення вільного від роботи часу в повноцінний відпочинок [9, с. 165–166].

Основними функціями індустрії розваг і відпочинку є [10, с. 47]:

- забезпечення різними емоціями, головним чином, позитивними і підняття настрою;
- виховання і розвиток особистості;
- надання відповідних послуг і, при необхідності, створення додаткових товарів;
- отримання доходу суб'єктом господарювання і поповнення дохідної частини бюджету країни;
- забезпечення роботою населення, особливо людей з креативним мисленням і новаторським підходом.

Виникає необхідність аналізувати показники розвитку індустрії розваг України. Так, з даних таблиці 1 видно, що ринок розваг України характеризується поступовим зростанням обсягу реалізованих послуг, а тому є певні перспективи його розвитку та розширення.

Таблиця 1

Обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери розваг та відпочинку різним споживачам за 2015–2017 рр.

Показник	2015	2016	2017
Обсяг реалізованих послуг, тис. грн	952996,1	968122,3	1076945,5
у т.ч. реалізовано послуг:			
населенню, грн	644427,6	542318,1	699710,7
у % до заг. обсягу	67,6	56	65
підприємствам (установам)	296934,8	402882,9	356586,3
у % до заг. обсягу	31,2	41,6	35,1
іншим категоріям споживачів	11633,7	22921,3	20648,5
у % до заг. обсягу	1,2	2,4	1,9

Джерело: [11]

Висновки. В умовах сьогодення, постійно зростають потреби населення у відпочинку, розвагах, зміні обстановки та позитивних враженнях. Задля цього, вважаємо необхідним активізувати зусилля з оптимізації розвитку індустрії дозвілля. Для вирішення цієї задачі, доцільним будуть дії у наступних напрямках:

- створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів;
- розробка доступних установ відпочинку та розваг для всіх категорій населення;
- заохочення та стимулювання інвестицій та вкладень в індустрію розваг;
- включення індустрії дозвілля та розваг до програми економічного та соціального розвитку держави та регіонів;
- постійне удосконалення та розширення інфраструктури індустрії дозвілля;
- проведення виставкових заходів на новому технологічному рівні, так як матеріально-технічна база проведення виставкової діяльності потребує значного удосконалення;
- розповсюдження інформації про об'єкти індустрії розваг за допомогою мас медіа;
- підвищення рівню конкурентоспроможності на ринку музейних послуг через припинення дії консервативного і традиційного підходів організації обслуговування туристів;
- диверсифікація пропозиції розважальних послуг, враховуючи інтереси та можливостей всіх вікових, професійних та соціальних верств суспільства;
- активізація розвитку туристичних кластерів, що передбачає інтеграцію представників туристичної індустрії, науки, освіти, органів державного управління, органів місцевого самоврядування та громадських організацій;
- переймання закордонного досвіду організації індустрії розваг;
- забезпечення підвищення якості та розширення асортименту розважальних послуг, поліпшення умов обслуговування відпочиваючих;

- впровадження та використання нових технологій та інновацій;
- розширення та розвиток структури та мережі закладів відпочинку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник / [кол. авт.]; за ред. І.М. Школа. Чернівці: Книги-XXI, 2003. 662 с.
2. Герасименко В.Г., Галасюк К.А. Інноваційний потенціал підприємств туризму та готельного господарства: монографія. Одеса, 2017. 278 с.
3. Ігнатенко Г.М., Матющенко Н.С. Динамика изменений и сравнительный анализ показателей удовлетворенности индустрией досуга и развлечений туристов и местных жителей Краснодарского края // Ученые записки Крымского федерального ун-та им. В.И. Вернадского. География. Геология. Том 2(68). № 3. 2016. С. 82–94.
4. Стальная В.А. Место и роль индустрии развлечений в мировой и отечественной сфере услуг // Общество и экономика, 2009. № 1. С. 118–128.
5. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). 3-є вид. Київ, 2005. 436 с.
6. Пацюк В.С. Індустрія дозвілля як складова туристичної сфери / В.С. Пацюк // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. 2008. № 55. С. 51–52.
7. Ротанов Ю.А. Особенности организации досуга в Японии [Електроний ресурс]. URL: http://www.fmx.ru/kultura_i_iskusstvo/osobennosti_organizacii_dosuga_v_yaponii.html.
8. Дуликов В.З. Индустрия досуга: к интерпретации понятия // Вестн. Моск. гос. ун-та культуры и искусств. 2014. № 3. С. 121–127.
9. Герасименко В.Г. Організація надання туристичних послуг. Одеса, 2014. 244 с.
10. Задорожнюк Н.А., Ковтун К.В. Проблемы и перспективы развития индустрии развлечений в Украине // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2015. № 7. С. 350–353.
11. Заклади культури, фізичної культури та спорту України у 2017 році [Електроний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К.: ДССУ, 2018. 95 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Naimark K.A.

*Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economic University*

THE DEVELOPMENT OF LEISURE AND ENTERTAINMENT INDUSTRY AS A COMPONENT OF TOURISM SECTOR

The article is devoted to the definition of the role of the leisure and entertainment industry as part of tourism services. A comparative analysis of the terminological differences between the concepts of «entertainment», «attraction», «leisure industry» was made. The peculiarities of the development of the leisure and entertainment industry as a component of tourism in the present conditions of global transformations are studied.

With the development of the need for entertainment, a significant sector of the economy, which includes entertaining enterprises, and which gives billions of dollars, is created. Today, the entertainment industry has become one of the most important spheres of everyday life of society, through which, a person not only satisfies his personal needs, but also forms the idea of his own well-being and the level of development of the economy of the whole country.

Active development of the industry of recreation and entertainment and increasing its role in the field of tourism, determine the relevance of scientific research in the market entertainment services of tourist destination. The presence of empirical information allows us to create conditions for the development of effective state, regional and local policies for the development of tourism and recreational complex, taking into account the characteristics of the recreation and entertainment industry.

The leisure and entertainment industry is a complex system that requires constant research and development. With the expansion of the boundaries of tourism and the formation of tourist flows to our country, it is possible to explore the features of further development of attractions and find out the direction of change and transformation.

The purpose of the article is to study the peculiarities of the development of leisure and entertainment industry as an integral part of tourism at the present conditions of global transformations.

УДК 338.242.2

Орлова-Курилова О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу
Луганського національного аграрного університету

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті визначені поняття, основні елементи та види інноваційної інфраструктури. З'ясовано її місце та роль в розвитку інноваційної діяльності. Відображено доцільне розташування інноваційної інфраструктури на етапах розвитку інноваційного процесу. Перелічені та охарактеризовані властивості інноваційної інфраструктури. Визначені методологічні підходи, які повинні враховуватися для ефективного розвитку інноваційної інфраструктури. Пропонується визначити місце інноваційної інфраструктури в інноваційній системі з позицій концепції «потрійної спіралі» Triple Helix. Розроблено адаптовану модель концепції «потрійної спіралі» Triple Helix з компонентами інноваційної інфраструктури.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційна система, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, еволюційний процес, етапи розвитку інноваційного процесу, критерії ризику, конструкторські впровадження, технологічний процес, інноваційний проект, комерціалізація ідей, ресурсний потенціал, технопарк, університет, дифузія знань.

Орлова-Курилова О.В. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье определены понятия, основные элементы и виды инновационной инфраструктуры. Выяснено ее место и роль в развитии инновационного процесса. Отображено целесообразное расположение инновационной инфраструктуры на этапах развития инновационного процесса. Перечисленные и охарактеризованы свойства инновационной инфраструктуры. Определены методологические подходы, которые должны учитываться для эффективного развития инновационной инфраструктуры. Предложено определять место инновационной инфраструктуры в инновационной системе с позиций концепции «тройной спирали» Triple Helix. Разработана адаптированная модель концепции «тройной спирали» Triple Helix с компонентами инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационная система, инновационная деятельность, конкурентоспособность, эволюционный процесс, этапы развития инновационного процесса, критерии риска, конструкторские внедрения, технологический процесс, инновационный проект, коммерциализация идеи, ресурсный потенциал, технопарк, университет, диффузия знаний.

Orlova-Kurilova O.V. THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS FUNDAMENTAL FACTOR OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

In the article defines the concepts, the main elements and types of innovation infrastructure. Its place and role in the development of innovation activity has been clarified. The location of innovation infrastructure at the stages of development of the innovation process is shown. Listed and characterized properties of innovation infrastructure. The methodological approaches that must be taken into account for the effective development of innovation infrastructure are determined. It is proposed to determine the place of innovation infrastructure in the innovation system from the standpoint of Triple Helix triple helix concept. An adapted model of Triple Helix triple helix concept with components of innovation infrastructure is developed.

Keywords: innovation infrastructure, innovation system, innovation activity, competitiveness, evolutionary process, stages of innovation process development, risk criteria, design implementation, technological process, innovation project, idea commercialization, resource potential, technopark, university, diffusion of knowledge.

Постановка проблеми. Для генерації інноваційної ідеї досить творчого, креативного та неординарного підходу або мислення суб'єктів інноваційної діяльності, але для її реалізації вже потрібні лабораторії, рекрутингові агенції, технологічні парки, аналітичні центри і т.д. За таких обставин, наявність інфраструктурного забезпечення є особливо важливою умовою в контексті реалізації та технологічного втілення інноваційного продукту. На цей час в Україні, існує проблема неузгодженості між генераторами інноваційних ідей та науковими спільнотами, бізнесом, іншими комерційними або некомерційними установами, що істотно знижує комерціалізацію інноваційної діяльності, призводить до недорозвинення, згасання та повного затухання нових технологій, обмеження розвитку інноваційних підприємств і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності всієї економіки. Очевидним є те, що інноваційна інфраструктура, яка має у своєму арсеналі необхідні ефективні інструменти стимулювання інноваційної діяльності, є базисною складовою розвитку та реалізації інновацій за сучасних умов господарювання. Отже, значення та роль інноваційної інфраструктури в стимулюванні інноваційного розвитку в умовах ринкової системи господарювання важко переоцінити.

В Україні існує безліч інфраструктурних елементів, проте не усі вони здатні забезпечувати ефективну діяльність підприємництва з позицій інноваційного розвитку. Окрім того, у переважній більшості, діючі інфраструктурні елементи не мають в своїй діяльності ознак інноваційності, що не дає таким елементам у повній мірі реалізувати усі можливості по стимулюванню інноваційної діяльності, особливо за умов турбулентного зовнішнього середовища позначеного хаотичними флуктуаціями.

Важливість та необхідність наявності інноваційної інфраструктури в ринковому середовищі, визначають доцільність проведення подальших досліджень та наукових розвідок з обраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика розвитку інноваційної інфраструктури, завжди знаходилася у вирії наукової думки. За будь-яких часів та за різних типів економічних систем вчених турбувало питання ефективного розвитку інноваційної інфраструктури, яка є фундаментальним фактором розвитку інноваційної діяльності. Підтвердженням зазначеного є наукові здобутки таких авторів, як: О.І. Амоши, В.П. Антонюка, О.І. Жилінської, Л.М. Ганущак-Єфіменко, І.А. Гнатенко, М.А. Йохна, О.О. Захаркіна, І.М. Кукси,

М.А. Полегенької, А.М. Поручника, О.М. Семенюка, В.В. Стадника, В.П. Олійника, О.Г. Цвик, О.І. Шаманської, А.І. Яковлева, О.І. Яшкіної та інших. Дослідження зазначених вчених доводять необхідність існування розгалуженої мережі інноваційної інфраструктури для забезпечення конкурентоспроможної інноваційної діяльності. У той же час, еволюція економічної системи, зміна парадигми взаємодії учасників в межах інноваційної діяльності, зародження принципово нових господарських зв'язків, глобалізація ринків та міжнародна міграція змушують нас постійно удосконалювати та оновлювати наукові підходи до вдалого функціонування інноваційної інфраструктури в сучасних умовах. Причому змінюватися повинні не лише наукові погляди, але й внутрішній менеджерський уклад кожного елемента інфраструктури, бо лише за таких умов підвищується адаптивність інноваційного середовища, що забезпечується вдалими перетвореннями будь-якого етапу інноваційної діяльності. При цьому ентропія поточного етапу підсилює та акумулює ентропію попереднього етапу, та, ретранслює дію ентропії попередніх етапів на наступний, чим запускається закон повної синергії для усіх учасників інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є концептуальне дослідження сутнісних ознак та властивостей інноваційної інфраструктури, як необхідного фундаментального фактору розвитку інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсний потенціал інноваційної діяльності та вміле його використання, має важливе значення для підвищення інноваційності не тільки на рівні держави, нації або регіону, але й неординарно мислячої особистості-новатора творця. Основним завданням раціонального використання ресурсного потенціалу, є ініціювання та стимуляція розвитку різних інноваційних інфраструктурних елементів, здатних позиціонувати себе, як комунікативні канали передачі та реалізації в житті знань, ідей та технологій.

Інноваційна інфраструктура представляє собою комплекс взаємодіючих окремих об'єктів інноваційної діяльності, які сприяють генеруванню та розповсюдженню, за ринкових умов, нових ідей, знань та новацій, перетворюючи їх на нові продукти чи послуги [1, с. 53]. При цьому інфраструктурні елементи є проміжним ланцюгом між результатами наукових та інноваційних проектів та державою, ринком та господарською системою у цілому [2–4]. До об'єктів інноваційної інфраструктури прийнято відносити підприємства, організації та установи, як комерційного так і некомерційного спрямування, послуги яких, головним чином, спрямовані на створення, засвоєння та реалізацію в господарській діяльності новітнього інноваційного проекту, заходу або нетрадиційного технологічного процесу [5–6]. Отже, слідуючи наведеній логіці, інноваційна інфраструктура характеризується певною сукупністю елементів господарської системи. Такі елементи надають послуги суб'єктам інноваційної діяльності, задаючи таким чином, ефективний еволюційний тренд розвитку успішної та конкурентоспроможної держави.

Причому об'єкти інноваційної інфраструктури повинні сприяти реалізації інноваційного процесу на будь-якому еволюційному етапі [7, с. 350]. Під еволюційними етапами інноваційного процесу нами розуміється поступове перетворення нового задуму, інноваційного проекту або ідеї в продукт, послугу або товар. Такі перетворення здійснюються відповідно певних етапів, які містять ґрунтовні прикладні фундаментальні дослідження, високотехно-

логічні конструкторські впровадження, реалізацію маркетинг – міксу «4Р» і мають логічне завершення – комерціалізацію технологій. Етапи інноваційного процесу обтяжуються високим рівнем ризику, який особливо проявляється у випадках:

непередбачуваності кінцевих результатів високоризикованих стадійних процесів;

труднощів у прогнозуванні витрат на реалізацію інноваційного проекту;

довготривалого пошуку вигідного джерела фінансування або інвестування;

відсутності необхідного креативного та творчого мислячого персоналу або топ менеджерів;

наявності в проекті вимоги до високотехнологічної точності процесів внаслідок унікальності задуму, які здійснюються в умовах невизначеності або нестабільності правових, економічних, технологічних та соціальних факторів зовнішнього середовища.

За перелічених випадків управління процесом інноваційної діяльності вимагає активного перетворення початкової стадії невизначеності в розрахунковий критерій ризику, визначення якого, повинне бути базовою операцією інноваційного процесу. Це визначає необхідність виявлення ризиків на кожному етапі реалізації інноваційного процесу, що призводить до його кінцевого результату.

Елементи інноваційної інфраструктури повинні широко залучатися на усіх етапах інноваційного процесу. Таке залучення дозволить ефективно керувати ризиками та вчасно реагувати на мінливість навколишнього середовища, що пов'язано з унікальністю ефекту дії інноваційної інфраструктури, як допоміжного фактору проходження еволюційних етапів. У загальному вигляді взаємозв'язок етапів інноваційного процесу та інноваційної інфраструктури слід зобразити наступним чином (рис. 1).

Зауважимо, що інноваційна інфраструктура, для реалізації покладених на неї функцій, повинна мати певні індивідуалістичні властивості:

розповсюдженості – розподілятися у вигляді мережі за усіма територіями з обов'язковою наявністю інноваційних технологічних центрів або інжинірингових фірм, які можуть локально вирішувати питання забезпечення реалізації інноваційного проекту, ідеї або задумки «під ключ»;

універсальності – забезпечувати конкурентоспроможність інноваційного проекту, що реалізується шляхом обслуговування будь-якого сектору економіки на будь-якій території;

професіоналізму – засновуватися на добропорядному, чесному та високоякісному обслуговуванні замовника чи споживача;

конструктивності – спрямуватися на комерціалізацію ідеї, як реалізації кінцевого результату інноваційного процесу;

відкритості – готовності співпрацювати з будь-якими суб'єктами господарювання шляхом надання усього наявного спектру послуг;

гнучкості – мати властивості швидко пристосовуватися до мінливого зовнішнього оточення шляхом адаптації та швидкого реагуванні на зміни тощо.

Серед іншого з метою ефективного функціонування інноваційної інфраструктури на будь-якому етапі розвитку інноваційного процесу необхідно враховувати наступні методологічні підходи, які ґрунтуються на таких припущеннях:

системне уявлення інноваційної інфраструктури обумовлене функціонально-структурною специфікою даної підсистеми ринкової економіки. Інфраструктура виконує цільову функцію – забезпечення умов

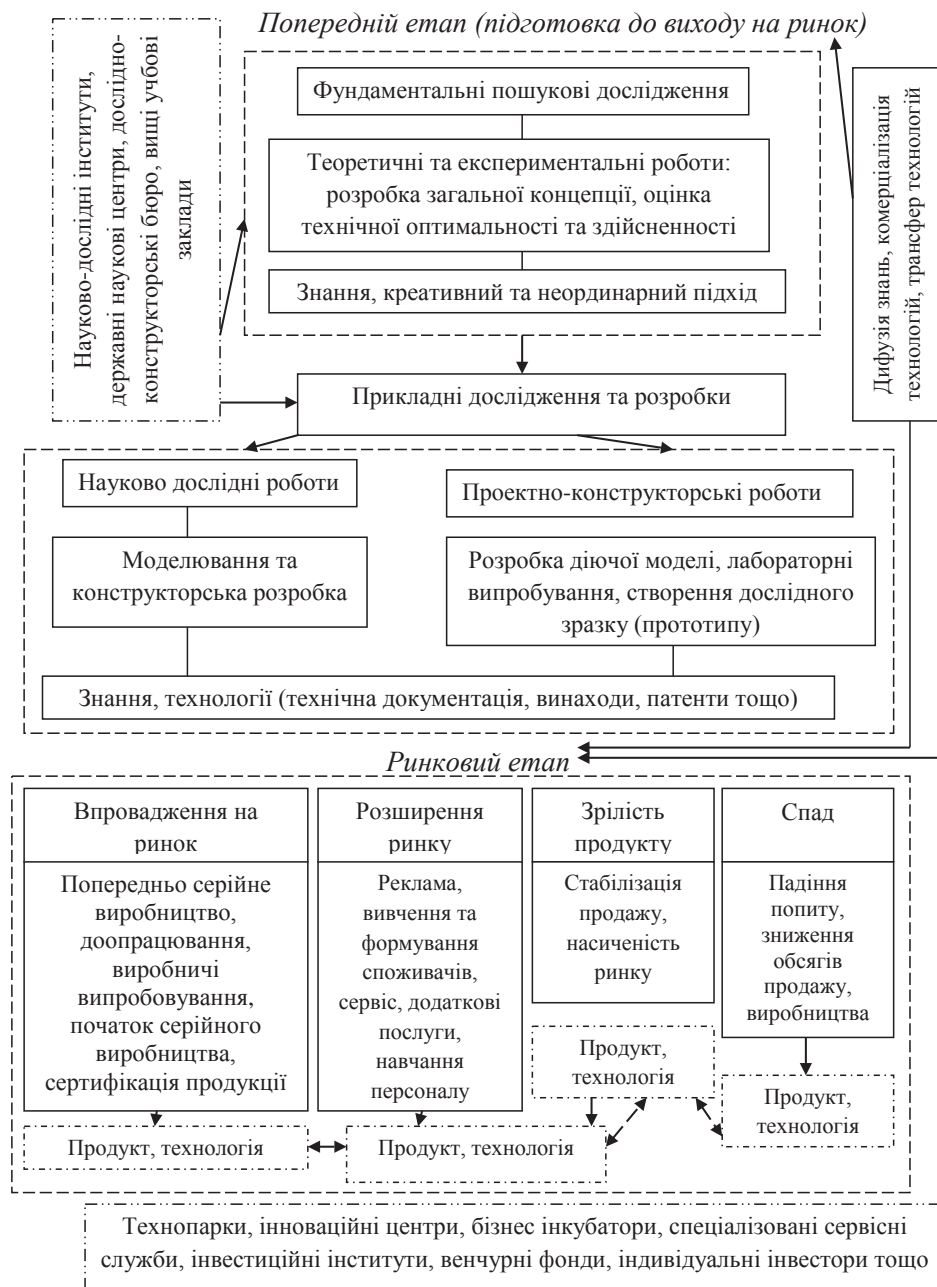


Рис. 1. Наявність інноваційної інфраструктури на етапах розвитку інноваційного процесу

Джерело: авторська розробка

всеосяжного інноваційного відтворення, а також диференціюючу, морфологічну, комунікаційну, регулюючу, управлінську та похідні від них функції;

у межах інноваційної інфраструктури доцільно виділяти: а) функціональні структури, які розкривають взаємозв'язок інфраструктурних елементів між різноманітними аспектами або управлінськими складовими господарюючих одиниць та зовнішнім середовищем; б) організаційні структури, які включають координаційні елементи та організовані взаємозв'язки між ними; в) структури розвитку, які відображують взаємодію функціональної та організаційної структур, а також їх взаємні зміни;

методологічною базою просторової організації інноваційної інфраструктури слугують: теорії «полісів зросту»; «вісі розвитку»; формування територіально-виробничих комплексів; взаємодії центру та

периферії, кожна з яких дозволяє виявляти нові просторові зрізи можливого розташування інфраструктури. У межах конкретної території інфраструктуру доцільно представити як просторову спільноту окремих інноваційно спрямованих елементів, формування яких важливо планувати в регіональних програмах розвитку;

часовий аспект дає уявлення про еволюції інноваційної інфраструктури, яка незворотно у часі, протікає з різною швидкістю в межах різноманітних її видів та елементів. Її двигуном є розвиток основного виробництва та відповідні зміни настроїв споживачів, а ресурсами – речовини природи, техніки, технології та живої праці. Учасниками еволюційного процесу в межах інноваційної інфраструктури, є новатори та консерватори, які генерують соціальні трансакції шляхом організації конкретних операцій;

відтворювальний підхід до дослідження інноваційної інфраструктури передбачає аналіз та синтез: по – перше, ефективності економіки за умов стійкої узгодженості структури суспільних потреб та виробництва благ, основного виробництва та інфраструктури, еквівалентності обміну між ними; по – друге, макроекономічної рівноваги з урахуванням впливу інфраструктурного фактору; по-третє, структурних зрушень в економіці в сторону збільшення/зменшення частки сфери інноваційних послуг; по-четверте, алгоритму комплексного переходу до інноваційного економічного росту;

стратегія системного розвитку інноваційної інфраструктури включає комплекс заходів, направлених на системне зменшення рутинізації позитивних інновацій в усіх видах інфраструктури, з метою забезпечення стабільного функціонування інноваційної діяльності.

Значення інноваційної інфраструктури для ефективної інноваційної діяльності можна визначити з позиції розгляду концепції «потрійної спіралі» – Triple Helix, яку започаткували в теорії інноваційного розвитку вчені Г. Етцковіч та Л. Лідесдорф [8, с. 110]. Сутність зазначеної концепції полягає у реалізації тісних взаємовідносин в межах горизонтальних зв'язків між університетами, державою (урядом) та бізнесом. Концепція орієнтована на інноваційні фірми, а також

на їх всебічну підтримку з боку державних органів та університетів (або науково-дослідних інститутів).

Серед іншого, бачення концепції Triple Helix полягає в тому, що реалізація інноваційного потенціалу забезпечується за рахунок домінантної ролі університету та уряду. Шляхом певної гібридизації нових елементів інституційних і соціальних форматів для реалізації нової ідеї, здійснюється передача і застосування інноваційних знань. Концепція передбачає не тільки руйнування неефективних застарілих механізмів, які заважали розвитку інноваційної системи, але й стимулювання еволюційної динаміки зародження інновацій шляхом творчого оновлення усієї системи.

Загальна функція систем Triple Helix передбачає генерацію, підтримку, поширення і комерціалізацію знань та інновацій в межах запровадження ряду консенсусних взаємовигідних заходів в інноваційному просторі [9, с. 192]. Реалізація цієї функції являє собою основу для системної взаємодії між учасниками Triple Helix шляхом всебічного поширення потоків знань і ресурсів усередині системи та активного пошуку існуючих блокувань, прогалин або неузгодженостей за її межами. З точки зору концепції Triple Helix консолідація просторів і нелінійні взаємодії між її учасниками, можуть генерувати нові комбінації знань і ресурсів, які здатні просувати теорію і практику інновацій, особливо на регіональному рівні.

Адаптована модель концепції «потрійної спіралі» Triple Helix з компонентами інноваційної інфраструктури зображена на рисунку 2.

Модель зображена на рис. 2 демонструє необхідність наявності усіх елементів інноваційної інфраструктури в інноваційному середовищі. Наявність університету є необхідною складовою концепції Triple Helix. Ця складова працює відповідно до інтерактивної, а не лінійної моделі інновацій. Оскільки фірми постійно підвищують свій технологічний рівень, то відповідно, управлінці та топ менеджери потребують більш високого рівня освіти і обміну знаннями. Уряд, на додаток до своєї традиційної регулюючої ролі у встановленні правил гри, виступає в якості «публічного підприємця і венчурного капіталіста».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інноваційна інфраструктура є важливою умовою реалізації ідеї та технологічного втілення інноваційного продукту. Ми визначили, що інноваційний процес передбачає певні еволюційні етапи, в межах яких відбувається поступове перетворення нового задуму, інноваційного проекту або ідеї в продукт, послугу або товар. Непередбачуваність кінцевих результатів інноваційного процесу значно підвищує його ризикованість, що вимагає залучення інноваційної інфраструктури на усіх його етапах. Для реалізації покладених функцій на інноваційну інфраструктуру, остання повинна мати індивідуалістичні властивості: роз-

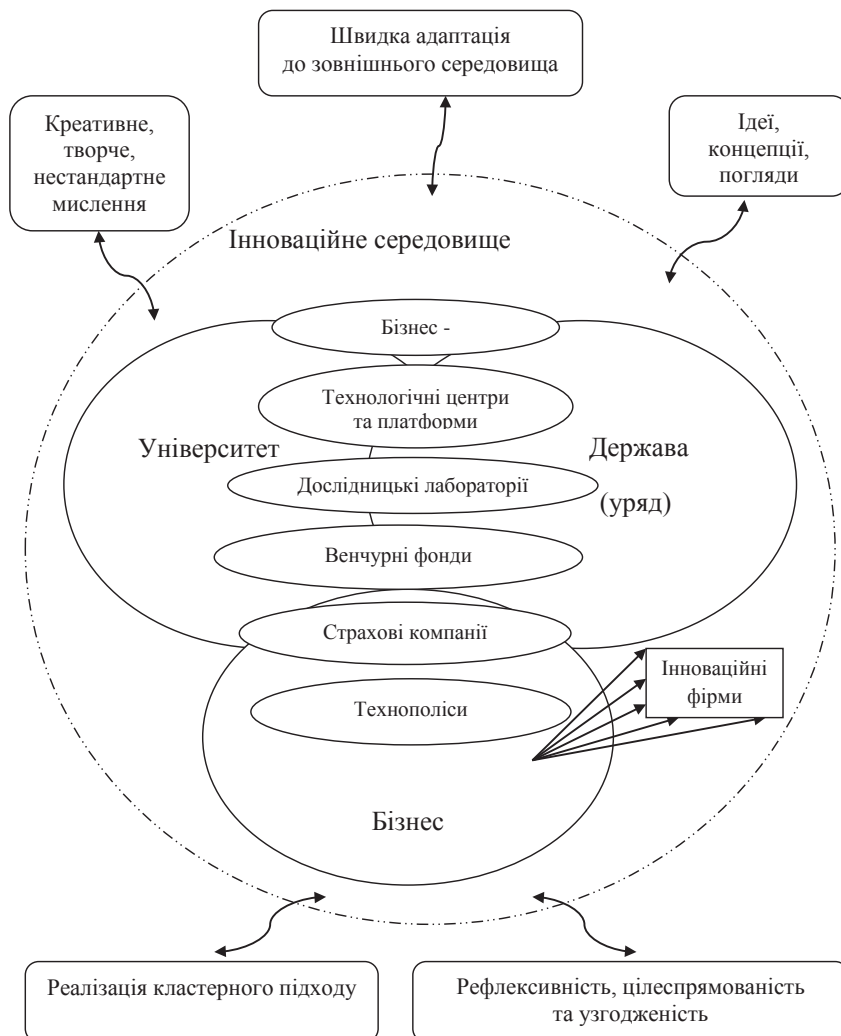


Рис. 2. Адаптована модель концепції «потрійної спіралі» Triple Helix з компонентами інноваційної інфраструктури

Джерело: авторська розробка

повсюдженості, універсальності, професіоналізму, конструктивності, відкритості, гнучкості. Вважаємо, що всебічне сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, здатне підвищити конкурентоспроможність держави та дозволить вигідно позиціонувати вітчизняні підприємства на міжнародному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трибушная В.Х. Инновационная инфраструктура как необходимость поддержки наукоёмкого предпринимательства: технопарки и стратегическое управление : монография / В.Х. Трибушная. Ижевск, 2011. 240 с.
2. Гнатенко І.А. Забезпечення посткризового ламінарного руху функціонування ринку праці Донецької та Луганської областей шляхом впровадження механізму інноваційного розвитку / І.А. Гнатенко, В.О. Рубежанська // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. 2017. Т. 22. В. 6(59). С. 128–132.
3. Архієреєв С.І. Взаємозв'язок розвитку регіональної інноваційної системи, інтерактивних інноваційних комплексів та інноваційної інфраструктури. Приклад регіону Емілія-романія / С.І. Архієреєв, І.О. Дерід // Вісн. СумДУ. Серія: економіка. 2009. № 1. С. 80–90.
4. Кукса І.М. Державні важелі активізації зарубіжної інвестиційної активності в контексті розвитку національної економіки / І.М. Кукса // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 2(152). С. 75–78.
5. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотік // Вісн. НУ «Львів. Політехніка». Пробл. економіки та упр. 2008. № 6. С. 183–184.
6. Гармашова О.П. Розвиток інноваційної інфраструктури як чинник конкурентоспроможності України / О.П. Гармашова // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2010. № 23. С. 213–220.
7. Немченко А.Б. Основні форми інфраструктурних утворень активізації інноваційної діяльності в регіоні / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Використання трудового потенціалу на регіональному рівні: Монографія (колектив авторів). Під заг. ред. академіка АЕН України, проф. Л.М. Фільштейна. Кіровоград: КОД, 2010. С. 349–399.
8. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. 2000. 29(2). P. 109–123.
9. Leydesdorff L. The Triple Helix of university–industry–government relations / L. Leydesdorff, M. Meyer // Scientometrics. 2003. 58(2). P. 191–203.

Orlova-Kurilova O.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Department of Management,
Statistics and Economic Analysis
Luhansk National Agrarian University*

THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS FUNDAMENTAL FACTOR OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

It is determined that for generating an innovative idea a creative, creative and extraordinary approach or thinking of subjects of innovation activity is needed, but for its realization laboratories, recruiting agencies, technological parks, analytical centers, etc. are needed. In such circumstances, the availability of infrastructure support is particularly important in the context of the implementation and technological innovation of an innovative product. There are a lot of infrastructure elements in Ukraine, but not all of them can provide effective business activities from the point of view of innovation development. In addition, in the vast majority, functioning infrastructural elements do not have any signs of innovation in their activity, which does not allow such elements to fully realize all possibilities to stimulate innovation activity, especially in the conditions of a turbulent environment marked by chaotic fluctuations.

The resource potential of innovative activity and skillful use of it is important for raising innovation not only at the level of the state, the nation or the region, but also not the ordinary personality-innovator of the creator. The main task of rational use of resource potential is initiating and stimulating the development of various innovative infrastructure elements that are able to position themselves as communicative channels for the transfer and implementation of knowledge, ideas and technologies. Innovative infrastructure is a complex of interacting individual objects of innovation that promote the generation and distribution of market conditions, new ideas, knowledge and innovations, transforming them into new products or services.

Elements of innovation infrastructure should be widely involved at all stages of the innovation process. Such involvement will allow effective management of risks and timely response to environmental variability, due to the uniqueness of the effect of the innovation infrastructure, as an auxiliary factor for the evolutionary stages.

The value of innovation infrastructure for effective innovation can be determined from the standpoint of considering the concept of "triple helix" – Triple Helix, which was initiated by scientists G. Etzković and L. Liedesdorf in the theory of innovation development. The essence of this concept is the realization of close relationships within the framework of horizontal links between universities, the state (government) and business. The concept is focused on innovative firms, as well as on their full support from government bodies and universities (or research institutes).

Among other things, the vision of the Triple Helix concept lies in the fact that the implementation of innovative potential is ensured by the dominant role of the university and government. By way of a certain hybridization of new elements of institutional and social formats for the implementation of a new idea, the transfer and use of innovative knowledge is carried out. The concept envisages not only the destruction of inefficient outdated mechanisms that hindered the development of the innovation system, but also the stimulation of the evolutionary dynamics of the origin of innovation through the creative renewal of the entire system.

In order to implement the assigned functions on the innovation infrastructure, the latter should have individualistic properties: prevalence, universality, professionalism, constructiveness, openness, and flexibility. We believe that full-fledged assistance in the development of innovation infrastructure, can increase the competitiveness of the state and will make it possible to position domestic enterprises in the international market.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.32

Адаменко А.В.
магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

Харченко Т.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного університету технологій та дизайну

ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті питання підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в системі менеджменту підприємства. Різноманіття форм і підходів до здійснення процесів прийняття рішень викликає необхідність в їх систематизації і виділення наборів методів, які б якомога краще вирішували поставлені специфічні завдання в умовах існуючих часових та ресурсних обмежень.

Ключові слова: управлінські рішення, підприємства, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, управлінська діяльність, якість, системи управління якістю, якість управлінського рішення, стратегія, ситуаційний підхід.

Адаменко А.В., Харченко Т.А. ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности принятия управленческих решений в системе менеджмента предприятия. Многообразие форм и подходов к осуществлению процессов принятия решений вызывает необходимость в их систематизации и выделения наборов методов, которые бы как можно лучше решали поставленные специфические задачи в существующих условиях временных и ресурсных ограничений.

Ключевые слова: управленческие решения, предприятия, внешняя среда, внутренняя среда, управленческая деятельность, качество, системы управления качеством, качество управленческого решения, стратегия, ситуационный подход.

Adamenko A.V., Harchenko T.O. SUBMISSION OF MANAGEMENT SOLUTIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

In the article the questions of increase of efficiency of managerial decision-making in the management system of the enterprise. The diversity of forms and approaches to the implementation of the decision-making processes weekly repeats is a necessity for their systematization and selection of sets of methods that would be better solved specific problems in the existing conditions of time and resource constraints.

Keywords: managerial decisions, enterprises, external environment, internal environment, management activity, quality, quality management systems, quality of management decision, strategy, situational approach.

Постановка проблеми. Управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління найкращої альтернативи, спрямованої на розв'язання певної управлінської проблеми. Основна мета управлінського рішення – забезпечити координуючий вплив на об'єкт управління для досягнення цілей організації. Управлінське рішення є результатом системної діяльності людей і продуктом когнітивної (опосередкованої пізнавальними факторами), емоційної, вольової, мотиваційної природи – синтезу психічних процесів, які мають вихідну регулятивну спрямованість [1, с. 20].

До основних чинників, що впливають на прийняття управлінських рішень, можна віднести наступні.

У першу групу входять чинники, що утворюють структуру проблеми, яка вимагає свого рішення. Це цілі самого проекту, а також особисті цілі керівника проекту і функціональних менеджерів; види альтернативних рішень і їхні наслідки; обсяги і вартість різного роду ресурсів, витрачених на розробку і реалізацію заходів; темпи поширення інформації; час, відведений на прийняття рішення; тип реакції. Тут спостерігається велика подібність між структурою дій менеджера і структурою виниклого завдання. Другу групу утворюють чинники, що перебувають поза проблемою. Це управлінські процедури і правила, тактика і стратегія виконуючої органі-

зації, а також тип і характеристики зовнішнього середовища.

Керівники підприємств України стикаються з рядом проблем, які залежать від різних факторів, котрі можуть по різному впливати на економічну ефективність функціонування підприємства. Процеси управління підприємствами ускладнюються тим, що економічне середовище нестабільне, знаходиться у постійній динаміці і потребує впровадження нововведень. При цьому розширюються масштаби соціально-економічної взаємодії, а перед керівниками українських підприємств виникає проблема обґрунтування і вибору управлінських рішень щодо коригування їх діяльності з урахуванням змін, що виникають в економічній ситуації [5, с. 107].

Аналіз останніх джерел та публікацій. Вирішенню проблеми розробки механізмів підготовки та прийняття управлінських рішень на підприємстві присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Р. Акоф, Касич А.О., Гевко І.Б., Кредісов А.І., Кривобок К.В., Федулова Л.І., Немцов В.Д., Пономаренко В.С., Приймак В.М., Раєвнева О.В., Хрущ Н.А., Чувардинський О.Г., Якумова С.В. та ін. Розробка положень ситуаційного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві є актуальною науковою проблемою і необхідним інструментарієм для керівників підприємств [1, с. 117].

У практиці зарубіжних підприємств набули поширення ціла низка нових показників ефективності діяльності підприємства, які системно представлені у роботі Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств [4]. Але на багатьох українських підприємствах ці показники не використовуються, що знижує рівень відповідності аналітичної інформації по підприємству вимогам.

У сучасних умовах українські підприємства потребують прийняття стратегічних рішень, методичне обґрунтування яких у загальній системі менеджменту представлено у роботі Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства [5].

Значний розвиток економіки країни відбувається за рахунок успішної діяльності великого бізнесу. Тому ефективність прийняття управлінських рішень набуває особливого значення у сфері управління корпоративними структурами. Особливості прийняття управлінських рішень у процесі становлення корпоративного управління досліджено у роботі Заєць Т.О. [3].

Значна динаміка економічних процесів є основною ознакою сучасної економіки України в результаті чого набувають значущості питання пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності підприємства на основі прийняття стратегічних рішень, що в певній мірі обґрунтовано в роботі Харченко Т.О. [11].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні управлінського рішення щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою забезпечення ефективних управлінських рішень є їх інформаційне забезпечення, а це вимагає удосконалення методичних підходів до аналізу та підвищення кваліфікації топ-менеджерів.

У прийнятті управлінських рішень прийнято виділяти дві основні теорії: нормативну (або раціональну) теорію, та поведінкову. Відповідно до цих теорій виділяють три основні моделі прийняття рішень (табл. 1).

Аналіз праць з теорії прийняття рішень, що стосуються різною мірою прийняття рішень у економічних системах, показує, що без застосування системного підходу неможливі во їй об'єктивне дослідження, а отже, її теоретичне рішення і практичне застосування [2, с. 87].

Прийняття рішень базується на чотирьох складових – науці, техніці, мистецтві і емпіриці [5, с. 106]. Тим не менш, в процесі вироблення управлінських рішень частка цих складових не однакова. Так, традиційний підхід, заснований на здоровому глузді, природженому розумі, життєвому чи службовому

досвіді, інтуїції, який неприпустимо часто дає оцінку, повинен посту питися науковим методам.

Управлінські рішення, що приймаються на вітчизняних підприємствах, формуються в умовах жорстких обмежень як природних, так і трудових і фінансових ресурсів. Перехід до ринкових відносин є причиною ускладнення економічних завдань, системи управління виробничими об'єктами.

При першому зіткненні з проблемою у керівників підприємств цілком природною є потреба зрозуміти її та отримати контроль над ситуацією. На цьому етапі суть проблеми може надмірно спрощуватись або, навпаки, – ускладнюватись через поспішні визначення, низьку кваліфікацію задіяних до її формулювання працівників, наявність великої кількості обмежень тощо (рис. 1).

Керівною ланкою підприємства з метою отримання оптимального управлінського рішення може бути застосований досить великий набір наукових методів: від методу домінування і лексикографічного впорядкування до методів математичного програмування та методів теорії цінності при прийнятті рішень в детермінованих умовах і від методів дискретизації невизначеності та стохастичного домінування до застосування методу аналізу ієрархій та декомпозиційного методу теорії очікуваної корисності при прийнятті рішень в умовах ризику і невизначеності [4, с. 128].

На практиці на підприємстві необхідний формалізований опис проблемної ситуації, регламентування цілей, що формуються в рамках єдиної стратегії розвитку підприємства, а також опис методів вирішення ситуації, що склалася. У загальному вигляді вибір методу прийняття управлінського рішення визначається обсягом, достовірністю та оцінкою інформації, що характеризує проблемну ситуацію [7, с. 189].

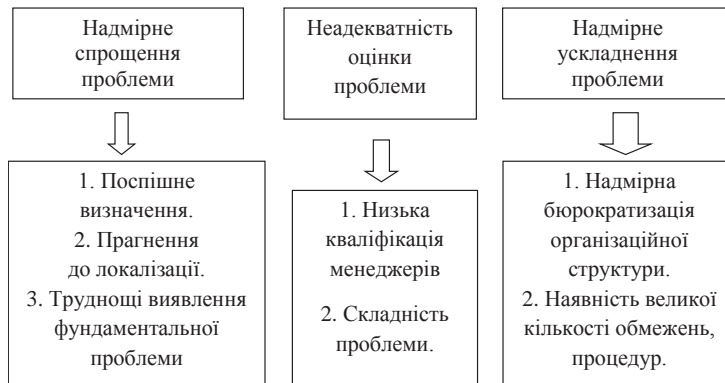


Рис. 1. Основні причини надмірного спрощення та ускладнення управлінських проблем [6, с. 18]

Таблиця 1

Основні моделі прийняття управлінських рішень [6]

Моделі прийняття управлінських рішень	Ключові поняття	Основні характеристики	Сфери застосування
Класична модель	Раціональність	Суб'єкт прийняття рішення має: – повну вихідну інформацію для прийняття управлінського рішення; – повну інформацію про всі можливі альтернативи, ймовірності їх настання та їх наслідки; – раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; – прагнення максимізувати кінцевий результат	Прийняття формалізованих рішень в умовах визначеності
Поведінкова модель	Обмежена раціональність або досягнення задоволеності	Суб'єкт прийняття рішення не має: – повної вихідної інформації для прийняття управлінського рішення; – повної інформації про всі можливі альтернативи, ймовірності їх настання та їх наслідки; – здатності або можливості передбачати наслідки реалізації кожної альтернативи.	Прийняття рішень в умовах повної або часткової невизначеності
Ірраціональна модель	Ірраціональність	Рішення приймається без дослідження альтернатив.	

У реальних умовах можливо комбінаторне застосування базових напрямків вирішення ситуацій, що вимагає вироблення наукового підходу до проблеми вибору базових напрямків вирішення проблемних ситуацій на підприємстві.

Основним критерієм ефективності управлінського рішення є відношення ефекту, отриманого в результаті його реалізації і вираженого показником ступеня досягнення мети, до величини витрат на розробку і здійснення рішення [8, с. 110].

На сучасному етапі розвитку економіки українські підприємства орієнтовані на необхідність створення таких видів продукції та послуг, які відповідали б у повному обсязі поняттю «якість». «Якість – рівень, якому сукупність власних характеристик об'єкта (продукції, процесу або системи) задовольняє по треби» [10, с. 110].

Якість управлінського рішення – це ступінь відповідності сукупності параметрів рішення загальної стратегії розвитку підприємства і сформованої проблемної ситуації при загальній реальності його реалізації [9, с. 89]. Тобто поняття якості управлінських рішень можна розглядати як ізолювано від його реалізації. Оцінити якість управлінського рішення можливо лише за умови, коли воно, завдяки своїй адекватності, досягне поставленої мети. Слід зазначити, що не всі прийняті рішення реалізуються в задані терміни – за деякими даними їх питома вага в загальному числі прийнятих становить близько 30%.

Крім того, частина реалізованих рішень не дає очікуваного результату, тобто виявляється недостатньо ефективною. Невисоку ефективність управлінських рішень керівники пояснюють: погіршенням загальної економічної ситуації в країні (50% відповідей); дефіцитом фінансових ресурсів (17% відповідей); зниженням попиту на продукцію (17% відповідей); непристосованістю підприємств до роботи в швидкозмінливих умовах (8% відповідей) [12, с. 16].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Удосконалювання процесу прийняття управлінських рішень і відповідно підвищення якості прийнятих рішень досягається за рахунок використання наукового під-

ходу, моделей і методів прийняття рішень. Модель є представленням системи чи ідеї об'єкта. Керівнику необхідно використовувати моделі через складність організацій, неможливості проводити експерименти в реальному світі, необхідності передбачати майбутнє.

Таким чином, якість управлінських рішень є одним з основних чинників ефективності діяльності підприємств і залежить від великої кількості суб'єктивних та об'єктивних факторів, які вимагають розробки методів підготовки та прийняття управлінських рішень в умовах ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєсєдін М.О., Нагаєв В.М. Основи менеджменту: підручник. К., 2015.
2. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: підручник. К.: Кондор, 2012. 187 с.
3. Заєць Т.О. Становлення корпоративного управління в Україні. Економіка і держава. 2010. № 7 липень. С. 57–59.
4. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. Бізнес-Інформ. 2014. № 11. С. 290–294.
5. Касич А.О., Хімич І.Г. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Бізнес-Інформ. 2012. № 12. С. 55–59.
6. Орлів М.С., Бондаренко І.Г. Підготовка і прийняття управлінських рішень. 2013.
7. Кривобок К.В. Современные аспекты управления адаптационными процессами на предприятии. Учет и статистика: Научно-практический журнал. 2013. № 1(29). С. 24–30.
8. Менеджмент організацій: підручник. Колектив авторів за заг. ред. Л.І. Федупової. К.: Либідь, 2014. 448 с.
9. Пономаренко В.С., Мінухін С.В., Бєсєдовський О.М. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід: наукове видання. Х.: Вид. ХНЕУ, 2015. 240 с.
10. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень: навч. посібн. К.: Атіка, 2014. 240 с.
11. Харченко Т.О., Куфрик Р.Л. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка: Електронний журнал. № 11. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=5253>.
12. Хрущ Н.А., Корпан О.С., Желіховська М.В. Проблеми прийняття управлінських рішень в системі стратегічного управління підприємствами. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. С. 41–45.

Adamenko A.V.

*Master Chair of Management
Kyiv National University of Technologies and Design*

Harchenko T.O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management
Kyiv National University of Technologies and Design*

SUBMISSION OF MANAGEMENT SOLUTIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

In the article the questions of increase of efficiency of managerial decision-making in the management system of the enterprise. The diversity of forms and approaches to the implementation of the decision-making processes weekly repeats is a necessity for their systematization and selection of sets of methods that would be better solved specific problems in the existing conditions of time and resource constraints. As a result, the adoption of optimal management decisions at the enterprises to be undertaken with the application of scientific methods, reflecting the specifics of enterprises. In these conditions, to the forefront comes the problem of developing a holistic mechanism for making management management decisions at the company, which is based on the principles of the situational approach. The heads of the domestic enterprises the problem arises of the justification and choice of administrative decisions to adjust their activities to reflect changes occurring in the economic situation. The lack of adequate scientific methods of preparation and adoption of administrative decisions at the enterprises to eliminate the manifestations of problematic situations can lead to some very negative consequences as a result of change of conditions of functioning and development of enterprises.

УДК 334.75

Братута О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ» У ВІДНОСИНАХ ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ БУТТЯ

Стаття присвячена теоретичному питанню дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» у відносинах із зовнішнім середовищем у складі економічної сфери буття. Визначено, що відносини із зовнішнім середовищем цього явища обмежуються лише опосередкованими зв'язками із базисними мікроекономічними системами, які відіграють роль сформуючих елементів видових форм об'єднання підприємств. За таких обставин явище об'єднання підприємств, на відміну від підприємства, слід кваліфікувати не як суб'єкта господарювання, а лише як суб'єкта економічних відносин мікрорівня.

Ключові слова: методологічний аспект дослідження, поняття явища у відносинах із зовнішнім середовищем, об'єднання підприємств, мікрорівень економічної сфери буття, суб'єкт господарювання, суб'єкта економічних відносин мікрорівня.

Братута А.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ ЯВЛЕНИЯ «ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ» В ОТНОШЕНИЯХ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ В СОСТАВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ БЫТИЯ

Статья посвящена теоретическому вопросу исследования понятия явления «объединение предприятий» в отношениях с внешней средой. Определено, что отношения с внешней средой этого явления ограничиваются лишь опосредственными связями с базисными микроэкономическими системами, которые играют роль системоформирующих элементов видовых форм объединения предприятий. При таких обстоятельствах явление объединения предприятий, в отличие от предприятия, необходимо квалифицировать не как субъекта хозяйствования, а как субъекта экономических отношений микроуровня.

Ключевые слова: методологический аспект исследования, понятие явления в отношениях с внешней средой, объединение предприятий, микроуровень экономической сферы бытия, субъект хозяйствования, субъект экономических отношений микроуровня.

Bratuta O.G. RESEARCH NOTION OF THE PHENOMENON "UNITING OF ENTERPRISES" IN RELATION TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE COMPOSITION OF THE ECONOMIC SPHERE OF BEING

The article is devoted to the theoretical issue concerned the investigation of the concept of the «uniting of enterprises» phenomenon in relations with the environment in the composite of the economic sphere of being. It was established that relations of this phenomenon with the environment are limited only with indirect links with basic microeconomic systems that play the role of system-forming elements of the specific forms of the uniting of enterprises. Under such circumstances, the phenomenon of the uniting of enterprises, unlike the enterprise, shall be qualified not as a business entity, but as an object of micro-level economic relations.

Keywords: methodological aspect of research, notion of the phenomenon in relation to the external environment, uniting of enterprises, micro-level of the economic sphere of being, business entity, subject of economic relations of micro-level.

Постановка проблеми. Магістральний процес еволюції економічної сфери буття проявляється у змістовних і формальних змінах, що стосуються як економічних відносин на усіх її рівнях, так і суб'єктів цих відносин. Процес змін в економічних системах мікрорівня знайшов відображення у тому, що не тільки почали з'являтися нові видові форми у межах до того єдиного типу цих систем – підприємства, але виникли ще й нові типи, які, у свою чергу, мають власні видові форми, а також є альтернативними, щодо базового типу, способами організації ведення підприємницької діяльності. Однією з таких видових форм економічних систем мікрорівня є об'єднання підприємств. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Така ситуація обумовлена наступними основними причинами: обмеженим досвідом господарської практики у часі; методологічною неповнотою проведення дослідження й онтологічною невизначеністю зазначеного явища, а отже праксеологічною обмеженістю використання цього засобу забезпечення умов для здійснення підприємництва, а також ведення конкурентної боротьби підприємствами в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена у концепції «об'єднань підприємств» [1–7]. До провідних розробників згаданої концепції –

як з позиції масштабу, так і глибини дослідження проблеми виникнення нових господарюючих структур – можна віднести: Чепурду Л.М., Гиля О.О., Єгорову І.Т., Гаррета Б., Дюссожа П., Ганущак-Єфименко Л.М. У фокусі проведених досліджень знаходилися питання визначення згаданого явища як «предмету», частково як «процесу» та поза увагою – «у відносинах із зовнішнім середовищем». В результаті, а також унаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

Постановка завдання. Методологія теоретичного дослідження вимагає розкриття природи будь-якого явища у трьох аспектах – як предмету, процесу, у відносинах із зовнішнім середовищем. Автором цієї статті було досліджено перші два із зазначених аспектів, що дало підстави для подальшого вивчення відповідного явища у його відносинах із зовнішнім середовищем й є завданням цієї статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» у відносинах із зовнішнім середовищем у складі економічної сфери буття здійснювалося у відповідності із методологічними вимогами у двох площинах – логічній і системній.

Щодо першої із них передбачається визначити поняття явищ зовнішнього середовища, які до поняття зазначеного явища перебувають у зв'язку:

– за змістом поняття як: загальні; безвідносні або співвідносні; порівнювані або не порівнювані;

– за обсягом поняття як: сумісні або несумісні; підпорядковані або співпорядковані.

Крім того, слід врахувати та наголосити, що поняття явищ зовнішнього середовища стосовно об'єднання підприємств можуть перебувати у відношенні як тотожні або перехресні.

Щодо системної площини дослідження вище зазначеної онтологічної проблеми слід виділити таку низку питань, які потребують вирішення:

1) окреслити межі та визначити сутність економічного середовища, як певної системи, у просторі якої функціонує таке явище, як об'єднання підприємств;

2) охарактеризувати структуру зазначеної системи;

3) визначити форми та характер взаємодії між об'єднанням підприємств й іншими елементами цієї системи.

Підставами для дослідження логічної площини відповідних відносин поняття явища «об'єднання підприємств» із поняттями явищ, які формують систему зовнішнього середовища, мають бути загальні ознаки досліджуваного поняття як предмету, зокрема, що зазначене явище належить до:

а) економічних систем мікрорівня; економічних систем сумативного типу;

б) відповідна система має ознаки організаційної структури;

в) зазначена організаційна структура: забезпечує підприємствам, що належать до її складу, можливість здійснення господарської діяльності підприємницького типу; належить до складу суб'єктів економічних відносин і не здатна здійснювати господарську діяльність.

Як уже зазначалося вище, в економічній літературі питанню відносин відповідного явища із зовнішнім середовищем практично не приділялося уваги. Одна з основних причин такого становища пов'язана із неадекватним нинішньому етапу еволюції економічної сфери буття методологічним забезпеченням проведення згаданих досліджень. У першу чергу, це стосується таких його складових елементів, як:

– передпосилкового знання на філософському (загальнонауковому) рівні пізнання. Переважна більшість дослідників свідомо чи традиційно знаходиться на позиціях позитивізму;

– передпосилкового знання на конкретно-науковому рівні пізнання та відповідного йому категоріального базису. Загалом такий елемент економічного світогляду, як світорозуміння переважної більшості дослідників щодо економічних відносин на мікрорівні знаходиться та базується на дещо застарілих положеннях неокласичної школи, які були доповнені та дещо модернізовані положеннями теорії фірми неінституціональної школи щодо типів і дії господарського механізму на нанорівні.

За таких обставин увага науковців фокусувалася й акцентується на дослідженні істотних ознак нових сучасних економічних явищ, які виникають на мікрорівні економічної сфери буття. При цьому узагальнююче знання щодо їх сукупності здійснювалося на формальних підставах компілятивним способом, що власне характерно для наукових досліджень, де привалює використання символічної форми логіки. Зазначена форма логіки є одним з основних елементів системи методологічного забезпечення вище згаданих концепцій. Як наслідок, питання відношення між загальним й одиничними поняттями відповідних явищ, як правило, не включалися до проблемної сфери досліджень, що пояснює наявність значної кількості онтологічних хиб і логічних помилок, а

також змістовних суперечностей між окремими теоретичними положеннями цих концепцій.

Сучасна домінуюча економічна парадигма «Main stream» визначає поняття «підприємство» та «домашнє господарство» як два наявних базисних єдиних види суб'єктів економічних відносин на мікрорівні. При цьому особливість першого із них полягає у тому, що відповідне явище кваліфікується ще й як суб'єкт господарської діяльності, причетний до виникнення, диференціації й існування нових господарських форм на сучасному етапі еволюції економічної сфери буття. Відповідні положення були осучаснені через уведення нових альтернативних понять загального типу, які у своєму обсязі охоплюють новоутворені форми господарюючих структур або як: «корпоративних структур»; «підприємницьких структур»; «об'єднань підприємств» («комерційних альянсів»).

Поняття зазначених явищ використовуються представниками різних концепцій як загальні щодо понять зазначених нових господарських форм на мікрорівні як одиничних. Незаперечним фактом є наявність як спільних, так і відмінних ознак між відповідними явищами. У той же час встановлення відношення між поняттями згаданих явищ, а також визначення загальних понять явищ щодо видових форм не може обмежуватися використанням лише такого методологічного засобу як порівняльний аналіз. Арсенал засобів проведення дослідження у зазначеному питанні має бути доповнений ще й такими засобами аналізу, як категоріальний і системний аналіз. Слід додати, що у сучасній практиці проведення теоретичних досліджень у сфері дисциплін Економічної науки, як правило, не використовується категоріальний аналіз, що негативно позначається на прирості й якості наукового економічного знання, зокрема його істинності, системності та глобальності. Унаслідок цього наукова картина економічного світу на мікрорівні як адекватне відображення його реального буття є онтологічно поверховою та неповною, метафізичною й описовою.

Зокрема, наукова картина економічного світу на мікрорівні, що була сформована представниками неокласичної школи, передбачає наявність лише трьох видів економічних систем: мікроекономічної, що охоплює суб'єктів господарських відносин мікрорівня; двох базових її підсистем: підприємства та домашнього господарства, взаємодія між якими у межах зазначеного економічного простору забезпечується завдяки двом формам господарського механізму ринкового типу – ринку економічних ресурсів і ринку економічних благ.

Якщо економічний простір, у межах якого відбувається взаємодія підприємств і домашніх господарств, належить до систем сумативного типу, то підприємство та домашнє господарство – цілісного типу. Функціонування відповідних підсистем зумовлено наявністю у кожного із них власних специфічних, тобто відмінних від контрагента, економічного інтересу та мотиву, що дає підстави кваліфікувати і підприємство, і домашнє господарство одночасно як суб'єктів економічних відносин, а підприємство, ще й додатково, як суб'єкта господарської діяльності. Виникнення та функціонування обох суб'єктів зумовлено дією процесу суспільного поділу праці. Маючи спільні та відмінні ознаки, вони, поряд із цим, один щодо одного виступають елементами зовнішнього середовища.

Наведений вище опис основних характеристик наукової картини економічного світу на мікрорівні, дає підстави для логічної кваліфікації понять базових елементів мікроекономічної системи таким чином:

а) унаслідок того, що поняття «підприємство» та «домашнє господарство» є відмінними за своєю суттю, їх слід визначити як непорівнювані поняття;

б) те, що виникнення зазначених явищ обумовлено одним і тим же видом процесу еволюції економічної сфери буття, а їх діяльність забезпечується через їх взаємодію на основі ринкового механізму, дає підстави включити їх до групи співвідносних понять.

Схематично логічні та системні зв'язки між зазначеними явищами мікрорівня проілюстровані на рисунку 1.

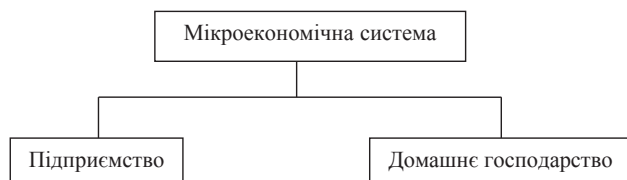


Рис. 1. Класифікація економічних систем мікрорівня у відповідності із положеннями неокласичної школи

Крім того, щодо понять відповідних явищ достатніми елементами зовнішнього середовища, а отже співвідносними стосовно них поняттями виступають такі економічні явища, як «ринковий механізм» і форма взаємодії як між зазначеними суб'єктами, так і у межах однорідних груп одиничних понять, що кожний із них утворює, – «конкуренція».

У той же час, як показав аналіз, на мікрорівні сучасної економічної сфери буття можна виділити наявність таких форм економічної системи, як: економічних систем як суб'єктів економічних відносин і господарської діяльності; економічних систем лише як суб'єктів економічних відносин, що виконують функцію інфраструктурних елементів у складі економічних систем більш високого рівня; економічних систем, елементи яких пов'язані лише відносинами власності на капітал; економічних систем комерційного типу; економічних систем підприємницького типу; економічних систем цілісного типу; економічних систем сумативного типу; економічних систем з ознаками організаційної структури; економічних систем без ознак організаційної структури; економічних систем, функціонування яких зумовлено власним економічним інтересом і мотивом; економічних систем, функціонування яких зумовлено власним економічним інтересом і мотивом елементів, що належать до їх складу. При цьому слід зазначити, що науковцями не визначені та не встановлені як зміст понять відповідних явищ, так і характер відношення між ними.

Представлені вище види економічних систем мікрорівня поєднують у собі дві спільні ознаки: середовищем (економічним простором) їх функціонування є мікрорівень економічної сфери буття; роль їх формуючого елементу відіграють у кожному конкретному випадку одна із двох базових економічних систем мікрорівня – або підприємство або домашнє господарство.

На підставі вище зазначеного, щодо понять відповідних систем можна виділити підпорядковуюче поняття явища економічної сфери буття на сучасному історичному етапі її еволюції – економічна система мікрорівня (мікроекономічна система). Окрім того, що згадані системи перебувають у логічному відношенні як підпорядковуюче (родове) та підпорядковані (видові) поняття, між цими явищами

існує відношення системного характеру – як цілим і його частинами. У зв'язку із цим слід наголосити, що мікроекономічна система має власні характерні ознаки: належить до систем сумативного типу; не має ознак організаційної структури. Сутнісною властивістю, що забезпечує її буття як окремого явища, а отже відрізняє від власних елементів, є її глобальний характер, тобто вона просторово охоплює усе мікроекономічне середовище.

Наявність логічного та системного відношення між такими явищами як мікроекономічна система та її видовими формами дозволяє кваліфікувати їх поняття як загальне й одиничні. Те, що поняття «мікроекономічна система» належить до класу загальних понять, обумовлює співвідношення між його змістом й обсягом, яке регулюється логічним законом зворотного відношення [8, с. 31]. Отже, для відповідного поняття характерні гранично бідний зміст і гранично широкий обсяг, що відповідним чином позначається на змісті його дефініції. Враховуючи вище зазначене, поняття «мікроекономічна система» слід визначити як тип економічної системи, що охоплює функціонування сукупності економічних суб'єктів на мікрорівні економічної сфери буття.

Стосовно обсягу поняття відповідного явища можна стверджувати, що він є значно більшим а ніж це передбачено у вище представлених положеннях неокласичної школи. У той же час, враховуючи сутнісну відмінність між зазначеними групами елементів мікроекономічної системи, де одні відіграють роль базових як системоутворюючих щодо інших, а останні є похідними від цих засадних щодо них, обсяг поняття відповідного явища можна розділити на дві групи: базисні (системоутворюючі) елементи (підсистеми), до яких належать домашнє господарство та підприємство; складені – сучасні нові видові форми мікроекономічної системи. Таким чином, можна виділити дві родові форми мікроекономічної системи: базисна мікроекономічна система, видові форми якої мають три спільні ознаки – приналежність до систем цілісного типу, властивості організаційної структури та системоутворення; складена мікроекономічна система, типові форми якої, на відміну від попередньої, мають лише одну спільну ознаку – приналежність до систем сумативного типу.

Стосовно сукупності сучасних нових видових форм мікроекономічної системи слід відмітити, що відповідні явища мають як спільні, так і відмінні ознаки, на підставі яких доцільно здійснити їх багаторівневе групування. Методологічний принцип, який доцільно застосувати у процесі класифікації полягає у тому, щоб виділити сутнісну ознаку, за якою поняття груп відповідних явищ можна кваліфікувати як несумісні. Такою класифікаційною ознакою слід визнати певний вид економічних відносин між підприємствами, що утворюють окремі типи складених мікроекономічних систем, зокрема такі: кооперування; власності на капітал; конкуренції; співробітництва.

Відносини кооперування, як відомо, виникають між підприємствами різної галузевої спеціалізації, які до того ж є технологічно спорідненими щодо виготовлення кінцевої продукції (послуги). Відповідні відносини відбуваються у межах такої фази економічного процесу, як обмін і стосуються економічних благ виробничого призначення. Залежно від ролі контрагента (продавець або покупець) відносини кооперування формалізуються у такому виді господарської діяльності підприємства як комерційна, зокрема у формі матеріально-технічного забезпе-

чення або збутовій діяльності. На підставі наведених положень, пропонується застосувати для ідентифікації цього типу складених мікроекономічних систем термін «складена мікроекономічна система комерційного типу» або її скорочений варіант – «комерційна система мікрорівня». У межах цієї системи між підприємствами виникають економічні зв'язки лише вертикального рівня (за технологічним ланцюгом виготовлення кінцевої продукції), а тому відповідний тип мікроекономічних систем не потребує групування за видовими формами. Роль формуючого елементу виконує така базова форма мікроекономічної системи як підприємство. Крім того, до змістовних ознак поняття цього типу складених мікроекономічних систем слід віднести те, що вона не має ознак організаційної структури.

На підставі вище зазначеного, дефініцію поняття «складена мікроекономічна система комерційного типу» можна сформулювати наступним чином – це окрема типова форма складеної мікроекономічної системи, що утворюється підприємства унаслідок виникнення між ними відносин кооперування.

Відносини власності на капітал виникають між сукупністю підприємств та їх засновниками або групою засновників, у ролі яких виступає інший базовий елемент мікроекономічної системи – домашнє господарство. Згадані відносини, а також процес функціонування підприємств, що належать до складу відповідної системи, не мають безпосереднього відношення до таких фаз економічного процесу, як виробництво та збут. Вони виникають у таких його фазах як розподіл і перерозподіл, тому що головною метою утворення відповідної системи (її місією) є забезпечення максимальної доходності від наявного у власності засновників такого фінансово-економічного ресурсу, як капітал. При цьому відносини між підприємствами відповідної системи мають другорядне значення. З урахуванням наведених положень для ідентифікації цього типу мікроекономічної системи доцільно використати такий термін як «господарська група». Слід додати, що між підприємствами групи можуть виникати декілька форм господарського зв'язку: горизонтальний, вертикальний або диверсифікаційний, що, у свою чергу, обумовлює можливість існування відповідних видів форм цього типу складеної мікроекономічної системи: господарська група горизонтального виду; господарська група вертикального виду; господарська група конгломеративного виду. Крім того, до змістовних ознак поняття цього типу складених мікроекономічних систем, як і для попереднього, слід віднести те, що вона не має ознак організаційної структури. На підставі вище наведених положень, дефініцію поняття «господарська група» можна сформулювати наступним чином – це окрема типова форма складеної мікроекономічної системи у складі певної сукупності підприємств, що утворюється домашніми господарствами унаслідок виникнення між ними відносин власності на капітал.

Між підприємствами у процесі їх господарської діяльності можуть виникати не тільки коопераційні відносини, що реалізуються через певний вид цієї діяльності, але й такі, які визначають певний її тип, зокрема у формі підприємництва. Зазначені відносини мають альтернативні форми – конкуренція або співробітництво. При цьому слід зазначити, що виникнення останньої форми обумовлено вище згаданими особливостями ведення конкурентної боротьби на сучасному історичному етапі еволюції економічної сфери буття, а це дає підставу стверджувати, що поняття «конкуренція» є співвідносним до поняття «співробітництво».

Основна відмінність між зазначеними формами відносин полягає у тому, що конкуренція безпосередньо впливає на вибір господарюючим суб'єктом підприємництва як форми власного буття, а співробітництво – опосередковано, створюючи організаційні умови для забезпечення реалізації відповідного вибору. У будь-якому випадку унаслідок зазначених форм економічних відносин виникає окремий тип складеної мікроекономічної системи, метою функціонування якої є забезпечення можливості здійснення підприємствами господарської діяльності на засадах підприємництва. Роль формуючого елементу у складі цього типу складених мікроекономічних систем відіграє підприємство або група підприємств, при цьому на відміну від попередніх типів особливість її функціонування визначається «капітал-функцією», а не «капітал-власністю». З урахуванням наведених положень для ідентифікації цього типу мікроекономічної системи доцільно використати такий термін як «мікроекономічна система підприємництва». Як уже зазначалося вище, відповідний тип складеної мікроекономічної системи може бути диференційований за класами, а останні за видовими формами. За результатами аналізу альтернативних концепцій господарюючих організаційних структур вдалося встановити наявність і виокремити такі типи мікроекономічних систем підприємництва, як: холдинг, мікроекономічна система підприємництва на основі спільного підприємства, мікроекономічна система підприємництва на основі некомерційної організації й об'єднання підприємств. Диференціація за класами цього типу складеної мікроекономічної системи пов'язано із наявністю альтернативних способів створення певних умов, що забезпечують підприємствам, які входять до складу окремих видових форм зазначеної системи, можливість здійснювати підприємницьку діяльність. Слід зауважити, що об'єднання підприємств, на відміну від інших зазначених форм, разом із підприємством, що є однією із видових форм базисної мікроекономічної системи, мають ознаки організаційної структури, а тому утворюють окрему групу мікроекономічних систем, поняття яких є співвідносними, але непорівнюваними, – організаційних структур підприємництва.

На підставі вище наведених положень, дефініцію поняття «мікроекономічна система підприємництва» можна сформулювати наступним чином – це окрема типова форма складеної мікроекономічної системи у складі певної сукупності підприємств, що утворюється останніми, для забезпечення їм можливості здійснювати господарську діяльність підприємницького типу.

Схематично взаємозв'язки між мікроекономічною системою та її родовими, типовими та видовими формами представлено на рисунку 2.

Представлена вище доповнена й осучаснена наукова картина економічного світу на мікрорівні економічної сфери буття дає можливість, разом із визначеннями поняття «об'єднання підприємств», як предмету, так і процесу, охарактеризувати відповідне явище стосовно його відносин із зовнішнім середовищем його функціонування.

Зокрема, дослідження зазначеної проблеми у логічній площині виявило наявність відповідних зв'язків між поняттям цього явища та поняттями таких явищ економічної сфери буття мікрорівня як: мікроекономічна система; складена мікроекономічна система; мікроекономічна система підприємництва; холдинг; мікроекономічна система на основі спільного підприємства; мікроекономічна система на основі некомерційної організації; підприємство; видові форми об'єднання підприємств; інші еконо-

мічні системи мікрорівня; конкуренція; співробітництво; підприємництво; процес об'єднання.

Співвідносними, тобто такими що обумовлюють буття поняття явища «об'єднання підприємств», слід кваліфікувати поняття таких явищ:

1) мікроекономічна система – як безпосереднє середовище функціонування відповідного явища;

2) складена мікроекономічна система – як окремий тип мікроекономічної системи, особливість якого полягає у тому, що він акумулює певних способів утворення різновидів відповідної системи на основі базисних систем;

3) підприємство – як економічна субстанція (системо-формуючий елемент) утворення об'єднання підприємств;

4) мікроекономічна система підприємництва – як окремий клас складеної мікроекономічної системи, особливість якого полягає у тому, що він акумулює сукупність альтернативних інфраструктурних засобів забезпечення умов здійснення господарючим суб'єктом забезпечення умов здійснення підприємницької діяльності;

5) конкуренція – як один з інституційних чинників, що спонукають підприємство до вибору підприємницького типу здійснення його господарського буття;

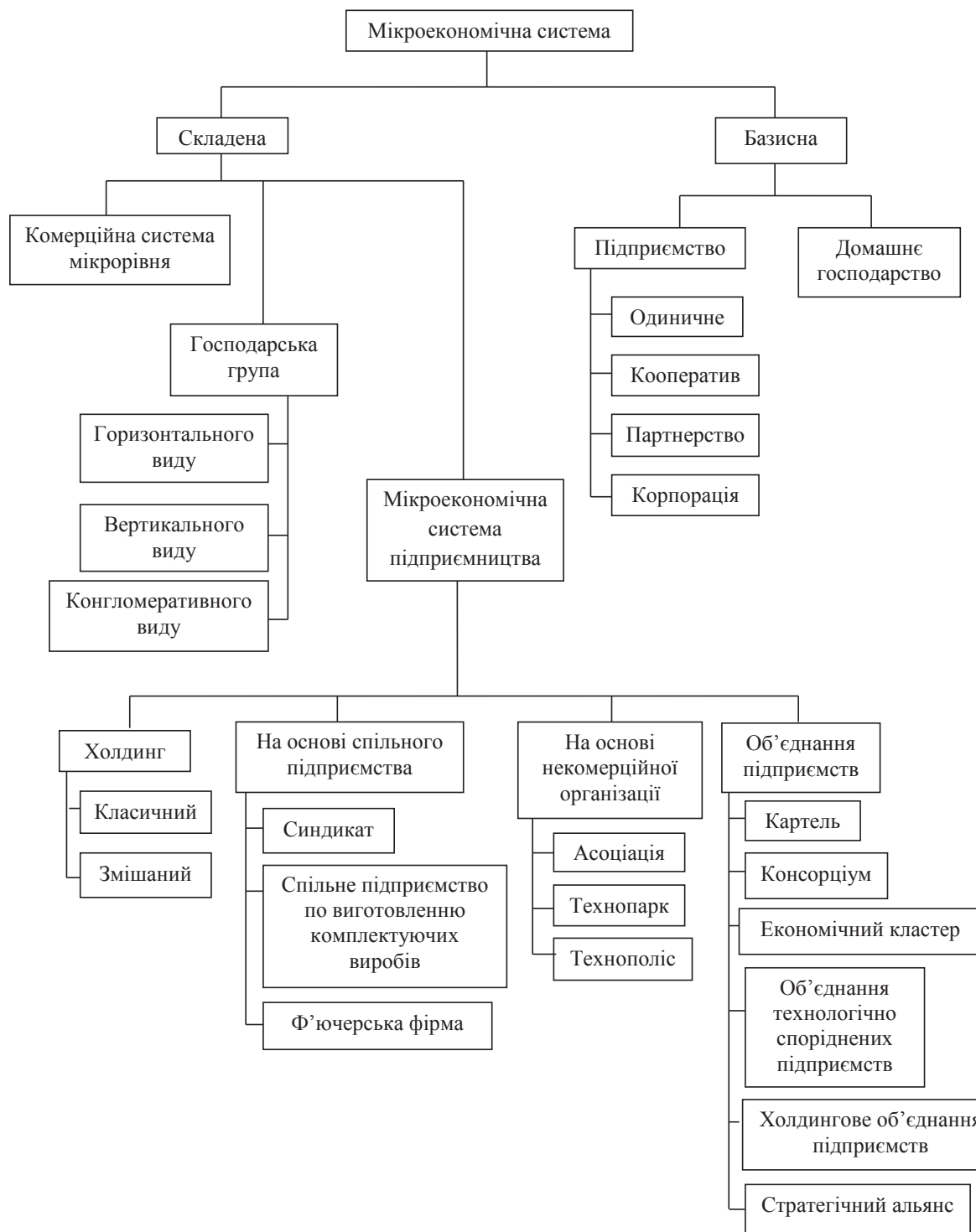


Рис. 2. Класифікація економічних систем мікрорівня

6) співробітництво – як один з інституційних чинників, що спонукають підприємство до вибору та застосування певного, економічно доцільного, інфраструктурного засобу забезпечення необхідних умов для здійснення підприємницької діяльності;

7) підприємництво – як один з інституційних чинників, що забезпечує виникнення та функціонування об'єднання підприємств;

8) процес об'єднання – як еволюційний чинник, що забезпечує виникнення відповідного явища.

Поняття усіх інших явищ мікрорівня, представлених на рисунку 2, за своїм змістом щодо поняття явища «об'єднання підприємств» перебувають у відношенні як безвідносні.

До загальних, стосовно поняття «об'єднання підприємств» і залежно від рівня абстрактності їх змісту, слід віднести поняття таких явищ мікрорівня, як:

а) мікроекономічна система – об'єднує така спільна ознака як приналежність до економічних систем мікрорівня;

б) складена мікроекономічна система – окрім вище означеної поєднують ще й такі, як: утворені на основі підприємства; належать до систем сумативного типу;

с) мікроекономічна система підприємництва – окрім трьох вище означених, ще й така як властивість щодо забезпечення опосередковано необхідних умов для здійснення підприємствами господарської діяльності підприємницького типу.

Порівнюваними щодо поняття «об'єднання підприємств» слід віднести поняття таких явищ мікрорівня як:

– холдинг, мікроекономічна система на основі спільного підприємства, мікроекономічна система на основі некомерційної організації. Підставою для такого висновку є те, що зазначені явища належать до інфраструктурних засобів забезпечення підприємствами, які належать до складу згаданих мікроекономічних систем, необхідних умов для можливості здійснення останніми господарської діяльності підприємницького типу;

– підприємство. Підставами для такого висновку є те, що зазначена базисна мікроекономічна система разом з об'єднанням підприємств має такі спільні ознаки: організаційної структури; їх буття пов'язано із господарською діяльністю підприємницького типу.

Поняття усіх інших економічних систем мікрорівня, представлених на рисунку 2, слід кваліфікувати як непорівнювані стосовно поняття «об'єднання підприємств», тому що за їх змістом вони не мають спільних ознак із поняттям відповідного явища.

Необхідно наголосити, що поняття явища «об'єднання підприємств» має специфічний обсяг, який є абсолютно відмінним від інших економічних систем мікрорівня, зокрема тих, що належать до мікроекономічних систем підприємницького типу. Ця особливість дає підстави кваліфікувати поняття усіх інших явищ мікрорівня щодо зазначеного як несумісні.

Як видно із рисунку 2, поняття «об'єднання підприємств» належить до обсягу цілої низки понять, зокрема: «мікроекономічна система підприємництва», яка, у свою чергу, – до поняття «складена мікроекономічна система», а остання – до поняття «мікроекономічна система». На підставі представленної залежності, поняття «об'єднання підприємств» слід кваліфікувати як підпорядковане щодо вище наведених понять економічних явищ мікрорівня за ієрархією рівня загальності (абстрактності) їх змісту.

На останок, у вирішенні зазначеного питання слід додати, що між поняттями явищ, які разом із об'єднанням підприємств формують обсяг поняття

«мікроекономічна система підприємництва» (рис. 2), унаслідок цієї обставини, існують відношення співпорядкування. Поряд із цим, враховуючи те, що відповідні системи виконують роль альтернативних засобів забезпечення необхідних умов здійснення підприємствами господарської діяльності підприємницького типу і при цьому не заперечують наявності одне одного, але і не виступають співвідносними одне до одного, поняття відповідних явищ щодо поняття «об'єднання підприємств» необхідно кваліфікувати як «нейтрально співпорядковані» [8, с. 37].

Теоретичні результати отримані при дослідженні проблеми поняття явища «об'єднання підприємств», у частині його відносин із зовнішнім середовищем його буття, у логічній площині є необхідною підставою для проведення завершального етапу – проведення дослідження зазначеної проблеми у системній площині. За результатами цього дослідження можна зробити наступні висновки:

1) середовищем функціонування об'єднання підприємств є мікрорівень економічної сфери буття;

2) зазначене середовище має ознаки економічної системи, зокрема: власну структуру, механізм взаємодії між її елементами;

3) сутнісними ознаками зазначеної системи є те, що вона належить за:

а) своєю структурою – до складних систем;

б) масштабом охоплення економічних відносин мікрорівня – глобальних систем;

4) об'єднання підприємств, як і його видові форми, належить до такої структурної частини мікроекономічної системи, як компоненти.

Економічні відносини на мікрорівні виникають між суб'єктами господарської діяльності, до яких належать лише мікроекономічні системи базисного типу, безпосередньо або опосередковано, через сформовані на основі підприємств і домашніх господарств мікроекономічні системи складеного типу. Таким чином, у структурі мікроекономічної системи наявні дві підсистеми, які, з урахуванням характеру взаємозалежності між ними, доцільно кваліфікувати такими термінами як систеформуюча та похідна. Якщо систеформуюча підсистема має однорівневу структуру, то похідна – багаторівневу. Зокрема, похідна підсистема включає компоненти трьох рівнів: 1) видові форми складеної мікроекономічної системи; 2) видові форми таких компонентів першого рівня, як господарська група та мікроекономічна система підприємництва; 3) видові форми типів мікроекономічної системи підприємництва, у тому числі об'єднання підприємств.

До такої групи частин структури мікроекономічної системи, як компоненти належать видові форми її базисної підсистеми – підприємство і домашнє господарство. Наявність у структурі мікроекономічної системи усіх структурних частин дає підстави кваліфікувати її як систему складного типу. У свою чергу, сукупність та різноманіття зазначених економічних систем мікрорівня, що перебувають у єдиному середовищі, а також наявність певних типів господарського механізму, які забезпечують їх взаємодію та функціонування, є свідченням того, що середовище їх буття має ознаки не тільки складної, а ще й глобальної економічної системи.

Об'єднання підприємств є структурною частиною мікроекономічної системи, зокрема належить до компонентів третього рівня. Як і компоненти будь-якого рівня зазначеної системи, об'єднання підприємств відіграє роль пасивних структурних частин, тому що не належить до системоформуючих, а отже має відношення до мікроекономічної системи лише як одна із

складових структурних одиниць. Відносини із зовнішнім середовищем цього явища обмежуються лише опосередкованими зв'язками із базисними мікроекономічними системами, що відіграють роль системоформуючих елементів видових форм об'єднання підприємств.

Вище зазначене дає підстави кваліфікувати явище об'єднання підприємств, на відміну від підприємства, лише як суб'єкта економічних відносин мікрорівня.

Висновки з проведеного дослідження. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена у концепції «об'єднань підприємств». Унаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії. Явище об'єднання підприємств досліджено у відносинах цього явища із зовнішнім середовищем. Зокрема, визначено, що: відносини із зовнішнім середовищем цього явища обмежуються лише опосередкованими зв'язками із базисними мікроекономічними системами, що відіграють роль системоформуючих елементів видових форм об'єднання

підприємств. За таких обставин явище об'єднання підприємств, на відміну від підприємства, слід кваліфікувати не як суб'єкта господарювання, а лише як суб'єкта економічних відносин мікрорівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гиль О.О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посібник: О.О. Гиль, Л.О. Гришина, П.М. Карась. Львів: Вид. «Новий світ-2000», 2009. 248 с.
2. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посіб.: під заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
3. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
4. Какаева А.Е. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием: учебное пособие / А.Е. Какаева, Е.Н. Дуненкова. М.: Дело, 2010. 176 с.
5. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Вид. «Новий світ-2000», 2009. 331 с.
6. Ганущак-Сфіменко Л.М., Скоморохов М.О. Концептуальні підходи до обґрунтування інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 111–117.
7. Литвиненко Н.О. Особливості утворення груп взаємопов'язаних підприємств в Україні та управління ними. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 794. С. 37–44.
8. Тофтул М.Г. Логіка: посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 368 с. (Альма-матер).

Bratuta O.G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student of the Department of Economics
Industry and Production Organization
Ukrainian State Chemical Technology University*

RESEARCH NOTION OF THE PHENOMENON "UNITING OF ENTERPRISES" IN RELATION TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT IN THE COMPOSITION OF THE ECONOMIC SPHERE OF BEING

The main process of the economic sphere of being evolution is manifested in the meaningful and formal changes that concern both economic relations at all its levels and the subjects of these relations. The process of changes in the economic systems at micro-level was reflected in the fact that not only new forms began to appear within the framework of only type of these systems – an enterprise – but also there appeared new types, which, in turn, have their own forms and are alternative in relation to the basic type, the ways of organization of business activity. One of such forms of economic systems at micro-level is the uniting of enterprises. The uniting of enterprises can be considered to be a relatively new phenomenon at the present stage of the economic sphere of being. The utilization of this organizational form of entrepreneurial activity among business entities has not yet become widespread worldwide as well as in the territory of Ukraine. This situation is due to the following basic reasons, namely: limited experience of economic practice in time; the ontological uncertainty of this phenomenon, and, hence, praxeological limitations of the use of this means of ensuring the conditions for entrepreneurship, as well as the of the competitive struggle between enterprises in modern economic conditions.

An attempt to investigate the economic nature of this phenomenon is exercised through the concept of «uniting of enterprises».

The issues of giving a definition to the abovementioned phenomenon as a «subject», partly as a «process», and, beyond attention, «in relation with the environment» was in the focus of the conducted research. As a consequence, and as a result of a number of ontological errors, the developers of this concept failed to solve the mentioned problem, and therefore the corresponding set of knowledge did not become an elaborate theory.

Methodology of theoretical research requires to reveal the nature of any phenomenon in three aspects – as an object, as a process, and in relations with the environment.

The author of this article investigated the first two of the aspects above, which gave rise to further study of the phenomenon in its relations with the environment and this became the task of this article.

The phenomenon of the uniting of enterprises was investigated in its relations with the environment. The investigation of the concept of «uniting of enterprises» phenomenon in relations with the environment within the economic sphere of being was carried out in accordance with the methodological requirements in two planes – logical and systemic ones. The following facts were established, namely: relations of this phenomenon with the environment are limited only with indirect links with the basic microeconomic systems that play the role of system-forming elements of the specific forms of the uniting of enterprises. Under such circumstances, the phenomenon of the uniting of enterprises, unlike the enterprise, shall be qualified not as a business entity, but as of the subject of micro-level economic relations.

УДК 658.336:331.108.45

Гавренкова В.В.

здобувач

Херсонського державного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ І РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена дослідженню категоріального апарату в галузі забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства. Досліджено термінологію, яка використовується для позначення розвитку людських ресурсів на підприємстві – професійне навчання, професійний розвиток, підвищення кваліфікації тощо. Виявлено, що категоріальний апарат в українських наукових дослідженнях та офіційних документах відрізняється від того, який прийнято використовувати на міжнародному рівні. Обґрунтовано доцільність використання поняття «навчання і розвиток» для позначення якісної трансформації людських ресурсів підприємства. Досліджено співвідношення і особливі риси понять «навчання персоналу» і «розвиток персоналу». Виявлено переваги і ризики інвестування у навчання і розвиток персоналу підприємства для всіх стейкхолдерів: співробітників підприємства, власників підприємства, регіону, країни і світової економіки в цілому. Виявлено специфічні тенденції у фінансуванні програм навчання і розвитку, які виявляють залежність бюджету навчання від розміру підприємства. Надано поняття якості навчання і розвитку персоналу підприємства. Процес забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства розглянуто з точки зору базових постулатів менеджменту якості. Орієнтуючись на характеристики якості послуг, визначено основні параметри забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства. Досліджено принципи управління якістю навчання і розвитку персоналу підприємства.

Ключові слова: персонал підприємства, навчання і розвиток персоналу, освіта протягом життя, якість, менеджмент якості, параметри якості професійного навчання.

Гавренкова В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена исследованию категориального аппарата в области обеспечения качества обучения и развития персонала предприятия. Исследована терминология, которая используется для обозначения развития человеческих ресурсов на предприятии – профессиональное обучение, профессиональное развитие, повышение квалификации и т.п. Выведено, что категориальный аппарат в украинских научных исследованиях и официальных документах отличается от того, который принято использовать на международном уровне. Обоснована целесообразность использования понятия «обучение и развитие» для обозначения качественной трансформации человеческих ресурсов предприятия. Исследовано соотношение и особые черты понятий «обучение персонала» и «развитие персонала». Выявлены преимущества и риски инвестирования в обучение и развитие персонала предприятия для всех стейкхолдеров: сотрудников предприятия, собственников предприятия, региона, страны и мировой экономики в целом. Выявлены специфические тенденции в финансировании программ обучения и развития, которые выявляют зависимость бюджета обучения от размера предприятия. Определено понятие качества обучения и развития персонала предприятия. Процесс обеспечения качества обучения и развития персонала предприятия рассмотрен с точки зрения базовых постулатов менеджмента качества. Ориентируясь на характеристики качества услуг, определены основные параметры качества обучения и развития персонала предприятия. Исследованы принципы управления качеством обучения и развития персонала предприятия.

Ключевые слова: персонал предприятия, обучение и развитие персонала, образование в течение жизни, качество, менеджмент качества, параметры качества профессионального обучения.

Havrenkova V.V. CONCEPTUAL BASES FOR PROVIDING THE QUALITY OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE'S PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the study of the categorical apparatus in the field of providing the quality of training and development of the enterprise's personnel. The terminology used to denote the development of human resources in the enterprise is researched – vocational training, professional development, increasing of qualification, etc. It is revealed that the categorical apparatus in Ukrainian scientific research and official documents differs from that which is commonly used at the international level. The expediency of using the concept of "learning and development" to denote the qualitative transformation of the human resources of an enterprise has been substantiated. The correlation and special features of the concepts "personnel training" and "personnel development" are investigated. The advantages and risks of investing in the training and development of the company's personnel for all stakeholders: employees of the enterprise, owners of the enterprise, region, country and the world economy as a whole are revealed. Identified specific trends in the financing of training and development programs⁴ these trends reveal the dependence of the training budget on the size of the enterprise. The notion of the quality of training and development of the enterprise's personnel is defined. The process of providing the quality of training and development of the enterprise's personnel is reviewed from the point of view of basic quality management postulates. Focusing on the characteristics of the quality of services, the main parameters of the quality of training and development of enterprise's personnel are defined. The principles of quality management in the field of training and development are researched.

Keywords: enterprise's personnel, personnel training and development, lifelong learning, quality, quality management, parameters of vocational training quality.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економіки знань людський фактор стає критично важливим чинником розвитку світового суспільства. Гуманізація, процеси формування, розвитку і нарощування людського капіталу залишаються ключовими аспектами зростання на всіх рівнях економіки. В свою чергу, неминучі і перманентні зміни бізнес-середовища, викликані трансформацією способів

виробництва, техніки і технологій, призводять до необхідності відповідної якісної трансформації людського капіталу та розвитку трудового потенціалу персоналу сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професійний розвиток персоналу підприємств на сьогоднішній день актуалізується в рамках Концепції «навчання протягом життя» (Life-long learning, LLL)

[1], яка є визнаною на міжнародному рівні. На національному рівні важливість навчання і розвитку персоналу підприємств визнається Законом України «Про професійний розвиток» [2]. Наукові здобутки в галузі навчання і розвитку персоналу також є вагомими. Зокрема, європейські дослідники [3] багато уваги приділяють вивченню компетентнісних основ навчання і розвитку персоналу підприємств різних галузей. Серед вітчизняних вчених, які досліджують цю проблематику можна відзначити О. Бондаренко, О. Грішнову, О. Момот та багатьох інших. Праці зазначених науковців присвячені змісту, методам, перевагам навчання і розвитку персоналу та окремим аспектам їхнього фінансування. Проблеми забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства розглядаються у працях О. Захарової [4]. Зокрема, нею запропоновано принципи забезпечення якості професійного навчання. Натомість, останні дослідження і публікації не в повній мірі містять надбання щодо характеристик якості навчання і розвитку персоналу, в них спостерігається недостатній зв'язок управління персоналом з менеджментом якості.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні концептуальних аспектів якості навчання і розвитку персоналу, визначення її параметрів та елементів бізнес-процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи наукові здобутки вищезазначених вчених, можемо зробити припущення про те, що категоріальний апарат сучасного поняття «навчання і розвитку персоналу» формувався під впливом різних економічних, філософських, психологічних, соціальних, культурологічних і освітніх концепцій. З метою надання сучасного трактування поняття «навчання і розвитку персоналу» звернемося до аналізу базових філософських категорій «розвиток» і «навчання». Так, філософська сутність поняття розвитку полягає у здійсненні незворотних, спрямованих, законодаірних змін систем, в якості яких можуть виступати як матеріальні, так й ідеальні об'єкти, у тому числі, особистість людини. Ці зміни можуть проявлятися у таких формах, як: збільшення складності системи; удосконалення структури системи; збільшення внутрішніх ресурсів системи; якісні зміни, які приводять до збільшення здатності системи адаптуватися до зовнішніх вимог; поява нових рис, якостей, функцій і можливостей, тощо [5]. Категорія «навчання»

є перш за все дидактичною категорією і трактується як організована, двостороння діяльність, спрямована на максимальне засвоєння та усвідомлення навчального матеріалу і подальшого застосування отриманих знань, умінь та навичок на практиці [6].

В цілому ж, в українській економічній науці використовуються різні поняття для позначення трансформації якісних характеристик людських ресурсів на індивідуальному, мікро- та макроекономічному рівнях – «професійне навчання», «розвиток персоналу», «професійний розвиток персоналу», «професійне навчання персоналу», «професійна підготовка персоналу». В зарубіжній бізнес-літературі та наукових доробках дослідників останніх десятиліть також використовуються поняття «професійний розвиток» та «професійне навчання», але в якості найбільш загальних закріпилися «стандартні» назви для позначення якісної трансформації людських ресурсів в організації – це «навчання і розвиток» («learning and development» та «training and development»), що відповідає загальноприйнятим акронімам L&D та T&D [3]. Зауважимо, що цей термін вживається без слова «професійний», що можна пояснити більшою «гуманізованістю» розвинутих країн і важливістю нарощування не тільки професійно важливих якостей, а й загального розвитку особистості, що також відображається на соціально-економічних показниках розвитку підприємства.

Терміни «навчання персоналу» і «розвиток персоналу» мають свої особливі риси (табл. 1), які відображають відмінності між ними; разом з тим, наведені особливості не є абсолютними, тому залишається простір для логічного «перетину» цих понять.

Слід неодмінно відзначити особливість навчання і розвитку персоналу, яка полягає в тому, що дані процеси приносять вигоди усім сторонам соціально-трудових відносин на всіх економічних рівнях: роботодавцві (підприємству), працівникові та державі – і тим самим забезпечують нарощення людського капіталу та реалізацію трудового/людського потенціалу та розвиток суспільства.

Так, нарощення індивідуального людського капіталу знаходить своє відображення у перевагах навчання і розвитку для персоналу підприємства:

- підвищення кваліфікації та нарощування компетентності;
- розширення кар'єрних перспектив як всередині, так і поза організацією;

Таблиця 1

Особливі риси понять «навчання персоналу» і «розвиток персоналу»

Навчання персоналу	Розвиток персоналу
– переважно короткострокове	– переважно довгостроковий
– має конкретну та вимірну ціль	– цілі розвитку персоналу є тривалими і не мають чіткого «дедлайну»
– фокусується на ролі співробітника в організації, його посаді	– фокусується на особистості
– націлене на конкретну роботу або професійне обладнання	– є здебільшого концептуальним та фокусується на загальному прогресі особистості
– задовольняє переважно поточні та нагальні потреби у знаннях, уміннях та навичках	– заходи із розвитку персоналу носять переважно стратегічний та футуристичний характер
– спрямоване на розширення знань, умінь та навичок стосовно конкретної роботи	– фокусується на розвитку кар'єри та прогресі
– програми навчання фокусуються на групах, заходи навчання персоналу часто проводяться у груповій формі (тренінги, воркшопи, семінари і т.п.)	– заходи із розвитку персоналу більше стосуються індивідуального досвіду та засновані на плані індивідуального розвитку співробітника
– підприємство відповідає за навчання персоналу	– розвиток персоналу є процедурою самооцінки, за якої кожен співробітник несе відповідальність за створення та виконання плану розвитку

Джерело: складено на основі [5; 6]

- потенційне зростання винагороди за працю;
- більш висока задоволеність своєю роботою;
- зростання самоповаги.

Розвиток людського капіталу на мікроекономічному рівні відповідає тим перевагам, які отримує підприємство від впровадження процесів навчання та розвитку персоналу, до них віднесемо:

- зростання прибутковості;
- швидку адаптацію до реалізації нових напрямків діяльності підприємства та змін;
- підтримання та зростання конкурентоспроможності за рахунок підвищення продуктивності праці, зниження травматизму та інших показників;
- зростання лояльності (прихильності) персоналу до підприємства.

Розвиток людського капіталу на більш високих економічних рівнях (макро- та мегаекономічному) також відбувається за рахунок навчання і розвитку персоналу підприємства і виражається у зростанні показників зайнятості населення та зниженні безробіття, зростанні середньої заробітної плати та зменшенні бідності, зростанні показників ВВП та індексу людського розвитку, підвищенні рівня життя, поліпшенні показників соціальної напруженості в суспільстві тощо.

Отже, так чи інакше, всі сторони соціально-трудоових відносин виявляються стейкхолдерами у навчанні та розвитку персоналу підприємства за рахунок вивільнення прихованих можливостей працівників, розкриттю їхнього потенціалу та використання набутих знань, умінь, навичок та здібностей для соціально-економічного розвитку суспільства. Але, разом з тим, не слід забувати і про об'єктивні розбіжності, що можуть виникати у площині інтересів стейкхолдерів стосовно навчання та розвитку персоналу. Саме розбіжність та протиріччя таких інтересів слугує підставою для виявлення та оцінки ризиків організації процесів навчання та розвитку персоналу. В основному ці протиріччя зводяться до різних аспектів фінансування програм навчання та розвитку і пояснюються бажанням максимізації вигід та мінімізації витрат.

Загалом, досить зрозумілою і об'єктивною є та обставина, що всі стейкхолдери хочуть мінімізувати витрати, тобто інвестиції у навчання та розвиток персоналу. Розглянемо детальніше ризики інвестування у навчання та розвиток. Якщо навчання і розвиток фінансується самими співробітниками, то здобуті знання, вміння та навички хоч потенційно і підвищують конкурентоспроможність на ринку праці, проте не є гарантією зайнятості і не завжди відображаються у зростанні винагороди за працю.

Найголовніший ризик здійснення інвестицій у навчання і розвиток для підприємств – це можливість звільнення «навченого» співробітника, який також може використати свої здібності на користь підприємства-конкурента. Зокрема, в Україні уникнення від ризиків інвестування у навчання і розвиток персоналу з боку підприємств сьогодні призвело до таких глибоких проблем як: сприйняття персоналу не як стратегічного ресурсу, а як ресурсу для покриття оперативних потреб підприємства, перевага найму нових працівників замість розвитку наявних, найм переважно «готових до роботи» працівників без відповідної уваги до їхнього потенціалу, здібностей та ціннісних установок (“hard skills” є важливішими ніж “soft skills”). До причин зазначених наслідків, на нашу думку, можна віднести як несприятливе підприємницьке середовище в Україні, так і низький рівень підприємницької культури. Ці обставини

суперечать концепціям європейських цінностей та розвитку економіки в довгостроковому періоді.

Ризик інвестування у навчання і розвиток для держави полягає у існуванні можливості еміграції працівників, на яких витрачено кошти. До речі, останній момент є дуже актуальним для умов української економіки. Тому цікавими з нашої точки зору є також результати дослідження американського Товариства з управління персоналом (Society for Human Resource Management), за даними якого лише 40% невеликих компаній (менше 100 співробітників) оплачують навчання своїх працівників на додипломній та післядипломній програмах (рис. 1). У числі середніх компаній (100-499 співробітників) частка тих, які платять за навчання свого персоналу, становить близько 70%. Серед великих компаній (більше 500 співробітників) ця цифра досягає 80% [7].

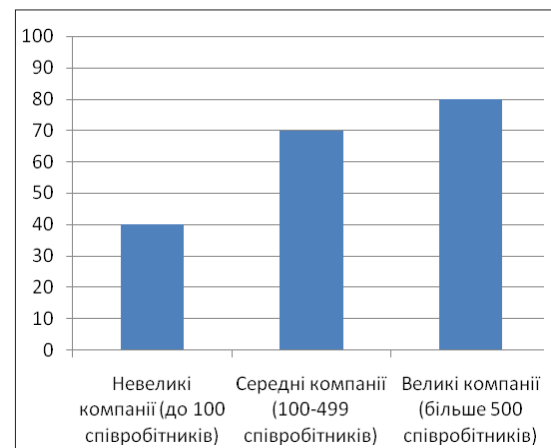


Рис. 1. Фінансування навчання і розвитку персоналу залежно від розміру підприємства (у відсотках від співробітників, навчання і розвитку яких фінансується роботодавцем)

Джерело: [7]

В світлі розглянутих вище аспектів навчання і розвитку персоналу підприємства постає питання про оцінку співвідношення вигід від інвестування у навчання та розвиток персоналу та ризиків, пов'язаних з ними. Мінімізація виникнення зазначених ризиків та максимізація вигід залежить в тому числі від відповідності очікуваних результатів із досягнутими результатами навчання і розвитку персоналу. Для позначення такого співвідношення використовується категорія «якість». Тобто наявність процесів, систем, процедур навчання і розвитку персоналу самі по собі не гарантують отримання розглянутих вище вигід та переваг і відповідний розвиток людського капіталу. Натомість, для того, щоб максимізувати всі переваги від використання навчання і розвитку персоналу у загальній системі управління підприємством, необхідно ретельніше дослідити характеристики, параметри, критерії якості та шляхи її забезпечення. Для цього, на нашу думку, найкраще звернутися до класичних постулатів менеджменту якості.

Якість, як сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольняти встановлені і передбачувані потреби, може розглядатися з різних точок зору. Так, у серії міжнародних стандартів якості ISO 9000, ISO 9001 якість розглядається як ступінь відповідності наявних характеристик певним вимогам [8]. При цьому, під характеристиками маються на увазі відмінні властивості, а під вимогами – потреби та очікування.

Відповідно до наданого визначення, якість навчання та розвитку персоналу підприємства являтиме собою відповідність якісних характеристик персоналу, трансформованих в результаті заходів навчання і розвитку, поточним та майбутнім потребам підприємства, що знаходить своє відображення в позитивних змінах трудової поведінки та результатів праці.

Відповідно до ідеології стандартів якості ISO серії 9001, основними функціональними підсистемами системи якості є такі чотири напрями: планування, управління, забезпечення, поліпшення. Зазначені напрями розглянуті в праці О. Варяничекно та О. Карасьової [9]. Так, планування якості включає діяльність по встановленню цілей і вимог до якості і застосуванню елементів системи якості, а саме: підготовку програми якості, вироблення пропозицій щодо поліпшенню якості, підготовку застосування системи якості, включаючи складання стандартних графіків її введення в дію і застосування. Управління якістю включає в себе методи і види діяльності оперативного характеру, використовувани для виконання вимог до якості: контроль якості, розробка і реалізація заходів з коректування процесів. Забезпечення якості включає всі заплановані і систематично здійснювані види діяльності в рамках системи якості, необхідні для створення і підтвердження достатньої впевненості у тому, що продукт, процес або послуга задовольняють встановленим вимогам до якості. Поліпшення якості включає всі заходи, здійснювані в організації в цілях підвищення ефективності і результативності діяльності і процесів для отримання прибутку організації і вигоди споживачів

Якість продуктів та послуг в менеджменті якості звичайно оцінюється за рядом характеристик. Такі характеристики систематизовано у науковому дослідженні О. Момот [8]. Характеристиками якості продуктів зазвичай виступають: функціональні властивості, надійність, довговічність, бездефектність, естетичні властивості, екологічність, безпека. Характеристиками якості послуг є: надійність, гарантія, доступність, взаємозв'язок, чуйність, ввічливість, наявність симпатій, відчутність. Зокрема, нами запропоновано виокремити основні параметри якості, які з нашої точки зору найбільш повно відображають сутність та завдання навчання та розвитку персоналу підприємства (рис. 2).

Розглянемо кожний із зазначених параметрів більш детально:

- відчутність: відображення результатів заходів навчання і розвитку персоналу в зростанні соціально-економічних показників діяльності підприємства;

- взаємозв'язок: результати навчання і розвитку мають знаходити своє відображення у поточній або майбутній трудовій діяльності персоналу підприємства;

- надійність: проведені заходи із навчання і розвитку персоналу мають сприяти максимальному засвоєнню знань, формуванню умінь та розвитку навичок;

- довговічність – результати навчання і розвитку персоналу мають якомога довше закріпитися в трудовій поведінці персоналу підприємства;

- безпека – заходи навчання і розвитку персоналу, а також їх мотиваційне забезпечення мають відбуватися у адекватних фізичних та соціально-психологічних умовах для персоналу – зі збереженням оптимального фізичного та розумового навантаження на співробітників під час проходження навчання, збереженні сприятливого соціально-психологічного клімату та взаємовідносин у колективі.



Рис. 2. Параметри якості навчання і розвитку персоналу підприємства

Джерело: складено на основі [4; 5; 8]

Досягнення максимально можливих значень цих параметрів стає можливим шляхом дотримання певних принципів. Згідно із теорією менеджменту якості класичними принципами управління якістю є орієнтація на замовника, лідерство, задіяність персоналу, процесний підхід, поліпшення, прийняття рішень на підставі фактичних даних, керування взаємовідносинами [10].

Цікавими на нашу думку є результати дослідження О. Захарової [4], яка, поєднавши загальні принципи професійного навчання та загальні принципи теорії якості, запропонувала наступні принципи управління якістю професійного розвитку: принцип інноваційності, принцип комплексного характеру, принцип практичної спрямованості, принцип стратегічної узгодженості, принцип обґрунтування доцільності навчання, принцип зворотного зв'язку, принцип мотивації до результатів навчання, принцип оцінки результативності навчання. На нашу думку, ці принципи є актуальними для забезпечення якості навчання і розвитку персоналу в сучасних умовах господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки про те, що забезпечення якості навчання і розвитку персоналу є безперервним бізнес-процесом, елементами якого є: входи та їх джерела, ресурси та параметри якості з одного боку, обмеження та ризики – з іншого, виходи та їх отримувачі. В цьому бізнес-процесі необхідно враховувати параметри якості та можливі ризики, а також прямих і непрямих зацікавлених осіб, які є бенефіціарами зростання компетентності та продуктивності праці персоналу підприємства. Безперервність процесу забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства необхідно здійснювати за рахунок постійного проведення оцінювання розбіжностей між наявним і поточно/стратегічно необхідним рівнем знань, умінь та навичок персоналу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Commission. 2000. Memorandum on lifelong learning. [online] URL: http://arhiv.acs.si/dokument/Memorandum_on_Lifelong_Learning.pdf.
2. Про професійний розвиток працівників : Закон України від 12.01.2012 № 4312-VI // Відомості Верховної Ради України. 2012. № 39. Ст. 462.
3. European Centre for the Development of Vocational Training. Terminology of European education and training policy. Second

- edition. A selection of 130 key terms. – Luxembourg: Publications office of the European Union, 2014. P. 197.
4. Захарова О.В., Городничук Н.В. Удосконалення системи показників оцінки якості професійного розвитку персоналу промислового підприємства. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. 2014. № 4. С. 112–123.
 5. Бондаренко О.О. Значення компетентності персоналу у процесі впровадження системи менеджменту якості. Економіка та держава. 2009. № 4. С. 70–72.
 6. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: Зб. наук. пр. Тернопіль: Економічна думка, 2004. Вип. 9. С. 15–19.
 7. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: посібник / Л.П. Пуховська, А.О. Ворначев, С.О. Леу; за наук. ред. Л.П. Пуховської. Київ: ІПТО НАПНУ, 2015. 176 с.
 8. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 368 с.
 9. Варяниченко О.В., Карасьова Г.В. Стандарти ISO 9000: якість як принцип та основа довіри між виробником та споживачем. Економічний вісник НГУ. 2009. № 1. С. 115–122.
 10. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT). Національний стандарт України. URL: <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/61-iso/1316-dstu-iso-9001-2015>.

Havrenkova V.V.
Postgraduate Student
Kherson State University

CONCEPTUAL BASES FOR PROVIDING THE QUALITY OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE'S PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

The article is dedicated to the research of the conceptual essentials for providing the quality of training and development of the enterprise's personnel in modern conditions. The researched categorical apparatus of the modern concept of "training and development of personnel" was shaped by various economic, philosophical, psychological, social, cultural, and educational concepts. Thus, the philosophical essence of the concept of development lies in the implementation of irreversible, directed, regular changes of systems, which can be both material and ideal objects, including the personality of a person. The category of "learning" is primarily a didactic category and is treated as organized, bilateral activities aimed at maximizing the learning and awareness of the educational material and the further application of the acquired knowledge and skills in practice.

It is determined that the terms of "staff training" and of "staff development" have their own special features, which reflect the differences between them; at the same time, the features are not absolute, therefore there is space for a logical "intersection" of these concepts.

All participants of social and labor relations turn out to be stakeholders in the training and development of enterprise personnel. Through unlocking the hidden opportunities of employees, uncovering their potential and using acquired knowledge, skills, abilities and abilities for the socio-economic development of society, different levels of the advantages are described. But there are still objective disagreements existed; these disagreements may arise in the plane of the interests of the stakeholders in the training and development of personnel. It was proved that the main risk of investing in training and development for enterprises is the possibility of releasing a "trained" employee who can also use his abilities for the benefit of a competitor company.

Category "quality" is used to mark the compliance of expected results with achieved results of staff training and development. In order to maximize all the benefits from the use of training and development of personnel in the overall system of enterprise management, it is necessary to carefully study the characteristics, parameters, quality criteria and ways to ensure it. According to the ideology of ISO 9001 quality standards, the main functional subsystems of the quality system are four areas: planning, management, provision, improvement. We proposed to identify the main parameters of quality, which may reflect the essence and objectives of the training and development of enterprise personnel; they are: tangibility, interconnection, reliability, durability, security.

УДК 657.471.65

Гордієнко Н.І.*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Краснікова Н.Г.***аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ НА КОМУНАЛЬНИХ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті розглядаються шляхи вдосконалення обліку адміністративних витрат на комунальних некомерційних підприємствах охорони здоров'я, які вперше створені шляхом перетворення закладів охорони здоров'я у зв'язку з реформуванням системи охорони здоров'я України. Проаналізовано та запропоновано можливість виділення із загальної суми витрат комунальних неприбуткових підприємств охорони здоров'я адміністративних витрат та можливість їх відображення в бухгалтерському обліку. Досліджено та проаналізовано зміни у складанні звітності комунальних неприбуткових підприємств охорони здоров'я, а саме складання плану використання бюджетних коштів та фінансового плану.

Ключові слова: медичні послуги, доходи, видатки, адміністративні витрати, фінансовий план, фінансова звітність.

Гордиенко Н.И., Красникова Н.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗАТРАТ НА КОММУНАЛЬНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматриваются пути совершенствования учета административных расходов на коммунальных некоммерческих предприятиях здравоохранения, которые впервые созданные путем преобразования коммунальных учреждений здравоохранения в связи с реформированием системы здравоохранения Украины. Проанализирована и предложена возможность выделения из общей суммы затрат коммерческих неприбыльных предприятий здравоохранения административных затрат и возможность их отражения в бухгалтерском учете. Исследованы и проанализированы изменения в составлении отчетности коммерческих неприбыльных предприятий здравоохранения, а именно составление плана использования бюджетных средств и финансового плана.

Ключевые слова: медицинские услуги, доходы, расходы, административные расходы, финансовый план, финансовая отчетность.

Gordienko N.I., Krasnikova N.G. IMPROVEMENT OF ADMINISTRATIVE EXPENSES ACCOUNTING AT MUNICIPAL NON-PROFIT HEALTHCARE ENTERPRISES

The article presents the ways of improvement of administrative expenses accounting at municipal non-profit healthcare enterprises, which were first created by reorganization of healthcare institutions due to the reform of healthcare system of Ukraine. The possibility of allocating administrative expenses from total amount of expenditures of municipal non-profit healthcare enterprises and the possibility of their reflection in accounting were analyzed and suggested. The changes in reporting of municipal non-profit healthcare enterprises, namely, execution of plan on using budget funds and financial plan, were studied and analyzed.

Keywords: medical services, income, expenditures, administrative expenses, financial plan, financial statements.

Постановка проблеми. Реформа фінансування системи охорони здоров'я України потребує компетентного підходу, який набуває все більшої популярності як нове розуміння сутності медичного процесу в фінансово-господарській діяльності бюджетного закладу охорони здоров'я, перетвореного у комунальне некомерційне підприємство. Оскільки, бухгалтерський облік є складовою фінансово-господарської діяльності, потребує сучасних досліджень й облік адміністративних витрат на комунальних некомерційних підприємствах охорони здоров'я на стадії їх організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання обліку та класифікації витрат підприємств розглядалися у працях багатьох вітчизняних науковців: М.В. Буханцева, С.І. Головацької, В.М. Пархоменко, Н.В. Прохар, І.М. Сисоева, Н.М. Хорунжак, Ю.С. Цал-Цалко й інших. У зарубіжній літературі питання обліку витрат розкриті в працях М.Ф. Ван Бреда, Р. Друрі, Р. Ентоні, В.Ф. Палій, Т.М. Малькової, Д. Міддлтона, Дж. Фостера, Е.С. Хендриксона та інших. Однак, проблеми обліку адміністративних витрат на комунальних некомерційних підприємствах (далі – КНП) охорони здоров'я в умовах реформування галузі потребує подальших досліджень.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування необхідності вдосконалення методичних засад обліку

адміністративних витрат в процесі складання та контролю за виконанням фінансового плану КНП охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я України, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 року №1013-р, основною стратегічною задачею є оплата діяльності постачальників медичних послуг за результатами їхньої діяльності, що змінює характер відносин між постачальником медичних послуг та їх замовником – відповідним розпорядником бюджетних коштів. Командно-адміністративна модель взаємовідносин між цими суб'єктами змінюється на контрактну модель, яка регулюється договорами. За договорами, розпорядник бюджетних коштів діє в інтересах пацієнтів та виступає третьою стороною-платником, а заклад охорони здоров'я (далі – ЗОЗ), який має ліцензію на здійснення господарської діяльності з медичної практики, є постачальником послуг. Контрактні взаємовідносини потребують надання комунальним ЗОЗ адміністративної та фінансової автономії шляхом реорганізації, тобто шляхом перетворення таких ЗОЗ у повноцінні суб'єкти господарської діяльності – комунальні некомерційні підприємства [8, с. 13; 8, с. 14]. В умовах чинного бюджетного законодавства застосовують кілька варіантів організації

фінансування ЗОЗ, перетворених у комунальні некомерційні підприємства шляхом реорганізації ЗОЗ – бюджетних установ [9, с. 53]: укладення договорів про медичне обслуговування населення відповідним розпорядником бюджетних коштів у порядку, передбаченому Законом про публічні закупівлі; фінансування з відповідного бюджету за бюджетною програмою, що передбачено Бюджетним кодексом України [6, с. 28]; надання фінансової підтримки КНП з місцевого бюджету.

На стадії перетворення змінюється повноваження суб'єктів господарської діяльності надані Бюджетним Кодексом України, а саме колишні ЗОЗ, які були розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня, перетворюються в КНП, які будуть одержувачами бюджетних коштів [6, с. 9; 6, с. 34]. Головний розпорядник за погодженням з комунальним підприємством затверджує план використання бюджетних коштів на підставі кошторису розпорядника бюджетних коштів. Тобто, орган охорони здоров'я у своєму кошторисі передбачає суму витрат на підтримку КНП, яку виділила за бюджетною програмою місцева рада. Ці кошти за планом використання бюджетних коштів передаються КНП на безповоротній основі. Тобто, КНП будуть отримувати субвенцію з бюджету на покриття наданих медичних послуг населенню, визначених державою, за договорами з державою в рамках своїх функціональних повноважень. Наприклад, медичні послуги онкологічним хворим, хворим на цукровий діабет, хворим на туберкульоз тощо, та медичні послуги різним категоріям населення: ветеранам Великої вітчизняної війни, учасникам бойових дій та антитерористичних операцій, учасникам аварії на Чорнобильській АЕС тощо. Решта медичних послуг, які не відповідають функціональним повноваженням КНП, будуть надаватися за договорами, укладеними з різними категоріями верств населення та юридичними особами.

Економічний розвиток підприємства залежить від ефективного використання і розподілу фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності та від оптимального рівня витрат [2, с. 69]. Управління діяльністю КНП зумовлена ефективністю, якістю і достовірністю інформації, яка є у розпорядженні керівництва головного розпорядника бюджетних коштів – Міністерства охорони здоров'я України, Управління охорони здоров'я та отримувача бюджетних коштів – КНП. Ефективність управління витратами підприємства є запорукою успішного підприємства. Бухгалтерський облік витрат КНП, в тому числі й адміністративних, є інформаційною базою, що забезпечує управління витратами, тому виникає необхідність вдосконалення обліку, адміністративних витрат, як складової загальногосподарських витрат підприємства, що спрямовані на обслуговування і управління підприємством [1, с. 23], та виділення їх у окремий економічний елемент витрат, що у свою чергу потребує вдосконалення процесу планування та контролю за використанням бюджетних коштів. На підприємстві адміністративні витрати не відносяться до собівартості продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку або збільшують валовий збиток [5, с. 96]. Це стосується підприємств, які отримують прибуток. У свою чергу, створені (внаслідок перетворення) КНП не будуть платником податку на прибуток, згідно Методичних рекомендацій з питань перетворення закладів охорони здоров'я з бюджетних установ у КНП, схвалених Робочою групою з питань реформи фінансування сфери охорони здоров'я України, Протокол № 9 від 14 квітня 2017 р. [9, с. 42]. Тобто, КНП охорони здоров'я є не прибутковими підприємствами, тому частина адміністративних витрат, в складі собівартості медичних послуг цих підприємств

будуть відшкодуватися державою через фінансування медичної субвенції, а частина – коштами юридичних та фізичних осіб. З цього приводу суттєвим стає питання про частину адміністративних витрат, яка буде відшкодуватися за рахунок субвенції, а яка за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб, якщо облік адміністративних витратків не здійснюватиметься КНП взагалі. Зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Зі зміною повноважень закладів охорони здоров'я змінюється й бюджетна і фінансова звітність та відповідно й організація бухгалтерського обліку доходів та витрат КНП. На відміну від ЗОЗ – бюджетних установ, планування діяльності яких відбувається відповідно до норм бюджетного законодавства, планування діяльності ЗОЗ – КНП відбувається відповідно до норм господарського законодавства України. Зокрема, особливості господарської діяльності КНП визначаються відповідно до вимог, встановлених Господарським кодексом України щодо діяльності державних комерційних або казенних підприємств, а також інших вимог, передбачених законом (ч. 10 ст. 78 ГК України) [7, с. 50]. Однією з особливостей господарської діяльності державних підприємств є їх обов'язок складати і виконувати річний та з поквартальною розбивкою фінансовий план на кожен наступний рік. Фінансовий план є основним плановим документом, відповідно до якого підприємство отримує доходи і здійснює видатки, визначає обсяг та спрямування коштів для виконання своїх функцій протягом року відповідно до установчих документів. Такі плани зобов'язані розробляти і державні комерційні підприємства (ст. 75 ГК України) і державні некомерційні (казенні) підприємства (ч. 8 ст. 77 ГК України) [7, с. 44; 7, с. 48]. Основною метою складання річного фінансового плану підприємства є: визначення основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства; основних джерел та напрямів спрямування коштів для забезпечення потреб діяльності підприємства; реалізації розвитку підприємства; забезпечення витрат та виконання зобов'язань, включаючи зобов'язання перед бюджетами та державними цільовими фондами. Відповідно до частини 10 статті 78 ГК України особливості діяльності КНП визначаються відповідно до вимог, встановлених щодо діяльності державних комерційних або казенних підприємств, згідно положень статей 75 та 77 ГК України, комунальні підприємства зобов'язані складати і виконувати фінансовий план. Строки і порядок розробки фінансових планів та контролю їх виконання державними підприємствами обумовлені ст. 75 ГК України та Порядком складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки, затвердженим Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 02.03.2015 № 205. Фінансовий план складається на календарний рік із поквартальною розбивкою та підлягає затвердженню до 1 вересня року, що передедує плановому року. Тобто, на відміну від ЗОЗ – бюджетних установ, ЗОЗ – комунальні підприємства не складають кошторису. Органи управління господарською діяльністю у комунальному секторі економіки є територіальні громади та органами місцевого самоврядування щодо суб'єктів господарювання, які належать до комунального сектора економіки. Згідно ст. 24 ГК України, КНП є суб'єктами комунального сектора економіки [7, с. 16]. У зв'язку з чим, відповідна територіальна громада – власник таких підприємств, повинен розробити свій локальний нормативний акт, яким врегулює питання форми, строків та порядку розробки і затвердження фінпланів, контролю за їх цільовим та ефективним виконанням КНП цієї громади. Врахову-

ючи вищевикладене, бухгалтерський облік виконання фінансового плану, затвердженого відповідно територіальною громадою, як власником таких підприємств, та плану використання бюджетних коштів, затвердженого наказом Міністерства фінансів України 28 січня 2002 року № 57 [10, с. 51] в комунальних некомерційних підприємствах охорони здоров'я є найважливішим етапом фінансово-господарської діяльності.

Основними завданнями обліку КНП є: своєчасне, точне, повне відображення всіх господарських операцій у реєстрах бухгалтерського обліку та використання виділених коштів субвенції за цільовим призначенням; ефективне та раціональне використання коштів субвенції за цільовим призначенням згідно плану використання та використання власних коштів КНП відповідно фінансовому плану; проведення інвентаризації матеріальних цінностей, грошових коштів і розрахунків; повнота, достовірність та своєчасність складання фінансової та бюджетної звітності; контроль за виконанням зобов'язань, наявністю і рухом майна, використанням матеріальних і фінансових ресурсів відповідно до фінансового плану та плану використання бюджетних коштів; економія внутрішніх резервів [4, с. 53]. Правильність організації обліку доходів та витратків забезпечить виконання основних завдань обліку КНП, повноту надходжень та їх економне та ефективне використання, достовірність надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття управлінських рішень. Відображення в обліку витрат передбачає їх визнання і правдивої оцінки [3, с. 49; 3, с. 109].

Структура доходів та витратків визначена Бюджетним Кодексом України, Законом України про Державний бюджет на відповідні роки, Постановами Кабінету Міністрів та іншими нормативними актами Міністерств та відомств. Але, в період переходу на міжнародні стандарти обліку структура доходів та витратків не в повній мірі забезпечують їхні вимоги. А саме, принципи достовірності, якості та економії планування витратків. Зокрема, планування витратків в бюджетних закладах здійснювалось за програмно-цільовим методом відповідно до виконання покладених функцій в окремих галузях. Тобто, за загальними витратками, які забезпечують діяльність у галузі охорони здоров'я. В загальній сумі витратків бюджетного закладу не виділялись витратки на утримання апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу, тому що кошторисом доходів та витратків ці статті витрат не було передбачено. Аналітичний облік цих витратків взагалі не здійснюється бюджетними закладами. Ці витратки не регламентуються жодним з законодавчих чи нормативних актів. Не визначена нормативними актами їх питома вага в загальній сумі затверджених витратків, що дає можливість бюджетним закладам планувати і здійснювати зазначені витратки без будь-яких обмежень. Наприклад, витратки на заробітну плату плануються виходячи з розрахунку тарифікаційних списків, до складу яких також входить заробітна плата апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу. Штатні нормативи в закладах охорони здоров'я на теперішній час відмінні і заклади формують свої штати самостійно. Враховуючи вищевикладене, не можливо в повній мірі здійснити контроль за ефективністю використання бюджетних коштів на оплату праці, питома вага яких в загальній сумі поточних витратків складає від 60 до 70 відсотків. Отже, питома вага витратків апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу в загальній сумі витратків та в порівнянні із заробітною платою основних працівників, що безпосередньо надають соціальні послуги в сфері охорони здоров'я, законодавством не регламенто-

вано. Фонд оплати праці затверджується на всі категорії посад, економія фонду розподіляється на всі категорії посад, не залежно від того, по якій категорії посад ця економія виникла. Вказані важелі також впливають на ефективність використання бюджетних коштів. Аналогічно, й в структурі інших поточних витратків на придбання предметів та матеріалів, оплату комунальних послуг та інших витратків (крім комунальних) не регламентовано питому вагу витратків на утримання апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу. Також відсутні нормативні законодавчі акти та нормативні документи щодо граничних норм поточних витрат на утримання апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу бюджетних установ. Внаслідок вищевикладеного, собівартість соціальних послуг завищено майже в 1,5-2 рази на суму нерегламентованих витратків на утримання апарату управління та адміністративно-господарчого персоналу, тобто на адміністративні витрати.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на стадії перетворення ЗОЗ на КНП, змінюється рівень бюджетної установи, яка переходить з розпорядника нижчого рівня в отримувача бюджетних коштів. Також, замість кошторису доходів та витратків складається план використання бюджетних коштів та фінансовий план КНП, у зв'язку з чим виникає необхідність розмежування витратків, а саме ведення обліку адміністративних витрат, як окремого елементу витратків КНП. Крім того, деталізація витрат сприятиме контролю за їх рівнем, надає можливість аналізувати, оцінювати та планувати витрати з метою їх економного та ефективного використання. Подальші дослідження будуть направлені на пошуки забезпечення ефективності організації та ведення бухгалтерського обліку витрат на КНП охорони здоров'я.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буханцева М.В. Бухгалтерський облік витрат на підприємстві: навч. посіб. / М.В. Буханцева, Т.О. Каменська, Л.Г. Церетелі. – К.: Ред. журн. «Вісник податкової служби України», 2005. 80 с.
2. Головацька С.І., Сашко О.П. Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства: монографія. Львів: видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 360 с.
3. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2012. 257 с.
4. Сисоєва І.М. Облік в державному секторі економіки: навч. посіб. І.М. Сисоєва, Л.І. Пославська, О.Ю. Балазюк. Тернопіль: Крок, 2017. 418 с.
5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 656 с.
6. Бюджетний Кодекс України: за станом на 08.07.2010 р. / ВРП України. Офіц. вид. 2010. 572 ст. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Господарський кодекс України: за станом на 16.01.2003 р. ВРП України. Офіц. вид. 2003. 144 ст. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
8. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 року №1013-р. 175 ст. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1013-2016-%D1%80>.
9. Методичні рекомендації з питань перетворення закладів охорони здоров'я з бюджетних установ у КНП, схвалені Робочою групою з питань реформи фінансування сфери охорони здоров'я України, Протокол № 9 від 14 квітня 2017 р. URL: http://moz.gov.ua/uploads/0/3555-moz_metod_recomendations_autonomization_2018_ua_final_web.pdf.
10. Інструкція про складання і виконання розпису Державного бюджету України, наказ Міністерствам фінансів України від 28 січня 2002 року № 57 у редакції від 26.11.2012, підстава з1186-17. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02>.

Gordienko N.I.

*Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department Financial and Economic Security,
Accounting and Auditing
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Krasnikova N.G.

*Postgraduate Student of the Department Financial and Economic Security,
Accounting and Auditing
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

IMPROVEMENT OF ADMINISTRATIVE EXPENSES ACCOUNTING AT MUNICIPAL NON-PROFIT HEALTHCARE ENTERPRISES

The Article presents the ways of improvement of administrative expenses accounting at municipal non-profit healthcare enterprises, which were first created by reorganization of healthcare institutions.

Rationale of the chosen topic is justified by the fact that healthcare institutions reform has been initiated in the state and regions. With the change of powers of healthcare institutions, financial statements and, accordingly, the organization of accounting of income and expenses are changing. The need to improve the methodological principles of administrative expenses accounting in the process of execution of and control over implementation of financial plan of municipal non-profit healthcare enterprise (hereinafter the "MNPE") will ensure correctness and reliability of income and expenditures accounting, fulfillment of main accounting tasks of the MNPE, completeness of revenue and its economical and efficient use, authenticity of information to be provided to internal and external users for making management decisions.

The authors performed separation of expenditures, namely, administrative expenses accounting as a separate element of expenditure at the stage of reorganization of healthcare institution into the MNPE. Detailed expenses will help to control their level, provide an opportunity to analyze, evaluate and plan expenses for their cost-effective and efficient use.

УДК 338.32.053.4

Досужий В.С.

*аспірант кафедри прикладної економіки та підприємництва
Національного технічного університету
«Дніпровська політехніка»*

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття присвячена розв'язанню питань щодо відтворення виробничих засобів на машинобудівному підприємстві шляхом реалізації бізнес-проектів. Обґрунтована мотиваційна складова підприємницької діяльності як напрям управління ефективністю інноваційного відтворення. Визначено основні чинники довгострокового розвитку підприємства в системі «підприємництво - інтрапренерство».

Ключові слова: засоби виробництва, підприємництво, середовище, бізнес-проект, інтрапренерство, конкурентоспроможність, фінансові результати.

Досужий В.С. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена решению вопросов обновления производственных средств на машиностроительном предприятии путем реализации бизнес-проектов. Обоснована мотивационная составляющая предпринимательской деятельности как направление управления эффективностью инновационного воспроизводства. Определены основные факторы долгосрочного развития предприятия в системе «предпринимательство - интрапренерство».

Ключевые слова: средства производства, предпринимательство, среда, бизнес-проект, интрапренерство, конкурентоспособность, финансовые результаты.

Dosuzhyi V.S. ENTREPRENEURSHIP AS THE FACTOR SHOWING THE EFFICIENCY OF THE DURABLE MEANS OF PRODUCTION RENEWAL AT A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article is devoted to solving issues related to the renewal of production means at the machine-building enterprise by implementing business projects. The entrepreneurial activity motivation component has been justified to serve as the direction to manage the efficiency of innovative reproduction. The main factors of the enterprise long-term development within the "entrepreneurship-intrapreneurship" system have been determined.

Keywords: means of production, entrepreneurship, environment, business project, intrapreneurship, competitiveness, financial results.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність є основним рушієм соціально-економічного розвитку країн з ринковою економікою та демо-

кратичними цінностями, оскільки вона виходить з права приватної власності та певного переліку свобод у підприємстві. Ці права та свободи дозво-

ляють суб'єктам планувати та реалізовувати власні бізнесові ініціативи, залучати необхідні різноманітні ресурси, визначати цільові ринки збуту та цінову політику, на власний розсуд розподіляти отриманий прибуток тощо.

Відтворення основних засобів підприємства передбачає їх безперервне оновлення, що визначатиме їх стан та спроможність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію, утримувати власну частку на поточному товарному ринку, створювати або виходити на нові ринки. Високий рівень фізичного та морального зносу основних засобів українських машинобудівних підприємств з тривалою історією функціонування та істотних реорганізаційних змін свідчить про актуальність переходу від фрагментарних заходів з поліпшення стану основних засобів до їх систематичного відтворення. Підґрунтям відтворення основних засобів є науково-практичний підхід, який визначатиме принципи та орієнтири здійснення цього процесу персоналом підприємства.

Висока енерго- та матеріаломісткість виробничих процесів українських підприємств важкого машинобудування, орієнтація їх продукції на сировинні галузі національної економіки в умовах високого рівня конкуренції та глобалізації, а також інші чинники актуалізують пошук рішень стосовно відтворення основних засобів, що забезпечують конкурентоспроможність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість основних засобів виробництва (ОЗВ) та відтворення їх працездатності йдеться в багатьох наукових працях. У вітчизняній практиці при оцінюванні рівня ефективності відтворення основних фондів підприємства перевагу надають показникам, які характеризують технічний стан (відтворення) основних фондів, їх використання взагалі та частково за окремими групами [1]. Експрес-оцінку фактичної придатності ОЗВ до експлуатації на машинобудівних підприємствах України запропонувала Радева О.Г. [2]. Оцінка ґрунтується на результатах аналізу таких показників: коефіцієнти зносу, придатності та оновлення; рентабельність основних засобів. У статті Гнатенко Є.П. [3] наведено схему алгоритму аналізу ОЗВ на конкретному підприємстві. Цей аналіз дозволяє виявити вплив фондівддачі на обсяг виробництва та факторів на зміну фондівддачі.

На думку Кулько І.В. [4], різні підходи до переоснащення галузей народного господарства стимулюють розбіжності в підходах до оцінки економічного стану основних виробничих фондів. Підкреслюється, що оптимізація методів оцінки та аналізу цих фондів можлива лише з урахуванням галузевої належності та технологічної специфіки виробництва на підприємстві. Розглядаючи стан інвестиційної діяльності України, Черненко Л.В. [5] запропонував напрями її активізації для розвитку ОЗВ на основі усунення негативного впливу низки політичних та соціальних факторів.

Наукові публікації стосовно підприємницької діяльності машинобудівних підприємств частіше містять загальні теоретичні засади підприємництва, його складові та принципи організації. Досліджуючи механізми здійснення підприємницької діяльності, Гудзевич Ю.І. [6] звертає увагу на особливості спільної реалізації її економічної, організаційної та соціальної складових. Кашуба О.М. [7] визначила проблеми розвитку підприємництва на макрорівні та мікрорівні української економіки, серед яких нагальними проблемами є низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, непривабливий інвестиційний клімат, відтік інвестицій та інших

коштів за кордон тощо. В монографії [8] на прикладі автомобільно-будівного підприємства обґрунтовані економічні засади відтворення ОЗВ для підвищення конкурентоспроможності вироблюваної продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На користь підприємницького підходу до покращення нинішнього стану ОЗВ основних аргументів визначено недостатньо. Наукові публікації у напрямі реалізації підприємницьких проєктів щодо відтворення основних засобів висвітлюють загальні положення, структурні складові проєктів й методичне обґрунтування складових. Проте мотиваційній складовій підприємницької діяльності, реалізації бізнес-проєктів, на чому вона базується, не приділяється достатньої уваги. Треба посилити теоретико-прикладний характер мотивації підприємців до посилення їх ролі в утворенні основних засобів виробництва згідно з вимогами сучасного бізнес-середовища.

Мета статті (постановка задачі). Спрямованість на пошук перспективних товарно-ринкових рішень (бізнес-стратегій) підприємства, зокрема з урахуванням потенціалу його основних засобів, визначатиме активний підхід до підвищення стратегічної гнучкості підприємства. З огляду на зазначені аспекти розглянемо процес відтворення основних засобів машинобудівного підприємства на засадах підприємницької діяльності.

Мета – визначити складові елементи та з'ясувати їхні теоретичні підґрунтя підприємницького підходу до управління відтворенням основними засобами машинобудівного підприємства. За цією метою розв'язуються такі завдання: 1) дослідити зв'язок процесу відтворення основних засобів підприємства з його підприємницькою діяльністю; 2) визначити особливості основних характеристик інтрапренерів – персоналу підприємства, який реалізує підприємницьку функцію; 3) систематизувати досвід поширення підприємницької поведінки персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки йдеться про діяльність, орієнтовану на отримання прибутку, то має місце виконання суб'єктами підприємницької функції. Це може бути започаткування нового бізнесу та утворення нового підприємства, а може бути розвиток бізнесу існуючого підприємства. Конкурентоспроможність підприємств важкого машинобудування обумовлена станом їх виробничих потужностей: інноваційністю технологій виконання спеціалізованих робіт; фізичним станом та прогресивністю основних засобів. Мова йде про спроможність персоналу якісно задовольняти попит на поточну продукцію підприємства та забезпечувати його стратегічну гнучкість, що пов'язано з новими ринковими викликами та підприємницькими рішеннями персоналу підприємства.

Основні засоби підприємства, а саме їх кількісні та якісні характеристики будуть залежати від змісту бізнес-проєкту підприємства (рис. 1), а при наявності основних засобів їх характеристики впливатимуть на рішення щодо нових бізнес-ініціатив. Вплив А (рис. 1) формується у випадку започаткування бізнесу, коли підприємство не має основних засобів, розробляє власну бізнес-модель, оцінює потреби в устаткуванні, спорудах та інших матеріальних об'єктах довгострокового використання, визначає припустимі способи та доступні фінансові задоволення зазначених потреб.

Вплив Б (рис. 1) характерний умовам підготовки рішень діючими підприємствами стосовно розвитку

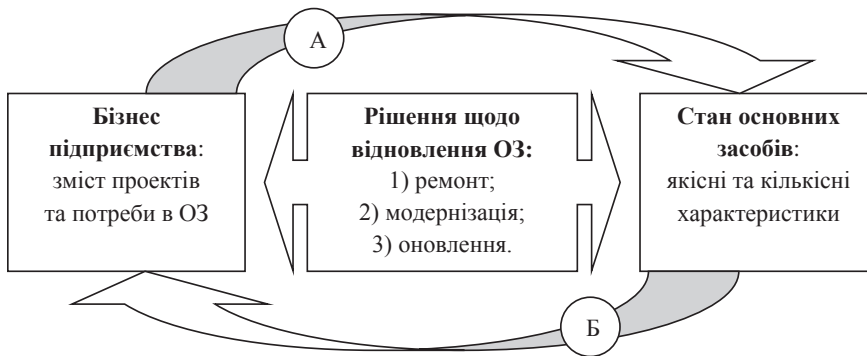


Рис. 1. Рішення щодо відновлення основних засобів (ОЗ) підприємства в межах взаємозв'язку потреб його бізнес-проєктів та характеристик ОЗ

поточного бізнесу або/та синергетичної диверсифікації: основні засоби мають бути відремонтовані, замінені на нові з урахуванням можливостей їх використання в нових бізнес-проєктах. В обох випадках має місце підприємницька ініціатива, що орієнтує на довгострокові фінансові результати (отримання прибутку, повернення інвестицій, збільшення вартості інвестиційного капіталу), які досягаються внаслідок виробництва конкурентоспроможної продукції та її успішної реалізації.

Отже, можна говорити про формування підґрунтя конкурентних переваг та стратегічної гнучкості підприємства, що забезпечується цілеспрямованим та ефективним управлінням основними засобами. Зауважимо, що потреби в основних засобах та їх вартість можуть істотно розрізнятися для певних видів економічної діяльності, але в діяльності підприємства важкого машинобудування основні засоби це базовий фактор виробництва та вагома стаття витрат, що корелює з іншими видами ресурсів та організаційними рішеннями підприємства (персонал, оборотні активи, тип виробництва, режим роботи). Такий підхід до управління основними засобами потребує відповідних підприємницьких якостей та дій суб'єктів підприємства, які мають повноваження або в інший спосіб можуть впливати на рішення щодо відтворення основних засобів.

Загально визнано, що підприємництво як вид людської діяльності має наступні ознаки: самостійна; ініціативна; на власний ризик; пов'язана з відповідальністю суб'єкту; систематична; інноваційна; орієнтована на прибуток. Проаналізуємо ці ознаки з огляду на специфіку внутрішнього під-

приємництва – інтрапідприємства (рис. 2). Інтрапідприємство або внутрішньо-фірмові підприємці – це персонал, залучений до процесу підготовки та прийняття рішень, які змінюватимуть поточні та формуватимуть перспективні бізнес-плани. До цього персоналу можуть належати представники різних категорій персоналу, але відповідальність за актуальність бізнесу покладається на менеджерів найвищого рівня.

Ініціація процесу бізнес-планування, організація виконання робіт з пошуку та обробки релевантної інформації, її інтерпретація, формулювання висновків та затвердження альтернатив може потребувати послуг широкого кола функціональних спеціалістів та суб'єктів, які безпосередньо контактують зі споживачами та бізнес-партнерами. Попри схожість загальних ознак підприємництва та інтрапідприємства персонал підприємства перебуває в системі формальних відносин, які визначаються внутрішніми нормативними документами підприємства та корпоративною культурою. Отже, загальні ознаки підприємництва в розрізі інтрапідприємства потребують уточнення з метою обґрунтування логіки процесу стосовно відтворення основних засобів підприємства.

Головною відмінністю господарської діяльності від підприємницької є орієнтація останньої на *отримання прибутку*. Звісно, що весь персонал підприємства в різній ступені впливає на цей показник успішності бізнесу. Однак існуючі системи контролю та стимулювання працівників за виконання посадових обов'язків роблять цей зв'язок істотно опосередкованим, невідчутним. Виконання професійних функцій працівниками підприємства та досягнення встановленого рівня *KPI* є підставою для отримання винагороди незважаючи на спільний результат – прибуток підприємства. Зауважимо, що ПАТ «Дніпроважмаш» має тенденцію до погіршення основних фінансових результатів: чистий збиток в 2016–2017 рр. дорівнював 70 та 71,3 млн. грн відповідно (рис. 3). Валовий прибуток перекривається операційними, фінансовими та іншими витратами, які переважно мають тенденцію до підвищення, що свідчить про високу вартість управління основною діяльністю (адміні-

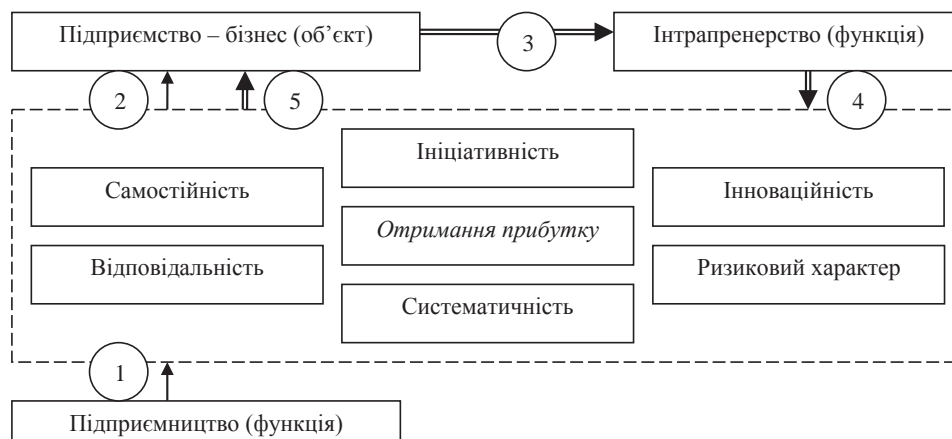


Рис. 2. Довгостроковий розвиток підприємства в системі «підприємництво – інтрапідприємство»: 1, 2 – започаткування бізнесу та створення підприємства; 3, 4, 5 – етапи циклу розвитку підприємства

стрування, збут тощо) та фінансових інвестицій. При цьому, поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці на кінець 2017 р. склала 11,411 млн. грн, що перевищує заборгованість на початок цього року (11,157 млн. грн) та складає 6,9% від фонду оплати праці. Це може привести до втрати людського капіталу підприємства та посилення погіршення результатів його господарювання.

Принципових стратегій поліпшення наведеної ситуації є дві: перша пов'язана зі зменшенням витрат різного функціонального спрямування; друга – передбачає збільшення доходів від реалізації продукції та валового прибутку. Доходи від фінансової діяльності віднесемо до альтернативних сценаріїв розвитку з меншим пріоритетом, оскільки підприємство ПАТ «Дніпроважмаш» спеціалізується на виробництві продукції для потреб гірничо-металургійної галузі, а фінансові інвестиції підприємства зменшують можливості фінансування його проектів в межах операційної діяльності. Збільшення доходів ПАТ «Дніпроважмаш» пов'язано з пошуком нових замовлень від існуючих або нових клієнтів, зокрема на нових географічних ринках та з пропозицією оновленої номенклатури товарів/послуг/робіт. Саме друга стратегія визначає необхідність сприяння генеруванню та реалізації бізнес-ініціативи персоналу підприємства, тобто поширення культури інтрапренерства із ефективним стимулюванням персоналу до відповідної активності. Перебування підприємства в кризовому стані (віддзеркалюється сталою збитковістю) підтверджує наведені висновки та актуалізує системні зміни в процесі управління відтворенням основними засобами як базу подальшого розвитку підприємства.

Інтрапренерство як управлінський підхід використовується в діяльності провідних компанії світового масштабу. При цьому, компанії зіштовхуються з великою кількістю проблем в ході практичної імплементації теоретичних засад інтрапренерства. Розглянемо їх досвід докладніше з метою визначення дієвих принципів створення умов для формування підприємницької поведінки персоналу українського машинобудівного підприємства та отримання значущих результатів його бізнесу. Як зазначає Chris Zook [9] розробка та реалізація підприємницьких проектів в системі великих глобальних компаній істотно (1700 разів) підвищує ймовірність успіху проектів, що пов'язано з перевагами масштабування нового бізнесу та іншими системними ефектами існуючого сильного бізнесу. Саме така мета підрозділу General Electric – GE Ventures – культивувати амбітні інноваційні бізнеси, які за підтримки материнської компанії матимуть глобальний комерційний потенціал. Проте, Chris Zook зазначає, що лише незначна кількість великих компаній опанувала майстерність створення внутрішніх стартапів, заснованих на новітніх технологіях. Тому, нові проекти доцільно спрямовувати на захист основного біз-

несу, посилення його конкурентних переваг, що орієнтує на розвиток нових компетентностей персоналу в контексті пропонування більш широкого спектру сервісних послуг, поступової спорідненої (синергетичної) диверсифікації, інтернаціоналізації бізнесу.

Для підприємств важкого машинобудування зі споживачами в гірничо-металургійній та будівельній галузях актуальним буде опанування новітніх технологій та залучення інноваційного обладнання для забезпечення більш високого рівня індивідуалізації продуктів/послуг, що обумовлено унікальністю умов діяльності замовників. Успішні бізнес-проекти можуть бути використані як шаблон для нових підприємницьких ініціатив в аспекті основних підходів до управління ними, зокрема інтеграції з системами основного бізнесу. Це може бути обов'язкова інноваційність технологій виробництва продуктів, оцінка наслідків для ділової репутації, ноу-хау в сфері фінансування бізнес-портфелю тощо. До того ж опрацювання нової бізнес-моделі та отримання відповідного досвіду на малих проектах дозволить їх масштабувати з більшою ймовірністю комерційного успіху.

Самостійність як ознака інтрапренерства полягає в спроможності особи (осіб) прийняти рішення щодо ініціації бізнес-проекту, що пов'язано з відповідальністю перед іншими суб'єктами (інвесторами, споживачами, бізнес-партнерами, залученим персоналом, державою тощо), зокрема за ймовірні негативні наслідки. Таке рішення вимагає від особи якостей лідера, який, розуміючи мету проекту та спосіб її досягнення, спроможний організувати необхідні роботи та процеси. Самостійний суб'єкт має виконувати вимоги діючого законодавства, але не шукає (очікує) дозволу на реалізацію власної ініціативи. Попри важливу вимогу до об'єктивності, прийняття рішення підприємницьких має суб'єктивний характер, що обумовлено якостями повноважної особи та умовами середовища прийняття рішення.

За результатами дослідження Beth Altringer [10] великі компанії в процесі заохочення талановитого

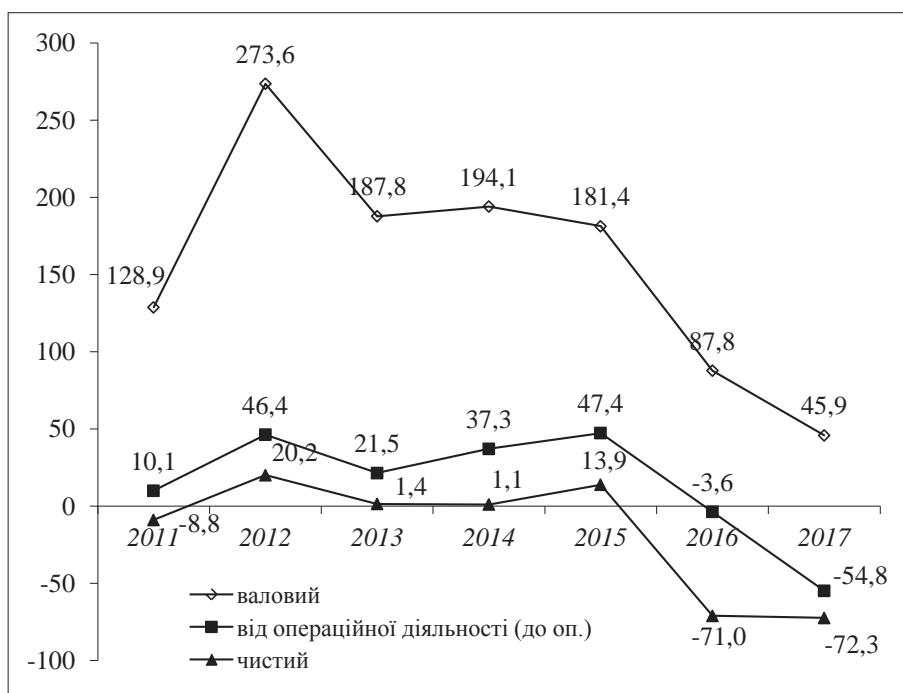


Рис. 3. Динаміка фінансових результатів діяльності (прибуток/збиток) ПАТ «Дніпроважмаш» в 2011–2017 рр., млн. грн.

персоналу до підприємницької ініціативи зіштовхуються з проблемою завантаженості цих суб'єктів іншими поточними завданнями (проектами). Як позитивну характеристику українських великих машинобудівних компаній слід розглядати наявність в їх структурі проектних підрозділів, які функціонують на постійній основі, а тому втілюють інший принцип підприємництва – *систематичність*. Проте, наявність конструкторсько-проектного підрозділу та професійна компетентність його персоналу не означає автоматичне спрямування їх діяльності на виявлення проблем споживачів та пошук способів їх задоволення. Отже, йдеться про середовище та специфіку мислення інтрапренерів.

За дослідженням К. Зука та Дж. Аллена [11] компанії, в яких активну управлінську діяльність здійснюють засновники, повернення інвестицій акціонерам в 3,1 рази більше, ніж при відсутності такої активності. Отже, фундаментальною умовою перетворень внутрішнього середовища за принципами інтрапренерства є сприяння поширенню менталітету засновника [11], коли організація зберігає потенціал до швидких змін, генеруючи нові бізнес-ідеї та впроваджуючи бізнес-проекти. Лише 7-8% компаній зберігають сильні сторони ментальності засновника в період зростання та лідерства. Цей менталітет протиставляється більш високим стадіям життєвого циклу підприємства, які характеризуються високою бюрократизацією, неприйняттям змін, негативними наслідками ініціативи та іншими ознаками [12].

Зазначимо, що в питанні визначення пріоритету синергетичної або конгломератної диверсифікації дослідники вже давно надали перевагу синергетичній [13], оскільки знання споживача, репутація, технологічні вміння, наявність виробничих потужностей та інші ресурси компанії дозволяють швидше пристосуватись до зовнішніх змін, а саме адаптувати бізнес-модель, перейти до випуску оновлених/нових продуктів. Проте, основний бізнес компанії, який розглядається як основа подальшого її розвитку має бути дійсно «сильним» в довгостроко-

вій перспективі та поєднуватись з корпоративною культурою інтрапренерства. У випадку зснування нового бізнесу пошук та прийняття рішення щодо відтворення основних засобів обумовлено ризиками стартапів (рис. 4, А), а у випадку планування діяльності вже існуючого підприємства (рис. 4, Б) – ризиками його негнучкого бюрократичного середовища. Звідси, зниження зазначених ризиків може бути пов'язано з використанням початківцями практичного досвіду партнерів/менторів та створенням корпоративної культури й системи стимулів до інтрапренерства на діючих підприємствах. Отже, поширення засад інтрапренерства на підприємстві потребує підвищення рівня самостійності персоналу, що має бути організовано та вмотивовано топ-менеджментом.

Іншою пов'язаною ознакою підприємництва є *ініціативність* суб'єкту, який схильний до швидкого починання дій, на відміну від очікувань стосовно вирішення питань іншими особами. Здатність працівника підприємства до започаткування дій з боку підприємства обумовлена змістом посадової інструкції, системою позитивних та негативних стимулів, можливостями реалізації ініціативи, характеристиками корпоративної культури тощо. Відповідно до ідентифікації суб'єкту та змісту ініціативи пропонується розрізняти наступні види ініціатив стосовно відтворення основних засобів: 1) за порядком виникнення; 2) за кількістю суб'єктів; 3) за бізнес-спрямуванням.

Складність практичної реалізації концепції інтрапренерства розглядає С. Кірнер [14], який зазначає упереджене ставлення більшості персоналу до суб'єктів зі статусом «корпоративного підприємця». Якщо нова субкультура не сприймається, то закладаються основи невдачі підприємницьких ініціатив. Засновники глобальних компаній називають наступні спільні риси інтрапренерів та підприємців: наявність бачення змін, які відбуваються у світі, спроможність розробити прототип та дослідити його ринкову спроможність разом з клієнтами.

Проте, ризики за негативні наслідки суттєво відмінні: або збитки, пошук способів відшкодування наданих коштів та налагодження стосунків з інвесторами, або догана, організаційне навчання та переведення на нову посаду.

Ознака *систематичності* визначає регулярність діяльності, яка досягається високою дисципліною, що, в свою чергу, обумовлено цілеспрямованістю, відповідальністю та вмотивованістю суб'єкту підприємництва. Систематичність процесів інтрапренерства забезпечується внутрішніми умовами, сприятливими не лише для постановки завдань, але й для їх вирішення. Йдеться, насамперед, про спроможність інтрапренерів працювати в умовах високого емоційного напруження, невизначеності, конфліктів, високого ризику та інших чинників, скорегованих до існуючої корпоративної культури та



Рис. 4. Особливості формування організаційного середовища для прийняття рішень з управління основними засобами

формальних процедур. В цьому питанні менеджмент великих підприємств звертає увагу на наступні питання, які мають місце при розробці стратегій підтримки інтрапренерства [15]:

- важливість систем стимулювання при створенні підприємницької культури;
- співвідношення ризику та винагороди;
- зміни способів найму та навчання людей;
- реорганізація формальних й неформальних процесів на підприємствах.

Наприклад, досвід компанії одного з лідерів побудови ефективних систем управління технологічними інноваціями – транснаціональної корпорації «Minnesota Mining and Manufacturing Company» (3M, Міннесота, США) – дозволив сформулювати рекомендацію для організації діяльності дослідників корпорації: дослідники можуть витратити до 15% свого часу на ідею без додаткового санкціонування пошуків з боку керівництва. Фактично відбувається розподіл персоналу на суб'єктів, які віддає перевагу призначеним завданням, та суб'єктів, які витрачають весь час на проект за власним вибором. Традиційний контроль за цими проектами відсутній, хоча менеджери розуміють їх сутність. Отже, корпоративна політика та формальні процедури компанії 3M сприяють особистій свободі персоналу, що ґрунтується на довірі з боку керівництва. Звісно персонал несе відповідальність за власну діяльність, проте припускаються невдачі, які мають аналізуватись, сприяти подальшому навчання та підтримки рівня креативності на високому рівні (табл. 1).

Процес розвитку системи управління інноваціями в компанії 3M характеризується передусім наступним [15]:

- посилена увага індивідуальним дослідженням та проектам проривного розвитку;
- завдання сфери HR – навчити дослідників виявляти ініціативу, розуміти відповідальність та приймати невдачі проектів як природну складову досягнення успіху;
- перехід від синергетичної диверсифікації за ознакою базової регіональної галузі (споживач) до конгломератної;
- залучення додаткового персоналу – особистостей з академічним та ринковим досвідом для розробки принципово нових продуктів в інших сферах;

- формування профілю новатора з наступними характеристиками: допитливі та креативні; з високим рівнем зацікавленості; самостійні; експериментатори; спроможні до праці в умовах функціонального конфлікту;

- постійний пошук способів стимулювати підприємницьку творчість в напрямку оцінки потреб та розробки перспективних продуктів;

- балансування системи управління інноваціями за принципом «свобода творчості – дисципліна».

Наступні фактори розвитку інтрапренерства зазначає Джордж Н. Хатосполус, голова та генеральний директором корпорації Thermo Electron (правонаступник – компанія Thermo Fisher Scientific, США):

- співробітники мають відчувати себе партнерами (або бути ними): діяльність на малому підприємстві з правом власності, мінімізацією бюрократичних процедур та необхідністю пошуку раціонального корпоративного фінансування;

- формування плоских організаційних структур, працівники мають право та можливість інформувати керівників про ідеї орієнтуючись на правильне сприйняття її сутності;

- утворення асоційованих підприємств для перспективних напрямків бізнесу (проектів), опціони на акції підприємств на відміну від власності материнської компанії (стимул для збільшення вартості бізнесу з урахуванням його реальної ринкової оцінки);

- корпоративна синергія: за номінальну плату (у розмірі 1% від доходів асоційованого підприємства) материнська компанія надає фінансові та юридичні послуги, здійснює адміністрування виплат працівникам, допомагає управляти ризиками, регулювати відносини з інвесторами; синергія корпоративного управління: консультування, суміщення керівних посад;

- додаткова мотивація – право на помилку: мінімізація негативних наслідків у випадку невдачі проекту за умов обґрунтованого ризику;

- умови для створення нового бізнесу в складі великих компаній: зменшити ризик інтрапренерства (сприйняття неспіху) – забезпечити винагороду (зарплата та дивіденди).

Специфічне середовище та результат власного інтрапренерства висвітлює Вільям Ф. О'Брайен (президент та виконавчий директор компанії Starlight

Таблиця 1

Стратегії управління ініціативою інтрапренерів (менеджери та дослідники) підприємства

Вид проектів/ ініціативи інтрапренерів	Особливості управління ініціативою	Забезпечення ініціативи ресурсами	Потрібні компетенції інтрапренерів
Особисті проекти дослідників (інтрапренери)	Очолюють та переважно виконують самі дослідники (інтрапренери). Може застосовуватись принцип «конфіденційності». Особистий ризик.	Використовують власні ресурси (фінансування, обладнання)	Обґрунтування інвестиційної привабливості бізнес-проекту
Корпоративні проекти традиційного розвитку	Менеджери та дослідники спільно розробляють нові та вдосконалюють існуючі продукти підприємства (синергетична диверсифікація). Регулярна командна робота фахівців підрозділу (підрозділів). Розподілений обмежений ризик.	Поєднання ресурсів підприємства та інтрапренерів, в т.ч. наявних вільних основних засобів	Обґрунтування інвестиційної привабливості бізнес-проекту з урахуванням збереження/ розвитку конкурентних переваг поточних активів
Корпоративні програми проривного розвитку бізнесу	Менеджери та дослідники концентрують увагу на невеликій кількості продуктів і технологій з надвисокою інвестиційною привабливістю. Ситуативна командна робота. Сприйняття високого ризику з боку підприємства	Особлива підтримка підприємством (розширене фінансування; спрямування людських ресурсів на проект; вивільнення обладнання з інших проектів; придбання нових ОЗ)	Обґрунтування інвестиційної привабливості бізнес-проекту з урахуванням стратегічних змін корпоративного бізнес-портфелю, корпоративної стратегії

Джерело: побудована автором з урахуванням практичного досвіду організації інноваційного середовища в провідних інноваційних компаніях [15]

Telecommunications, США), який працював в компанії General Telephone & Electronics Corporation (правонаступник: Verizon Communications – телекомунікаційна компанія, одна з найбільших у США та в усьому світі). До основних висновків практичного досвіду можна віднести наступні:

- протиріччя конфіденційності роботи над проектом у вільний час без інформування колег та керівництва до моменту розробки презентації авторського бізнес-плану (рекомендована поведінка з боку інвесторів);

- ймовірність неприйняття проектів з боку інвесторів з причини відсутності погодження проекту керівництвом (за умов зміни інвестора).

Результатом такого інтрапренерства було звільнення з компанії GTE та започаткування власного бізнесу Starlight Telecommunications. Набуття досвіду роботи з інноваційними/підприємницькими проектами дозволило визначити пропозиції щодо інтрапренерського середовища:

- запобігання внутрішнім протиріччям, що виникають внаслідок «відкритості-конфіденційності» бізнес-планування (немає конфлікту з колегами стосовно планів на нові напрямки – «ми плануємо зробити те саме»; підтримка з боку керівництва, яке знає про бізнес-планування у вільний час);

- винагорода працівників, які генерують та розробляють нові бізнес-ідеї та захист цих працівників у разі відмови від проекту (емоційний стан, статус, нові можливості в компанії). Мета винагороди – підтримка внутрішнього «запалу» персоналу до бізнес-генерування;

- швидка процедура розгляду проектів (протиріччя: ринкові можливості зникають – керівництво розмірковує над проектом, суб'єктивне сприйняття). З досвіду Вільяма Ф. О'Брайена: бізнес-план розроблений за 6 місяців, просування проекту різними каналами зайняло ще 18 місяців. Важливо, щоб менеджери пам'ятали, що більшість бізнес-планів «не визрівають майже так само, як і вшукані вина»;

- формування сприятливого для бізнес-ініціатив середовища враховуючі природну відмінність мислення корпоративних менеджерів та інтрапренерів: стабільність/надійність – швидкі зміни/ризик.

Додаткові ефективні практичні способи збереження підприємницької спритності у міру збільшення розмірів компанії наводить Білл Гарріс (виконавчий віце-президент компанії Intuit, США):

- децентралізація управління реалізується в спосіб формування окремих бізнес-підрозділів, кожен з яких має власного генерального менеджера та місію замовника. Це забезпечить швидкі рішення з орієнтацією на потреби клієнта;

- провадження політики реінвестування 1/3 операційного прибутку в ризикові бізнес-проекти, розуміючи їх ймовірну збитковість, недооцінку інвестиційних витрат, переоцінку періоду окупності тощо. Наприклад, розробка компанією сервісного рішення для малого бізнесу зайняла 3 роки, а лише за наступні 3 роки проект почав приносити прибуток;

- основний підхід до збереження підприємницької активності: заохочувати персонал до навчання та пошуку натхнення у своїх клієнтів.

Значення інтрапренерства та способи його розвитку розкриває Чарльз П. Холт (віце-президент Центру досліджень і технологій Вілсона в корпорації Xerox, США):

- здатність швидко мобілізувати талант і ресурси, щоб скористатися можливістю та перетворити її в бізнес-проект;

- критичним аспектом є здатність ухвалення компромісних рішень, розуміючи поточні потреби клієнтів та потенціал компанії, а також імовірні ринкові можливості, які можуть виникнути у разі появи технічних інновацій;

- в питаннях доцільності рішень (досліджень, бізнес-проектів, управління ресурсами) орієнтація на кінцеву вартість рішення-продукту для клієнтів. Для цього потрібен діалог в системі «дослідження/технології – ділові підрозділи»;

- розподіл бюджету підтримки проектів в корпорації: фінансування ділових підрозділів на їх поточні проекти; створення проміжних можливостей у декількох підрозділах; вивчення/створення довгострокових можливостей;

- акумулювання досвіду та навчання – основа підвищення успішності інтрапренерства – ґрунтується на постійній комунікації та базі даних стосовно проектів/доступних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. За наведеними вище дослідженнями зроблено такі висновки.

1. Сформульований загальний підхід до визначення змісту бізнес-проекту підприємства у разі започаткування бізнесу, коли підприємство не має основних засобів та розробляє власну бізнес-модель, а також при підготовці проекту діючим підприємством стосовно розвитку поточного бізнесу або/та синергетичної диверсифікації. Так формуються основні засоби, що є підґрунтям конкурентних переваг та стратегічної гнучкості підприємства. Цей підхід до управління основними засобами потребує відповідних підприємницьких якостей та дій суб'єктів підприємства, які мають повноваження або в інший спосіб можуть впливати на рішення щодо відтворення основних засобів.

2. На прикладі ПАТ «Дніпроважмаш» показано, що в діяльності підприємств важкого машинобудування основні засоби це базовий фактор виробництва та вагома стаття витрат, яка корелює з іншими видами ресурсів та організаційними рішеннями підприємства (персонал, оборотні активи, тип виробництва, режим роботи).

3. Обґрунтовано особливості організації підприємницької діяльності із залученням інтрапренерів – внутрішньо-фірмових підприємців, залучених до процесу підготовки та прийняття рішень щодо зміни поточних та формування перспективних бізнес-планів. Уточнено загальні ознаки інтрапренерства з метою визначення логіки процесу стосовно відтворення основних засобів підприємства. Головною відмінністю поточної господарської діяльності від підприємницької є орієнтація останньої на отримання прибутку.

4. Розглянуто досвід провідних компаній світового масштабу з метою визначення дієвих принципів інтрапренерства як управлінського підходу до формування підприємницької поведінки персоналу українського підприємства та отримання значущих результатів його бізнесу. Виходячи з цього досвіду для підприємств важкого машинобудування зі споживачами гірничо-металургійної та будівельної галузей актуальним є опанування новітніх засобів виробництва для підвищення рівня індивідуалізації продуктів/послуг. Опрацювання нової бізнес-моделі та отримання відповідного досвіду на малих проектах дозволяє їх масштабувати з більшою ймовірністю комерційного успіху.

5. У випадку заснування нового бізнесу пошук та прийняття рішення щодо відтворення основних засобів обумовлено ризиками стартапу, а у випадку планування діяльності вже існуючого підприємства – ризиками його негнучкого бюрократичного

середовища. Зниження ризиків пов'язано з використанням початківцями практичного досвіду партнерів/менторів та створенням корпоративної культури й системи стимулів до інтрапренерства на діючих підприємствах. У зв'язку з цим, актуальним питанням, яке потребує подальшого дослідження, є поширення засад внутрішнього підприємництва з метою підвищення рівня самостійності персоналу, що має бути організовано та вмотивовано топ-менеджментом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко А.М., Задніпряна Т.С. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2014. Випуск 1(10). Том 1. С. 51–59.
2. Радева О.Г. Використання індикаторного методу для оцінки стану основних засобів підприємств машинобудування. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 7. С. 14–17.
3. Гнатенко Є.П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський нац. екон. ун-т. Тернопіль: Видав.-поліграф. центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. Том 26. № 1. С. 99–105.
4. Кулько І.В. Оцінка та аналіз основних виробничих фондів підприємств. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 262. С. 89–91.
5. Черненко Л.В. Інвестиційна діяльність підприємств та джерела їх фінансування. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2011. № 3. Т. 2. С. 174–178.
6. Гудзевич Ю.І. Сутність механізму реалізації підприємницької діяльності та його складових. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. «Економіка»: зб. наук. праць. Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2014. Вип. 25. С. 9–14.
7. Кашуба О.М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. Економіка та держава. 2015. № 6. С. 103–106.
8. Вагонова О.Г., Прокопенко В.І. Конкурентоспроможність вітчизняних кар'єрних автосамоскидів: монографія / О.Г. Вагонова, В.І. Прокопенко / М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпро: НГУ, 2017. 255 с.
9. Zook, Chris When Large Companies Are Better at Entrepreneurship than Startups DECEMBER 27, 2016. URL: https://hbr.org/2016/12/when-large-companies-are-better-at-entrepreneurship-than-startups?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom.
10. Altringer, Beth (2013). "A New Model for Innovation in Big Companies" HARV. BUS. REV. URL: <https://hbr.org/2013/11/a-new-model-for-innovation-in-big-companies/>.
11. Profit from the Core: A return to growth in turbulent times. January 19, 2010. Harvard Business Review Press By Chris Zook and James G. Allen.
12. Адізес І. Управління змінами. К. : Book Chef, 2018. 400 с. ISBN 978-617-7559-24-4.
13. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
14. Kirsner, Scott. Why There's No Such Thing as a Corporate Entrepreneur. February 05, 2018. URL: https://hbr.org/2018/02/why-innovators-in-big-companies-dont-count-as-entrepreneurs?referral=03759&cm_vc=rr_item_page.bottom.
15. How Can Big Companies Keep the Entrepreneurial Spirit Alive? L.D. DeSimone, George N. Hatsopoulos, William F. O'Brien, Bill Harris and Charles P. Holt. November–december 1995 ISSUE. URL: https://hbr.org/1995/11/how-can-big-companies-keep-the-entrepreneurial-spirit-alive?referral=03758&cm_vc=rr_item_page.top_right.

Dosuzhyi V.S.

*Postgraduate Student of the Department of Applied Economics and Entrepreneurship
National Technical University "Dnipro Polytechnic"*

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AS THE FACTOR IN THE EFFICIENCY OF BASIC PRODUCTION MEANS REPRODUCTION AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

A general approach has been defined to determine the content of a business project developed by a machine-building enterprise with the purpose of reproduction of the basic production means, which are form basis for the competitive advantages and strategic flexibility of the enterprise. The example of "Dniprovazhmash" has shown that the basic production means in the activity of the heavy engineering enterprises serve as the basic production factor and the principal object of expenditures, which correlates with other types of resources and enterprise organizational decisions.

The features of the entrepreneurial activity organization that involves intrapreneurs of the company internal entrepreneurs have been substantiated. The general characteristics of intrapreneurship have been clarified with the aim to determine the logic of the process of basic production means reproduction at the enterprise. The main factors of the enterprise long-term development within the "entrepreneurship – intrapreneurship" system have been determined.

The experience of the world's leading companies has been considered in order to determine the effective principles of intrapreneurship as a managerial approach to the formation of entrepreneurial behaviour of the Ukrainian enterprise personnel and obtain significant results in business activities. Based on this experience, it would be advantageous for the heavy engineering enterprises with consumers from mining, metallurgical and construction industries to develop the latest means of production and increase the level of individualization of products / services by this means. The development of a new business model and gaining relevant experience from small projects allows to scale them with greater probability of commercial success.

The search and decision making features have been highlighted in regard to the reproduction of the basic production means, which, in the case of the a new business development is determined by the risks of startups, and in case of planning the activities of already existing enterprise – by the the risks of its inflexible bureaucratic environment. The reduction of risks is associated with the usage of practical experience gained from the partners / mentors by the newcomers and the creation of a corporate culture and incentive system for intrapreneurship at the operating enterprises.

УДК 338.43.01

Кравченко М.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та управління
фінансово-економічною безпекою**Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Науменко О.О.***студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Стаття присвячена вивченню структури аграрного сектору України. Проаналізована організація та функціонування системи економічної безпеки аграрного сектору. Представлені шляхи та методи вдосконалення системи економічної безпеки аграрного сектору.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, аграрний сектор, внутрішні загрози, зовнішні загрози, принципи.

Кравченко М.В., Науменко А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Статья посвящена изучению структуры аграрного сектора Украины. Проанализирована организация и функционирование системы экономической безопасности аграрного сектора. Представлены пути и методы совершенствования системы экономической безопасности аграрного сектора.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, аграрный сектор, внутренние угрозы, внешние угрозы, принципы.

Kravchenko M.V., Naumenko O.O. ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY AGRICULTURAL SECTOR

The article is devoted to the study of the structure of the agrarian sector of Ukraine. The organization and functioning of the economic security system of the agrarian sector are analyzed. The ways and methods of improving the economic security system of the agrarian sector are presented.

Keywords: economic security, system of economic security, agrarian sector, internal threats, external threats, principles.

Постановка проблеми. Підтримка однієї із основних складових національної економіки України з боку держави, через покращення системи економічної безпеки аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності системи економічної безпеки аграрного сектору вивчали такі вітчизняні вчені: М. Корецький, Ю. Пахомов, В. Похилук, А. Стівчатий, В. Третяк, В. Шлемко, А. Барановський, З. Верналії та інші.

Постановка задачі. Стаття направлена на вивчення системи економічної безпеки аграрного сектору в сучасних умовах. Вивчення складових економічної безпеки, елементів та принципів, наявних загроз та ризиків, та формування висновків та рекомендацій стосовно шляхів покращення системи економічної безпеки аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор України є потенціалом для вдосконалення національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а також створює основи підтримки суверенності держави, забезпечуючи продовольчу та екологічну безпеку, створює соціально-економічні основи розвитку сільських територій, допомагає підвищити матеріальний добробут населення території країни.

Аграрний сектор є майже єдиною галуззю яка здатна забезпечувати постійне зростання обсягів та покращує неблагополучну динаміку економічних процесів.

Аграрний сектор за результатами 2016–2017 року вкотре отримав світову першість у виробництві й експорті соняшникової олії і експортував 5,84 млн тонн соняшникової олії, тим самим увійшовши до трійки лідерів.

Сільськогосподарські землі України – найбільші в Європі – 41,5 млн га (70% території країни), з них – 32,5 млн га застосовуються для культивування сільськогосподарських культур. Якісному та ефективному розвитку аграрного сектору також сприяє близькість та доступність основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне підвищення світового попиту на продовольчі продукти і альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів.

На сьогодні в аграрному секторі працюють більше трьох мільйонів людей і більше 40% валютної виручки отримується в результаті діяльності аграрного сектору.

На першому місці діяльності аграрного сектору України стоїть – рослинництво (близько 70% сільськогосподарської продукції), на другому тваринництво (30% випуску сільськогосподарської продукції).

Незважаючи на наявність багатьох вчень на тему економічної безпеки, економічна безпека саме в аграрному секторі не була досить глибоко вивчена.

Перш за все треба розглянути що таке економічна безпека та система економічної безпеки.

Економічна безпека-це стан економіки, при якому забезпечуються захист інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, можливість розвитку та захищеність життєво важливих інтересів.

Під формулюванням життєво важливі інтереси слід розуміти таке об'єднання потреб, що відповідає за існування і зростаючий сучасний розвиток особистості, суспільства, держави.

Система економічної безпеки являє собою інтеграцію відповідних функціональних елементів, які,

перебуваючи у взаємопов'язаному і взаємообумовленому стані, забезпечують безпеку функціонування за відповідними напрямками діяльності в умовах економічної нестабільності країни.

Економічна безпека аграрного сектору – це безпека, яка повинна гарантувати постійний її розвиток та захищеність від негативного впливу, нестабільного зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 42].

До загроз зовнішнього середовища ми відносимо:

1. Економічні загрози, такі як: високі темпи інфляції, зменшення доходів покупців, дефіцит бюджету, збільшення податкового навантаження.

2. Науково-технічні загрози, до яких відноситься швидкі темпи появи нових технологій, стрімкий розвиток науки.

3. Політичні загрози, через які виникає ризик різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень, такі як: зміна керівництва держави, недосконалість політики щодо розвитку галузі, тенденції розвитку конкуренції на світовому ринку, домінуючі позиції інших країн-експортерів сільськогосподарської продукції.

4. Соціальні загрози, наприклад: зріст мобільності населення, зниження рівня освіти.

5. Екологічні загрози, виникає ризик екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені і т.д.).

До загроз внутрішнього середовища відноситься:

1. Працівники підприємства: низький рівень фахової підготовки персоналу.

2. Некваліфіковане управління, проблеми в стратегічному плануванні і ухваленні тактичних рішень.

3. Неконкурентна цінова політика.

4. Недостатнє технічне озброєння підприємства.

5. Проблеми в роботі устаткування і комунікацій.

6. Неточності в організації збереження фінансових і матеріальних цінностей.

Якісне функціонування підприємств аграрного сектору і розвиток організаційно-економічних відносин потребує формування сталої економічної безпеки. Рівень економічної безпеки суб'єктів аграрного сектору покладається на те наскільки їх керівництво чи система управління можуть передбачити та уникнути ймовірних ризиків зовнішнього середовища та ліквідувати наслідки шкідливих проявів окремих його складових.

Кінцевим підсумком функціонування системи фінансово-економічної безпеки аграрного сектору в першу чергу є гарантування та постачання необхідного асортименту продукції в достатньому обсязі для населення, належної якості та виду, та стабільний розвиток аграрних підприємств.

Організація системи економічної безпеки аграрного сектору має здійснюватися на основі дотримання таких принципів:

- законності;
- централізованого управління;
- компетентності;
- конфіденційності;
- комплексного використання сил і коштів;
- самостійності й відповідальності за організацію безпеки;
- передової матеріально-технічної оснащеності;
- координації та взаємодії з органами влади й управління [2, с. 265].

Належне виконання цих принципів приведе до ефективного використання всіх ресурсів направлених на підтримку та покращення елементів системи економічної безпеки аграрного сектору, серед яких є:

- захищеність комерційної таємниці й конфіденційних даних;
- захист будинків і споруд;
- безпека фізичних осіб;
- захищеність господарсько-договірних відносин;
- безпечність транспортних перевезень вантажів та осіб;
- протипожежний захист;
- екологічна безпека;
- радіаційно-хімічна безпека;
- захист інформаційно-аналітичних даних;
- техніко-технологічний захист;
- безпека кадрів;
- безпека виробничої діяльності;
- фінансова безпека;
- податкова безпека;
- безпека матеріалів;
- силова безпека.

Ефективне функціонування системи економічної безпеки аграрного сектору можливе тільки тоді коли буде організовано систему за окремими функціональними складовими [3, с. 211].

До функціональних складових системи економічної безпеки аграрного сектору відноситься:

а) кадрова складова залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму. Для захисту необхідного рівня економічної безпеки підприємства, необхідно виконувати планування та управління кадрами, яке б включало в себе здійснення системи відбору, найму, навчання й мотивації праці потрібних працівників, охоплюючи також фінансові та емоційні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.

б) інформаційна, займається:

- узагальненням всіх видів даних, які стосуються даного сектору;
- аналізування одержаних даних;
- прогнозування формування науково-технологічних, економічних і політичних процесів;
- інші види діяльності які стосуються створення інформаційної складової економічної безпеки.

в) техніко-технологічна, ця складова будується на основі виконання чотирьох етапів:

- перший етап займається здійсненням аналізу ринку технологій що стосуються виробництва продукції та товарів;
- другий етап – складається з аналізування технологічних процесів і пошуку внутрішніх резервів покращення необхідних технологій.
- третій етап займається оцінюванням та прогнозуванням вірогідної специфіки технологічних процесів потрібних для виходу конкурентоспроможної продукції.

– четвертий етап, є кінцевим, на цьому етапі виконується аналіз підсумків практичної реалізації дій, що стосуються здійснення захисту техніко-технологічної складової системи економічної безпеки на підставі особливих карт розрахунків ефективності цих заходів.

г) фінансова складова вважається головною, через те що в ринкових умовах господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи;

д) політико-правова, процедура політико-правової складової системи економічної безпеки виконується на основі типової схеми, яка включає в себе такі елементи організаційно-економічного напрямку:

- аналіз загроз негативних впливів;
- розробка системи заходів, направлених на підвищення даного рівня;

- виконання планування ресурсів;
- швидка реалізація запропонованого комплексу заходів які стосуються організації належного рівня безпеки.

е) екологічна, включає в себе проведення таких послідовних дій:

- розрахунок карти ефективності виконуваних заходів для охорони екологічної складової;
- аналізування здійснених розрахунків і пропонування рекомендацій для підвищення ефективності здійснюваних заходів;
- застосування запланованих дій на практиці.

ж) силова.

Основною метою системи фінансово-економічної безпеки аграрного сектору – є проведення аналізу та моніторингу фінансово-господарського стану з метою зменшення внутрішніх та зовнішніх загроз. Внутрішні та зовнішні загрози несуть в собі негативний та руйнівний вплив на діяльність аграрного сектору [4, с. 143].

Тож для постійного, стабільного функціонування та розвитку системи економічної безпеки аграрного сектору потрібно налагодити та посилити захист від внутрішніх та зовнішніх загроз. Тому і організація системи економічної безпеки повинна починатись з посилення взаємозв'язку між всіма рівнями безпеки, а все це можливе тільки за фінансової, нормативної, методичної, інформаційної підтримки держави.

Законодавство в нашій країні займається лише окремим регулюванням положень по забезпеченню продовольчої безпеки, а що стосується регулювання забезпечення системи економічної безпеки аграрного сектору, то його як такого взагалі немає, через що не можна чітко описати можливості та організацію системи економічної безпеки аграрного сектору.

В країні існує закон, який зазначає, що підтримка системи економічної безпеки аграрного сектору виконується в першу чергу з урахуванням економічних інтересів та при створенні ефективної регуляторної політики, яка мотивує розвиток аграрного сектору економіки.

Неперервний економічний розвиток аграрного сектору підтримує його можливість до збереження ефективного виробництва його власної продукції в умовах збереження належних пропорцій свого внутрішнього розвитку й збалансованості з оптимальним розвитком його системи економічної безпеки, яка з ним взаємодіє, а також систем економічного характеру, а саме – екологічної та соціальної. Дотримання цих етапів формування поєднується зі стратегічними цілями державної аграрної політики України, а саме частини що відноситься до перетворення галузі сільського господарства на високо-ефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави та комплексного розвитку сільських територій.

Це все говорить про те що питання організації та функціонування системи економічної безпеки аграрного сектору має забезпечуватися та базуватися на основі державної підтримки, що повинна будуватися на основі комплексу урядових програм та заходів, які направлені на підвищення ефективності та збільшення прибутковості сільсько-господарського виробництва, а саме: створення інституціональної бази для безперервного функціонування діяльності суб'єктів аграрного сектору, збільшення платоспроможності, ліквідності, зменшення податкового тиску для досягнення

достатнього рівня рентабельності. Потрібно створювати державні нормативні акти та доктрини, які б допомагали покращити або зовсім вирішити наступні проблеми:

1. Характеристику загроз і методи їх локалізації.
2. Формування головних суб'єктів загроз, механізмів їх функціонування.
3. Будування відповідної, адекватної системи органів державного фінансового контролю.
4. Визначення об'єктів, предметів, параметрів контролю за забезпеченням економічної безпеки аграрного сектору.

На сьогодні актуальним завданням держави яке стосується аграрного сектору є зупинення та зменшення негативних процесів у ньому та підтримка умов для збільшення виробництва сировини і продовольчих ресурсів. Все це призводить до необхідності на даному етапі у науковому, правовому, методичному, фінансовому, інформаційному і матеріально-технічному забезпеченні.

Діючою, ефективною та результативною державна підтримка може вважатися тоді, коли вона в повному обсязі задовольняє всі економічні та соціальні інтереси аграрного сектору.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в результаті проведеного дослідження було визначено що основною складовою та локомотивом національної економіки є аграрний сектор. Аграрний сектор є майже єдиною галуззю яка може забезпечувати постійне зростання обсягів та покращувати неблагополучну динаміку економічних процесів. Сучасні дані говорять про те що в аграрному секторі працюють більше трьох мільйонів людей і більше 40% валютної виручки надходить саме в результаті діяльності аграрного сектору.

Основне чим займається аграрний сектор України це-рослинництво (близько 70% сільсько-господарської продукції), тваринництво на другому місці (30% випуску сільськогосподарської продукції).

Не зважаючи на те що система економічної безпеки аграрного сектору є однією з головних та провідних, ще досі не досконала вивчена, що потребує великої зацікавленості зі сторони науковців, письменників, вчених.

Не меншої зацікавленості потребує аграрний сектор і на державному рівні. Ситуація в країні спонукає до прийняття нормативного акту у сфері забезпечення системи економічної безпеки аграрного сектору, тому що, в країні є проблеми, найбільші з яких стосуються саме технічного забезпечення аграрного сектору, інвестиційними проектами, які впроваджуються в агропромисловий сектор, застарілістю виробничих потужностей, що може бути вирішено тільки на рівні держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г.А. Пастернак-Таранушенко; за ред. проф. Б. Кравченка. К.: Кондор, 2002. 302 с.
2. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки : підручник / В.М. Гриньова, М.М. Новікова. К.: Знання, 2008. 398 с.
3. Кубай О.Г. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / О.Г. Кубай, А.Г. Мазур, Г.М. Калетнік. К.: Хай-Тек Прес, 2014. 296 с.
4. Герасимчук Н.А. Економічні і фінансові ризики: навчальний посібник / Н.А. Герасимчук, Т.В. Мірзосєва, О.А. Томашевська. Київ: Компрінт, 2015. 288 с.

Kravchenko M.V.*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Audit and Management Financial and Economic Security
Dniprovsky State Agrarian and Economic University***Naumenko O.O.***Student of the Faculty of Accounting and Finance
Dniprovsky State Agrarian and Economic University*

ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY AGRICULTURAL SECTOR

The agrarian sector of Ukraine is a potential for the development of the national economy and its effective integration into the world economic space, and also forms the principles of preserving the sovereignty of the state, providing food and environmental security, shaping the socio-economic bases of rural development, and promoting the material well-being of the population.

The level of economic security of actors in the agricultural sector relies on the extent to which their owners or the management system are able to anticipate and avoid potential risks of the environment and eliminate the effects of harmful manifestations of its individual components.

The result of functioning of the system of financial and economic security of the agrarian sector is, first of all, to provide the population with the necessary range of products in sufficient quantity, quality and type, and sustainable development of agrarian enterprises.

Organization of the system of economic security should begin with the strengthening of the relationship between all levels of security, and all this is possible only with financial, normative, methodological, information support of the state.

In our country, the state legislation regulates only certain provisions for ensuring food security, and the provision of the economic security system of the agricultural sector does not exist at all.

The main current task of the state in relation to the agrarian sector is to stop the negative processes in it and to provide conditions for increasing the production of raw materials and food resources. In this regard, scientific, legal, methodological, financial, information and logistical support is especially needed at this stage.

It is necessary to create normative acts and doctrines that would help to solve the following problems:

1. Description of threats and methods of their localization.
2. Determination of the main subjects of threats, mechanisms of their functioning.
3. Creation of an adequate system of state financial control bodies.
4. Definition of objects, objects, parameters of control over providing of economic safety of the agrarian sector.

Effective and effective state support is considered when it fully satisfies all economic and social interests of the agrarian sector.

УДК 658.152

Кривов'язюк І.В.*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Луцького національного технічного університету*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті набули подальшого розвитку теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Уточнено сутність поняття «інвестиційна діяльність підприємства». Удосконалено методичний апарат аналізу та оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Запропоновано шляхи підвищення ефективності здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, аналіз і оцінка інвестиційної діяльності, ефективність інвестиційної діяльності, підприємство.

Кривов'язюк И.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье получили дальнейшее развитие теоретико-методические основы и практические рекомендации по повышению эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Уточнена сущность понятия «инвестиционная деятельность предприятия». Усовершенствован методический аппарат анализа и оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Предложены пути повышения эффективности осуществления инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, анализ и оценка инвестиционной деятельности, эффективность инвестиционной деятельности, предприятие.

Kryvovyazyuk I.V. INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, METHOD OF ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVING ITS EFFICIENCY

The theoretical and methodical foundations and practical recommendations for increasing the efficiency of the investment activity of the enterprise have got further development in the article. The essence of the concept «investment activity of the enterprise» is specified. The methodical apparatus for evaluating the efficiency of the investment activity of the enterprise has been improved. The ways of increasing efficiency of realizing investment activity of the enterprise are offered.

Keywords: investment activity, investment climate, analysis and evaluation of investment activity, efficiency of investment activity, enterprise.

Постановка проблеми. Досягнення високої результативності господарювання підприємства неможливе поза використання зовнішніх джерел інвестування його діяльності. Вкладання всіх видів матеріальних і нематеріальних цінностей у виробничі можливості та цінні папери створює необхідну основу для майбутньої прибутковості. Разом з тим, важливим моментом є й вивчення методів оцінювання та пошуку шляхів підвищення ефективності інвестиційної діяльності з метою нарощування віддачі від вкладених в розвиток підприємства активів. Усе це в сукупності й підкреслює актуальність досліджуваних у роботі питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, методів аналізу та шляхів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства присвячено напрацювання таких вчених як О. Левандівський [1], М. Войнарченко [2], О. Дем'янчук [3], П. Доуртмес [4], Т. Майорова [5], Б. Нкайя [6], Т. Пічугіна [7], В. Федоренко [8], В. Павлов [10; 11], В. Рубан [13], Н. Коломієць [14], О. Варченко [15], С.М. Деньга [16], О. Матрос [18], Д. Гладка [19], А. Задоя [20]. Незважаючи на достатню розробленість досліджуваної проблематики, все ще потребують дослідження в контексті змін інвестиційної політики України питання уточнення сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства», удосконалення методичного апарату щодо адекватного оцінювання ефективності інвестиційних рішень, формування інвестиційного клімату країни, підвищення ефективності здійснення інвестиційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання.

Метою даної статті є розвиток теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Школа інвестознавства нині представлена багатьма вченими, всередині якої йде бурна полеміка навколо питань, що стосуються підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства. До основних теорій інвестицій прийнято відносити: акселераційну теорію інвестицій; теорії, що ґрунтуються на мотивах прибутку; теорію про визначальну ліквідність при прийнятті інвестиційних рішень; теорії взаємозв'язку розмірів інвестицій і величини норми відсотка; неокласична теорія інвестицій [1, с. 99–101]. Виходячи з їх положень інвестор, як ключова фігура інвестиційного процесу, обирає одну з форм поведінки, що суттєво впливає на подальшу його реалізацію.

Результати критичного аналізу наукових публікацій щодо визначення сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства» вченими сучасності подано у таблиці 1.

Зважаючи на результати критичного аналізу сутності досліджуваного поняття під інвестиційною діяльністю підприємства пропонуємо розуміти комплекс цілеспрямованих дій фізичних і юридичних

осіб, пов'язаних з рухом капіталу, який акумулюється у формі матеріальних і нематеріальних цінностей та спрямовуються в подальшому на розвиток підприємства з метою отримання прибутку чи соціального ефекту.

В якості об'єктів інвестування в діяльність підприємства можуть виступати готівкові кошти, різні види цінних паперів, майнові та немайнові права, рухоме та нерухоме майно, сукупність різних видів знань, що виявляються у формах технічної інформації, досвіду тощо.

Серед особливостей інвестиційної діяльності підприємства слід виділити наступні: інвестиції в розвиток підприємства є найважливішою формою забезпечення зростання ефективності його господарювання; форми і методи інвестиційної діяльності підприємства меншою мірою залежні від галузевих особливостей підприємства порівняно з виробничою діяльністю; динаміка обсягів інвестиційної діяльності характеризується певною нерівномірністю у визначені відрізки часу; інвестиційна діяльність формує окремий самостійний вид грошових надходжень підприємства; з моменту реалізації інвестицій до моменту отримання доданої вартості від їх вкладання існує значний розрив за часом; інвестиційна діяльність властиві значні ризики, які пояснюються фактором невизначеності впливу зовнішнього середовища [6, с. 156].

Серед основних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства – наявний в розпорядженні прибуток, кошти амортизаційного фонду, позики та оренда майна, бюджетне фінансування, кошти дрібних інвесторів, отримані через акціонування, венчурне та змішане фінансування, краудфандинг тощо.

Інвестиційна діяльність виступає одним із найважливіших механізмів здійснення процесів приватизації державного майна [10], ефективність якої суттєво впливає на розвиток ринку цінних паперів [11] та інвестиційну привабливість країни зокрема. Окреслене вимагає здійснення управління інвестиційною діяльністю на всіх рівнях економіки: мікроекономічному, мезорівні та рівні окремих суб'єктів господарювання.

Інвестиційна складова розвитку економіки країни тісно взаємопов'язана з інноваційними процесами, тому таке управління доцільно розглядати як «управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства», що являє собою «систему проведення аналізу, оцінки та прийняття рішень щодо впровадження нововведень на підприємстві, яка включає аналіз ринку, попиту споживачів, оцінку інноваційних, інвестиційних проектів та можливостей підприємства, тобто оцінку кадрового, виробничого, фінансового потенціалу та проведення контролю, щодо прийняття рішень задля розширеного відтворення, як в межах існуючої, так й перспективної структури виробництва» [12, с. 291].

Першочергове значення для визначення доцільності реалізації інвестиційної діяльності підприєм-

Таблиця 1

Критичний аналіз сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства»

Автори	Утождження суті категорії	Переваги	Недоліки
М. Войнаренко, Л. Бушовська [2, с. 41]	– як сукупність дій і заходів з розміщення коштів (інвестицій) з метою отримання зростаючої величини прибутку і досягнення позитивного фінансового результату підприємства.	– підпорядковано теорії інвестування; – носить цілеспрямований характер.	– не відображає засобів реалізації дій.
О. Дем'янчук, В. Костецький [3]	– як фактор розвитку підприємства.	– вказує на його вплив на стан економічної безпеки підприємства; – спрямоване на реформування системи управління інвестиційною діяльністю.	– частково розкриває взаємозв'язок з іншими факторами розвитку.
П. Доуртмес [4, с. 6]	– як процес вкладання ресурсів, що забезпечують безперервність життєдіяльності підприємства.	– визначення цільового спрямування; – зв'язок з інноваціями.	– громіздкість розкритого поняття.
Т. Майорова [5, с. 13–15]	– як інвестиційний процес, який потребує проектної підтримки, здійснення проектного аналізу.	– враховує всі етапи життєвого циклу інвестиційного процесу; – вказує на багатогранність даного поняття; – розкриває зв'язок з управлінням.	– надмірна увага до проектно складової реалізації інвестиційних рішень.
Б. Нкайя, М. Ларка [6, с. 155–156]	– як умова забезпечення зростання ефективності підприємницької діяльності і фінансової стійкості підприємства.	– вказує на особливості здійснення інвестиційної діяльності.	– ускладнює розуміння досліджуваного поняття.
Т. Пічугіна, Л. Забродська [7, с. 153]	– як вид господарської діяльності, пов'язаний із витратами певних ресурсів.	– поняття розглянуто з позиції організації процесу інвестування; – вказує на необхідність управління та зв'язок з розвитком економіки підприємства.	– не розкриває інвестиційної сутності поняття; – відсутні цілі його здійснення.
В. Федоренко [8]	– комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти з метою отримання прибутку.	– враховано комплексний характер процесу; – носить цілеспрямований характер.	– не відображає методів реалізації дій.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [9]	– як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій.	– розкриває види інвестиційної діяльності; – розкриває зв'язок з управлінням.	– не враховує процесної складової інвестиційної діяльності.

Джерело: розроблено автором

ства відіграє встановлення її ефективності. Критерій ефективності інвестування – це міра, що визначає ступінь результативності інвестиційної діяльності та, відповідно, інвестиційного процесу. Як стверджується в роботі [13, с. 93], він характеризує результат порівняно з обсягами, формами, напрямками і рівнем ризику інвестування, тому може мати однаковий рівень за різних обсягів інвестування та бути відмінним за однакових за обсягами вкладень. Воднораз, такий критерій передбачає наявність оптимального співвідношення результатів інвестування та необхідних для його отримання інвестиційних витрат. Критерій оптимальності необхідно розглядати як досягнення максимально можливого результату з кожної одиниці інвестиційних витрат або ж як абсолютний мінімум цих витрат на встановлену одиницю інвестиційних доходів.

Пріоритетною ціллю інвестиційної діяльності є задоволення інтересів учасників найбільш повною мірою, тому якісна характеристика ефективності інвестування полягає в отриманні найбільшого рівня ефективності. З точки зору кількісної визначеності сутність ефективності інвестиційної діяльності проявляється через дію специфічного закону підвищення ефективності виробництва, в основі якого лежать певні соціально-економічні умови, під час зміни яких модифікується або припиняється його дія. Згідно з цим законом, максимальний результат господарювання повинен бути досягнутий з мінімальною величиною ресурсів, що використовуються.

Важлива роль в аналізі інвестиційної діяльності підприємства належить обґрунтуванню методик, реалізація якої забезпечить досягнення поставлених цілей аналізу.

Як зауважують Н. Коломієць та О. Коломієць [14, с. 102], «світовий досвід накопичив значну кількість методів та прийомів інвестиційного аналізу». Авторі пропонують ці методи поділяти на три групи: методи оцінки інвестицій за допомогою співвідношення грошових надходжень з витратами (їх називають традиційними), методи оцінки ефективності інвестицій за фінансовою звітністю та методи оцінки ефективності, які засновані на теорії часової вартості грошей. Разом з тим, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні [14, с. 96]. Саме тому доцільно при дослідженні ефективності інвестиційної діяльності розпочинати з аналізу інвестиційного клімату України.

В дослідженні [15, с. 29–36] до методик інвестиційної діяльності пропонує відносити методичні підходи на основі аналізу ринкової капіталізації підприємства і похідних від неї показників, методичні підходи на основі аналізу фінансово-економічних показників діяльності підприємства та методичні підходи на основі розрахунку єдиного узагальнюючого (інтегрального) показника – коефіцієнта інвестиційної привабливості підприємства. Додатково він розглядає методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, адаптовані до сфери сільського господарства.

Вивчення проблем інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність розкрито в роботі С. Деньга [16]. Авторкою запропоновано в якості показників оцінки ефективності вкладень

капіталу в операційну діяльність підприємницької структури використовувати показник оборотності самоінвестицій, оборотність операційних витрат, оборотність вкладень капіталу в операційну діяльність, валову рентабельність само інвестицій, валову рентабельність витрат, валову рентабельність вкладень капіталу в операційну діяльність, а також ряд інших показників, що дало можливість відділити капітальні інвестиції в інші суб'єкти підприємництва від фінансових.

В монографії [17, с. 277–288] запропонована модель управління інвестиційним процесом на підприємстві, на одному з етапів якої здійснюється кількісний та якісний аналіз ефективності інвестиційних альтернатив, на іншому – вибір методів оцінки інвестиційних проектів. Серед методів динамічних інвестиційних розрахунків для оцінки інвестиційних проектів автором запропоновано використовувати: метод чистої теперішньої вартості, метод внутрішньої норми рентабельності та метод окупності.

О. Матрос вважає, що існуючі підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства

слід об'єднати в такі дві групи: підходи, які звужують поняття інвестицій або не дають кількісної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та, відповідно, підходи, які оцінюють інвестиційну привабливість підприємства за допомогою математичних методів, а саме інтегральної оцінки [18, с. 7].

Д. Гладка [19] методика аналізу інвестиційної діяльності зводиться до оцінювання інвестиційних проектів, поділяючи застосовувані методи на дві групи: статистичні та динамічні. Схожої думки приримується й А. Задоя [20].

Виявлені в ході їх аналізу недоліки пропонованих методик дослідження ефективності інвестиційної діяльності підприємства, а саме зведення їх до єдиного інтегрального показника, що має значний суб'єктивізм, обрання в якості оціночних показників таких, що не можуть бути розраховані на базі фінансової звітності підприємства, коли отримані результати втрачати свою вірогідність, розпорошеність підходів, пропонуємо застосування авторської методики аналізу, що буде мінімізувати негативний вплив виявлених недоліків.

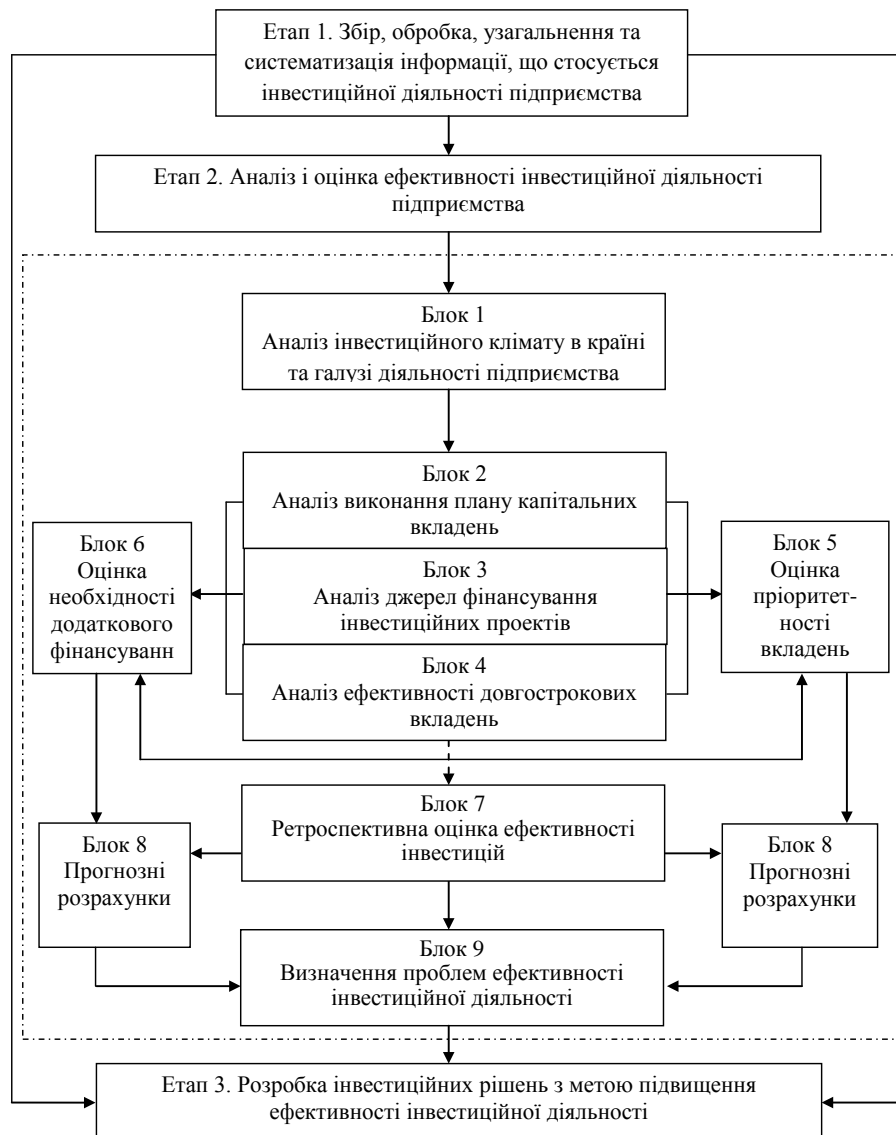


Рис. 1. Методика аналізу та оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Джерело: авторська розробка

Рекомендуємо використання методики аналізу ефективності інвестиційної діяльності підприємства, що зображена на рисунку 1.

Основною ціллю розробленої методики є вивчення динаміки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, встановлення кола проблем, які її супроводжують та розробка інвестиційних рішень з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

На першому етапі здійснюється збір, обробка, узагальнення та систематизація інформації, що стосується інвестиційної діяльності підприємства. В якості джерел даних пропонується обирати фінансову звітність підприємства. Дослідження слід проводити за останні 3–5 років, залежно від кількості обстежуваних підприємств і вибірки аналізованих даних.

На другому етапі відбувається аналіз і оцінка власне ефективності інвестиційної діяльності: аналіз інвестиційного клімату та аналіз галузі досліджуваного підприємства, показників його господарської діяльності, аналіз плану капітальних вкладень, джерел фінансування інвестиційних проектів, ефективності довгострокових вкладень, здійснюється ретроспективна оцінка ефективності інвестицій. Завершується цей етап визначенням проблем ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Третій етап спрямований на розробку інвестиційних рішень, зокрема реалізацію нових інвестиційних проектів та підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Апробацію даної методики здійснено на матеріалах АТ «Мотор Січ».

Аналіз і оцінку інвестиційної діяльності підприємства слід розпочинати з вивчення можливостей залучення фінансово-інвестиційних ресурсів з інших країн світу. Адже такі показники вказують на інвестиційну привабливість економіки країни в цілому, наявність відповідного інвестиційного клімату.

Аналіз статистичних даних показав, що у 2017 році в економіку нашої держави інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн дол прямих інвестицій, що нижче, ніж у попередні періоди (рис. 2).

Інвестиції, як правило, спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, станом на 31.12.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,% та підприємств промисловості – 27,3%.

Лідерами за обсягами освоєння капітальних інвестицій нині є промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0%. Головними джерелами фінансування капітальних інвестицій у 2017 році є власні кошти підприємств та організацій (69,9%), бюджетні кошти (12,7%), банківські кредити (5,3%). Частка коштів іноземних інвесторів становила лише 1,4% [21].

Україна залишається привабливою для інвестицій, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялася на 4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес Україна продемонструвала у таких складових: «одержання дозволів на будівництво» (з 140-го на 35-те місце); «сплата податків» (за зменшення та уніфікацію ставки єдиного соціального внеску) [22].

У рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний».

Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти та зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувалися (у 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн) [23].

Результати аналізу галузі, в якій функціонує підприємство засвідчує, що ринок авіадвигунів характеризується загостреною конкуренцією, що вимагає від підприємств галузі значних інвестиційних вкладень у власний розвиток. Серед зарубіжних конкурентів в області наземної техніки слід зазначити такі компанії, як Solar Turbines (США), General Electric (США), Siemens AG (Німеччина), Pratt & Whitney (Канада), Rolls-Royce (Англія), Kawasaki (Японія) та інші.

Аналіз господарської діяльності АТ «Мотор Січ», проведений на основі даних фінансової звітності [24] показав, що в період 2013–2017 рр. результати його господарювання характеризують як зростаючі, так і спадаючі тенденції змін значень показників. Підприємство постійно отримує чистий прибуток, який у 2017 році склав 3104,17 млн грн, а також значно наростило як обсяг виробленої, так і реалізованої продукції у цей же період. Однак, продовжує стикатись з низкою таких проблем як скорочення частки експорту продукції в загальному обсязі її продажу, зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги як результат несприятливої політики держави у сфері валютного регулювання.

Аналіз динаміки та структури капітальних і фінансових інвестицій підприємства показав неоднорідність змін в динаміці інвестицій, зростання обсягів виробничих інвестицій в період 2017 р. порівняно з попередніми періодами, а зниження ролі фінансових інвестицій в досліджуваній період. В цілому, сумарний обсяг інвестування скоротився з 1842,1 млн грн у 2013 році до 1277,4 млн грн у 2017 році.

Результати дослідження показали переважання в структурі капітальних інвестицій придбання (виготовлення) основних засобів, що і виступає необхідною основою запровадження інновацій та виробництва нових видів продукції на АТ «Мотор Січ». Підприємство практично припинило використання такого джерела залучення коштів як фінансові інвестиції.

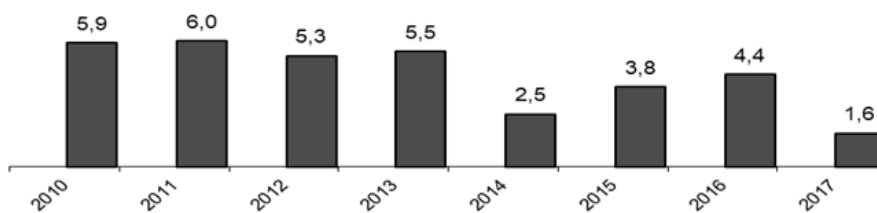


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України в період 2010–2017 рр., млрд дол

Джерело: [21]

Таблиця 2

Аналіз руху коштів в результаті інвестиційної діяльності АТ «Мотор Січ»

Стаття надходжень чи придбання	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
<i>Надходження коштів</i>					
Від реалізації фінансових інвестицій, млн грн	6101	64375	5955	28169	0
Від реалізації необоротних активів, млн грн	28710	247	1816	3019	24664
Від отриманих відсотків, млн грн	908	11412	49915	14291	239
Від отриманих дивідендів, млн грн	4906	202	0	275	2129
Від погашення позик, млн грн	0	5061	5089	1409	5647
Від вибуття дочірнього підприємства чи іншої господарської одиниці, млн грн	0	54326	13213	0	300
Інші надходження, млн грн	50573	9974	9028	43801	34735
<i>Витрачання коштів</i>					
На придбання фінансових інвестицій, млн грн	397307	599366	1032592	501511	0
На придбання необоротних активів, млн грн	388199	431659	485693	652497	1022879
На надання позик, млн грн	46586	13008	11866	1969	8267
На придбання дочірнього підприємства чи іншої господарської одиниці, млн грн	42	1446	0	0	0
Інші платежі, млн грн	67	14005	27882	15	0
<i>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності, млн грн</i>	<i>-741003</i>	<i>-913857</i>	<i>-1473017</i>	<i>-1065028</i>	<i>-963432</i>

Аналіз надходжень і витрат коштів в результаті здійснення підприємством інвестиційної діяльності показав наявність негативного сальдо чистого руху коштів, що є негативним моментом (таблиця 2). Причинами цих змін є намагання підприємства забезпечити високий рівень власне інноваційного розвитку з метою протистояння в гострій конкуренції на ринку авіадвигунів, а також зниження ризиків втрат у майбутньому.

Аналіз джерел фінансування інвестиційних проектів вказує на наявність необхідних власних джерел фінансування для реалізації інвестиційної діяльності підприємства. Проте, для підвищення ефективності господарювання підприємство використовує й залучені кошти. Структура джерел фінансування в досліджуваному періоді (якщо брати до уваги співвідношення власного та залученого капіталів) перебувала в межах від 65:35–70:30, тобто трохи гірше, ніж ідеальне. Оптимальне співвідношення досягалось лише в 2013 р. і 2016 р.

З метою визначення ефективності інвестиційної діяльності АТ «Мотор Січ» здійснено розрахунок таких показників як коефіцієнт економічної ефективності реальних інвестицій, термін окупності капітальних вкладень та коефіцієнт рентабельності інвестицій (таблиця 3).

Встановлено, що значення коефіцієнта економічної ефективності реальних інвестицій є високими упродовж останніх років і вказує на те, що підприємство використовує інвестиційні кошти достатньо ефективно. Найвища економічна ефективність реальних інвестицій спостерігається у 2015 році, що дозволило АТ «Мотор Січ» отримати найвищий прибуток в розмірі 3399,84 млн грн.

Значення показника термін окупності капітальних вкладень упродовж усього періоду за виключенням 2016 року є задовільними для підприємства. Проте, тимчасові проблеми вказують на необхід-

ність проведення превентивних заходів з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Значення коефіцієнта рентабельності інвестицій впродовж усього досліджуваного періоду показує достатньо високі значення (у 2013 році – 0,93; у 2014 році – 0,85, у 2015 році – 2,22, у 2016 році – 1,10, а у 2017 році – 1,76). Проте, лише 2015 і 2017 роки слід вважати успішним для АТ «Мотор Січ» з точки зору віддачі інвестиційних коштів.

Загалом АТ «Мотор Січ» провадить інвестиційну діяльність доволі результативно, проте покращити її ефективність заважають такі проблеми як нестабільність інвестування, недостатньо ефективна інвестиційна політика, що вимагає розробки невідкладних заходів з підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

До шляхів підвищення ефективності інвестиційної діяльності АТ «Мотор Січ» слід віднести: уточнення цілей та завдань інвестиційної політики; постійне удосконалення управління інвестиційною діяльністю з метою уточнення інвестиційних перспектив розвитку діяльності; впровадження методики аналізу ефективності інвестиційної діяльності підприємства; оптимізувати співвідношення власних і залучених коштів в процесі реалізації інвестиційних рішень до рівня 70:30 – 80:20; здійснити автоматизацію процесів інвестиційної діяльності; поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень; здійснення аналізу та оцінки ризиків під час реалізації інвестиційних проектів; концентрування зусиль підприємства на скороченні терміну впровадження та реалізації інвестиційних проектів; здійснення наукового обґрунтування інвестиційних проектів і контролю за їх реалізацією.

Висновки. Проведене дослідження дозволило вирішити актуальне наукове завдання щодо подальшого розвитку теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Таблиця 3

Показники ефективності інвестиційної діяльності АТ «Мотор Січ»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Коефіцієнт економічної ефективності реальних інвестицій	0,43	1,73	3,79	-	1,77
Термін окупності капітальних вкладень, років	2,33	0,58	0,26	-	0,57
Коефіцієнт рентабельності інвестицій	0,93	0,85	2,22	1,10	1,76

На основі критичного аналізу наукових публікацій українських учених щодо визначення сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства», виявлених недоліків у визначенні її суті, пропонується під даним поняттям розуміти комплекс цілеспрямованих дій фізичних і юридичних осіб, пов'язаних з рухом капіталу, який акумулюється у формі матеріальних і нематеріальних цінностей та спрямовуються в подальшому на розвиток підприємства з метою отримання прибутку чи соціального ефекту. В роботі також визначено особливості та джерела фінансування інвестиційної діяльності.

Встановлено, що пріоритетне значення для визначення доцільності реалізації інвестиційної діяльності підприємства відіграє встановлення її ефективності, тобто міри, що визначає ступінь результативності інвестиційної діяльності, що передбачає визначення оптимального співвідношення результатів інвестування та необхідних для його отримання інвестиційних витрат.

Забезпечити досягнення мети інвестиційної діяльності покликана організація її аналізу. Першочергове значення в її аналізі належить обгрунтуванню методичного підходу, реалізація якого забезпечить досягнення поставлених цілей аналізу. Запропонована в роботі методика аналізу ефективності інвестиційної діяльності підприємства передбачає дослідження стану інвестиційного клімату в країні, вивчення динаміки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, визначення проблем, які її супроводжують, а також підготовки інформаційної бази даних для розробки практичних рекомендацій з підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Рекомендована методика реалізована на матеріалах АТ «Мотор Січ», основним видом економічної діяльності якого є виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування. Результати дослідження показали, що на підприємстві переважає використання виробничих інвестицій над фінансовими. Співвідношення власних і залучених коштів перебуває практично в межах оптимального (в межах від 65:35–70:30). Використання методів інтегральних показників і аналітичного узагальнення показали, що підприємство активно здійснює інвестиційну діяльність, яка, проте, не достатньо ефективна, результатом чого є негативне сальдо від руху інвестиційних коштів. Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності запропоновано комплекс дій тактичного та стратегічного спрямування.

Подальші розвідки буде спрямовано в напрямку розробки моделі прийняття інвестиційних рішень на основі результатів реалізації методики аналізу та оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левандівський О.Т. Теоретичні засади інвестиційної діяльності. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. журнал. Івано-Франківськ, 2016. Том 1, вип. 12. С. 98–104.
2. Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 5(21). С. 40–44. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>.
3. Дем'янчук О.Р., Костецкий В.В. Інвестиційна діяльність підприємства як фактор його розвитку. THEU, 2017. URL: <http://dspace.ineu.edu.ua/bitstream/316497/27811/1/43.PDF>.
4. Доуртмес П.О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Пилип Олександрович Доуртмес; [наук. керівник Ястремська О.М.]; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків, 2018. 21 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
6. Нкайя Б.Ж., Ларка М.І. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств. Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016». 7 Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених. 27 грудня 2016 р. Харків: НТУ «ХПІ», 2016. С. 155–156.
7. Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 2(1). С. 146–154.
8. Федоренко В.Г. Инвестознаство: Підручник. 3-тє вид., допов. К.: МАУП, 2004. 480 с.
9. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII (в редакції від 20.04.2017 р.). Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47, ст. 646. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
10. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Приватизація державних підприємств: курс лекцій. Луцьк: Надстир'я, 1998. 180 с.
11. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Ринок цінних паперів в умовах приватизації: регіональний аспект: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2002. 160 с.
12. Кривов'язюк І.В. Теоретичні засади управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства. Економічний форум. 2012. № 4. С. 288–297.
13. Рубан В.В. Теоретичні основи визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 17. С. 93–96.
14. Коломієць Н.О., Коломієць О.П. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства. 2017. URL: http://repository.hdzva.edu.ua/jspui/bitstream/repoHDZVA/396/1/Kolomiiets_Analysis_of_investment_2017.pdf.
15. Варченко О.М., Липкань О.В. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Інноваційна економіка. 2016. № 3–4 (62). С. 29–38.
16. Ден'єга С.М. Концепція інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність. The genesis of genius. Scientific and educational journal; December 2015, # 5, Volume 1. Switzerland: Publishing Center of The international scientific association of economists «Consilium», Geneva, 2015, p. 37–40.
17. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: монографія. Луцьк: ЛНТУ, 2012. 392 с.
18. Матрос О.М. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств: теорія та методологія: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 / Олена Миколаївна Матрос; Національна академія статистики, обліку та аудиту. К., 2011. 22 с.
19. Гладка Д.О. Методики аналізу ефективності інвестиційної діяльності. Матеріали XLVI Науково-технічної конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету (22–24 березня 2017 р.). URL: <file:///C:/Users/Игорь/Downloads/1852-6632-1-PB.pdf>.
20. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122 с.
21. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2017 рік. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.
22. Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. World Bank Group Flagship Report. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2018>.
23. The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>.
24. АТ «Мотор Січ». Офіційний сайт підприємства. URL: <http://www.motorsich.com/ukr/>.

Крывовозыук І.В.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Stock Exchanges
Lutsk National Technical University*

INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, METHOD OF ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVING OF ITS EFFICIENCY

The conducted research allowed solving actual scientific task for the further development of theoretical and methodical foundations and practical recommendations for improving the efficiency of investment activity of the enterprise.

Based on a critical analysis of the scientific publications of Ukrainian scientists on the definition of the essence of the concept «investment activity of the enterprise», identified deficiencies in determining its essence, it is suggested to understand this notion as a complex of targeted actions of individuals and legal entities, associated with the movement of capital, that is accumulated in the form of tangible and intangible values and are further directed towards the development of an enterprise in order to gain a profit or social benefit. The work also identifies the features and sources of investment activity financing.

It was established that the priority meaning for determining the expediency of the investment activity realisation of the enterprise has determination of its effectiveness, that is, measures determining the degree of efficiency of investment activity, which involves determining the optimal ratio of investment results and the investment costs necessary for its receipt.

The ensurement of achievement of the purpose of investment activity is provided by the organization of its analysis. Priority in its analysis belongs to the substantiation of the methodical approach, the implementation of which will ensure achieving objectives of the analysis. Suggested in the work methodology for analyzing the efficiency of an investment activity of the enterprise involves researching the state of the investment climate in the country, studying the dynamics of the efficiency of enterprise's investment activity, identifying the problems that accompany it, and also preparing an information database for the development of practical recommendations for improving the efficiency of investment activity. The recommended methodology is realized on the materials of JSC «Motor Sich».

Further research will be directed towards developing a model for making investment decisions based on the results of implementing the methodology of analysing and evaluating the efficiency of the investment activity of the enterprise.

УДК 339.137:637.1

Кубрак Н.Р.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ МОЛОКОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

Встановлено, що в умовах посилення конкуренції на ринку молокопродуктів та зменшення споживання цих товарів виробники повинні шукати напрями збільшення привабливості своєї товарної пропозиції для споживачів з використанням стратегії диференціації. Остання передбачає надання продуктам унікальних особливостей, розвиток брендів зі специфічними характеристиками, пропозицію їх широкого асортименту, налагодження ефективного спілкування зі споживачами. На підставі збирання первинної маркетингової інформації встановлено, що важливим фактором при закупівлі молокопродуктів є прихильність споживачів до товарних марок. Подано результати дослідження прихильності споживачів щодо різних товарних марок молока. Встановлено, що з метою збільшення капіталу товарних марок українські виробники молокопродуктів активно використовують соціальні мережі, проаналізовано їх активність у соціальних мережах.

Ключові слова: конкурентні переваги, ринок молокопродуктів України, товарні марки, багатомарочний підхід, активність у соціальних мережах

Кубрак Н.Р. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ МОЛОКОПРОДУКТОВ УКРАИНЫ

Установлено, что в условиях усиления конкуренции на рынке молокопродуктов и уменьшения потребления этих товаров производители должны искать направления увеличения привлекательности товарного предложения для потребителей с использованием стратегии дифференциации, которая предусматривает предоставление продуктам уникальных особенностей, развитие брендов со специфическими характеристиками, предложение их широкого ассортимента, налаживания эффективного общения с потребителями. На основании сбора первичной маркетинговой информации установлено, что важным фактором при закупке молокопродуктов является приверженность потребителей к товарным маркам. Представлены результаты исследования приверженности потребителей к различным торговым маркам молока. Установлено, что с целью увеличения капитала торговых марок украинские производители молокопродуктов активно используют социальные сети, проанализированы их активность в социальных сетях.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, рынок молокопродуктов Украины, товарные марки, багатомарочний підхід, активність в соціальних мережах.

Kubrak N.R. COMPETITIVE ADVANTAGES OF PRODUCERS IN THE DAIRY MARKET OF UKRAINE

It is established that in the conditions of increasing competition in the market of dairy products and reducing the consumption of these products, manufacturers have to look for ways of increasing their attractiveness of the product offer for consumers using a differentiation strategy. It provides for the provision of products with unique features, the development of brands with specific characteristics, the offer of a wide range of products, the establishment of effective communication with consumers. Based on the collection of primary marketing information found that an important factor in the purchase of dairy products is the commitment of consumers to trademarks. There are presented the results of the study of consumers adherence to different milk brands. It is investigated that in order to increase the capital of trademarks Ukrainian dairy producers are actively using social networks, analyzed their activity in social networks.

Keywords: competitive advantages, the market of dairy products of Ukraine, trademark, multi-brand strategy, activity in social networks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок молока та молочних продуктів відіграє важливу роль у забезпеченні населення необхідними продуктами харчування. На його функціонування в Україні значно впливає сировинна криза, яка пов'язана із забезпеченням виробників – великих молокозаводів якісною сировиною у необхідній кількості та обмежує їх можливості у виході на зарубіжні ринки, обумовлює зростання цін на сировину та відповідно і молокопродукти на ринку. Зменшення ж доходів споживачів, їх можливих витрат на продукти харчування внаслідок зростання вартості енергоносіїв збільшує попит на продукцію з низькими цінами, яка часто є неякісною, з додаванням рослинних жирів. Одночасно на ринку існують споживачі, які готові купувати лише якісні молокопродукти, хоча і у меншій кількості. Ситуація для великих молокопереробних підприємств ускладнюється також тим, що частина населення України закуповує молоко та молочні продукти у фермерських господарствах та на ринках. Ринок молокопродуктів належить до ринків з високим рівнем конкуренції і молокопереробні підприємства повинні постійно визначати напрями посилення своїх конкурентних переваг на основі дослідження суб'єктів ринку, враховуючи вплив факторів макросередовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значна кількість публікацій присвячена проблемі формування конкурентних стратегій молокопереробних підприємств. Зокрема, Фіщук Б.П., Жевега В.П., Войтенко О.І. [1] подають найбільш поширені підходи до класифікації конкурентних стратегій підприємства, відзначаючи важливу роль серед них стратегій, які базуються на конкурентних перевагах підприємства на ринку. Луців О.Р. [2, с. 9–11] розглядає різновиди конкурентних стратегій підприємства, які базуються на конкурентних перевагах, ефективною передумовою розробки яких є аналіз стану та тенденцій ринку молокопродуктів. Протасова Л.В. [3] акцентує на тому, що базовими стратегіями у сфері конкуренції є стратегії, які ґрунтуються на конкурентних перевагах Портера М., такі, як лідерство на ринку за рахунок низьких витрат, диференціації, фокусування, проводячи їх порівняльний аналіз. У своїх дослідженнях Федулова І. [4, с. 25] робить висновок про те, що у сучасних умовах молокопереробні підприємства можуть добитися конкурентних переваг на ринку або за рахунок мінімізації витрат або диференціації своїх товарних пропозицій. Масляєво О.О. [5, с. 77] визначено роль вертикальної інтеграції у формуванні конкурентоспроможності молокопереробних підприємств на ринку, зокрема забезпеченні таких його конкурентних переваг як лідерство за витратами. Реалізація стратегії лідерства за витратами та лідерства за якістю на основі використання підприємствами інновацій з урахуванням концепції «smart farm» знаходиться у полі зору Єрмак С.О., Бугаєнко О.В. [6]. Іпполітова І.Я., Романова А.В. визначають обмеженість використання вітчизняними молокопереробними підприємствами

стратегії лідерства за якістю [7, с. 163] через відсутність в Україні якісної молочної сировини.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, проведений аналіз літературних джерел свідчить, що у них недостатньо уваги приділяється використанню молокопереробними підприємствами стратегії диференціації з використанням маркетингових чинників – через різноманітність та капітал їх товарних марок, формування відданості споживачів до них з використанням соціальних мереж.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити особливості використання стратегії диференціації вітчизняними молокопереробними підприємствами на ринку молокопродуктів України з використанням маркетингових факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2017 р. спостерігалось зменшення виробництва молока як сировини та скорочення поголів'я корів. Ці фактори негативно вплинули на наповнення внутрішнього ринку молокопродуктами.

Структуру виробництва молочної продукції у 2017 р. наведено на рис. 1.

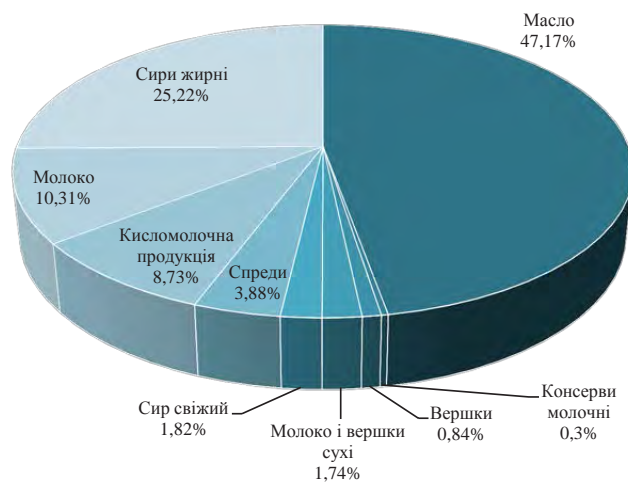


Рис. 1. Структура виробництва молочної продукції у 2017 р. [8, с. 12]

У табл. 1 подано динаміку виробництва деяких видів молокопродуктів.

Її аналіз показує існування наявної тенденції до зменшення обсягів виробництва молокопродуктів за такими групами товарів як молоко та вершки незгущені й без додавання цукру та інших підсолоджувачів жирністю більше 21%, молоко і вершки коагульовані, йогурт, кефір, сметана та інші ферментовані продукти, сир свіжий неферментований, молоко сухе знежирене.

Зменшення споживання населенням молокопродуктів в Україні обумовлює необхідність пошуку їх виробниками напрямів посилення привабливості пропозиції на підставі використання стратегії диференціації. Ця стратегія базується на наданні товарам

Таблиця 1

Динаміка виробництва деяких видів молокопродуктів в Україні протягом 2011–2017 рр.

Види продукції	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Молоко та вершки незгущені й без додавання цукру та інших підсолоджувачів жирністю не більше 1%, тис. т	308	348	364	514	461	467	464
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	12,99	4,60	41,21	-10,31	1,30	-0,64
Молоко та вершки незгущені й без додавання цукру та інших підсолоджувачів жирністю більше 1%, але не більше 6%, тис. т	535	506	543	512	472	463	478
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	-5,42	7,31	-5,71	-7,81	-1,91	3,24
Молоко та вершки незгущені й без додавання цукру та інших підсолоджувачів жирністю більше 21%, тис. т	23,2	26,6	41,1	58,2	51,3	53,2	47,9
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	14,66	54,51	41,61	-11,86	3,70	-9,96
Масло вершкове жирністю не більше 85%, тис. т	76,2	88,1	93,9	113	101	102	108
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	15,62	6,58	20,34	-10,62	0,99	5,88
Молоко і вершки коагульовані, йогурт, кефір, сметана та інші ферментовані продукти, тис. т	359	364	378	337	297	293	272
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	1,39	3,85	-10,85	-11,87	-1,35	-7,17
Йогурт рідкий та сквашене молоко ароматизовані, тис. т	81,2	88,7	110	106	106	115	116
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	9,24	24,01	-3,64	0,00	8,49	0,87
Сир свіжий неферментований, тис. т	76,5	79	83,7	74,7	67,8	70,2	68,1
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	3,27	5,95	-10,75	-9,24	3,54	-2,99
Сир тертий, порошок, голубий та інший неплаваний, тис. т	161	147	141	105	96,6	86,5	94,3
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	-8,70	-4,08	-25,53	-8,00	-10,46	9,02
Сир плавлений, тис. т	17,1	21,5	24,1	25,4	27	26,2	27,1
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	25,73	12,09	5,39	6,30	-2,96	3,44
Молоко сухе знежирене, тис. т	38,2	45,1	37,1	52,4	51,2	48,5	47,6
Відносне відхилення до попереднього року, %	–	18,06	-17,74	41,24	-2,29	-5,27	-1,86

Джерело: складено на основі [9]

Таблиця 2

Споживчі переваги щодо молока різних товарних марок в Україні

Товарні марки	Виробники	Споживчі переваги, %	Оцінка за 5-бальною шкалою
«Яготинське»	АТ «Молочний альянс», ПАТ «Яготинський маслозавод»	34,93	5
«Галичина»	ПрАТ «Галичина»	23,53	3,27
«Простоквашино»	ТОВ «Данон Дніпро», ПрАТ «Данон Кремез»	21,69	3,25
«Селянське»	ТОВ «Люстдорф»	22,43	3,22
«Молокія»	ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	20,59	3,10
«Волошкове поле»	ПАТ «Юрія»	16,18	2,46
«Ферма»	ТОВ «ТЕРРА ФУД», ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат»	16,54	2,36
«Слов'яночка»	ГК «PepsiCo», ПАТ «Вимм Біль Данн Україна»	11,03	1,59
«Біла лінія»	ТОВ «ТЕРРА ФУД», ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат»	9,19	1,32
«Рудь»	ПАТ «Житомирський маслозавод» – компанія «Рудь»	7,35	1,13
«Lactel»	ГК «Лакталіс-Україна», ПАТ «Лакталіс Миколаїв», ТОВ «Молочний дім»	6,99	1,04
«Добряна»	ТОВ «Мілкіленд-Україна»	6,99	0,99
«Злагода»	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	6,62	0,97
«Бурьонка»	ТОВ «Люстдорф»	6,62	0,95
«Гармонія»	ТОВ «Лубенський молочний завод»	5,51	0,87

Джерело: складено на основі [10]

унікальних особливостей, брендам – специфічних характеристик, використанні багатомарочного підходу, виробництві різних продуктів за якістю та смаком, формуванні ефективних комунікацій [1, с. 210].

Важливим фактором привабливості молокозаводів для споживачів є ширина їх товарного асортименту. Внаслідок проведеного у липні-серпні 2018 р. опитування з використанням сервісу Google Forms, було встановлено, що найбільш популярними молочними продуктами для населення України є масло, сметана

та йогурти, а найменшою популярністю користується ряжанка. На вибір молочних продуктів мешканцями Львівської області впливають різні фактори – ціна (важлива для 58,75% опитаних), власний досвід споживання (54%), склад продукту та (49,2%), відомість товарної марки (49,2%), рекомендації друзів (27%), упаковка (20,6%), реклама (13%), інше (11,1%).

Результати збирання первинної маркетингової інформації свідчать, що найбільш популярними товарними марками для різних молокопродуктів

у Львівській області серед опитаних є «Галичина» (50,85%) та «Молокія» (49,2%), найменш популярними – «Добряна» (23,8%) та «Яготинське» (25,4%). Проте 6,3% респондентів не звертають увагу на товарну марку.

У табл. 2 наведені споживчі переваги щодо молока різних товарних марок в Україні.

Вищеподане свідчить, що з метою посилення своїх конкурентних позицій на ринку виробники молокопродуктів належну увагу повинні приділяти формуванню капіталу своїх товарних марок та сприятливих для них відгуків споживачів.

Інформація про основних виробників молочних продуктів в Україні та їх товарні марки наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Основні виробники молочної продукції в Україні та їх товарні марки

Виробники	Товарні марки	Особливості продукції
ГК «Данон Україна», ТОВ «Данон Дніпро», ПрАТ «Данон Кремез»	«Активіа»	Біфідойогурти питні та густі
	«Растішка»	Дитячі йогурти та сирки
	«Actimel»	Пробіотичні кисломолочні продукти, які містить бактерії L. Casei Imunitass
	«Простоквашино»	Молоко, кефір, сметана, вершки, закваска, йогурт, ряжанка, сир, масло
	«Актуаль»	Напої, що поєднують в собі молочні продукти та соки
	«Смішарики»	Серія молочних продуктів для дітей від 3-х років
	«Тьома»	Дитячі йогурти та сирки
ТОВ «ТЕРРА ФУД», ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат»	«Danissimo»	Молочні десерти
	«Premiale»	Молоко, кефір та біо-кефір, сметана, ряженка, йогурти MAXI FRUIT, термо-статні йогурти у скляній упаковці, зернистий сир, фета, бринза та вершки
	«Біла лінія»	Молоко, кефір, сметана, закваска, йогурти, біфідойогурт, ряжанка, сир, вершки. Продукти пониженої жирності (кефір 1%, закваска 0%, сир зернистий 4%, сметана 10%)
	«Ферма»	Молоко, кефір, сметана, закваска, йогурт, ряжанка, сир, вершки, вершкове масло, тверді та плавлені сири, фета
ГК «PepsiCo», ПрАТ «Вимм Біль Данн Україна»	«Любий край»	Спреси та сметанні молочні продукти
	«Слов'яночка»	Молоко, кефір, сметана, ряжанка, сир, солодкі сирки
	«Чудо»	Питні й густі йогурти, збиті та фруктові сирні десерти, коктейлі, пудинги й глазуровані сирки
	«Ромол»	Молоко, кефір, ряжанка, сир, сметана та сирки
	«Смачненький сирочок»	Сирні десерти із фруктовим варенням
ПАТ «Юрія»	«Агуша»	Продукти дитячого харчування для дітей від 4-6 місяців, а саме дитячі йогурти, сирки, кефір, соки та пюре, білакт
	«Волошкове поле»	Молоко, кефір, сметана, ряжанка, йогурт, масло, біфілайф, ацидофілін, сирки, запіканки, десерти та сир
ТОВ «Люстдорф»	«На здоров'я»	Молоко, коктейлі, йогурти, вершки
	«Бурьонка»	Молоко, вершки
	«Селянське»	Молоко, кефір, сметана, ряжанка, йогурт, масло, напої молочні, вершки
	«Весела Бурьонка»	Молоко
	«Люстдорф»	Молоко сухе знежирене
	«Смачно шеф»	Молоко, вершки, крем кондитерський
	«Тотоша»	Молочні продукти для дітей
	«Despicable Me»	Йогурт, коктейлі
ТОВ «Мілкіленд-Україна»	«Добряна»	Молоко, кефір, сметана, йогурт, біфідойогурт, ряжанка, закваска, сироватка, сир, сирки, вершкове масло, м'які і тверді сири
	«Коляда»	Молоко, тверді та плавлені сири
	«Milkiland»	Сухе незбиране та знежирене молоко, суха молочна сироватка, суха демінералізована молочна сироватка, крем-сир
	«LatteR»	Молочні продукти, що не містять лактози і глютену
ГК «Лакталіс-Україна», ПАТ «Лакталіс Миколаїв», ТОВ «Молочний дім»	«Президент»	Масло, вершки, сир, сметана, тверді та плавлені сири, крем-сир
	«Дольче»	Йогурти питні та густі, десерт, запіканки, сирки
	«Лактонія»	Напої кисломолочні, йогурти, закваски, ряжанка з лактулозою
	«Юро Моко»	Йогурти та сирки для дітей, збагачені кальцієм, вітаміном D ₃ та кислотами Омега-3
	«Galbani»	Тверді сири, маскарпоне, моцарела, рікота
	«Lactel»	Молоко з вітаміном D
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	«Фанні»	Йогурти, кефір, ряжанка, закваска, десерт, сирки
	«Молокія»	Молоко, кефір, айран, сметана, йогурти, вершки, сир, масло
	«Молокія Казкова»	Молоко, йогурти
ПрАТ «Галичина»	«Молокія Сонечко»	Молоко, кефір, сметана, йогурти
	«Галичина Карпатський»	Йогурти, кефір
	«Галичина»	Молоко, кефір, сметана, йогурти, сир, масло
	«Мої корівки»	Йогурти, кефір, сметана, масло
АТ «Молочний альянс», ПАТ «Яготинський маслозавод»	«Молочар»	Молоко, йогурти, сир
	«Яготинське»	Молоко, кефір, айран, сметана, йогурти, закваски, вершки, сир, сирки, масло, напої молочні, геролакт, сири м'які
	«Молочний альянс»	Сухе незбиране та знежирене молоко
	«Яготинське для дітей»	Молочні продукти для дітей від 6 місяців
	«Пирятин»	Сири тверді та плавлені
	«Славія»	Йогурти, ряжанка, сири тверді та плавлені, крем-сир
	«Златокрай»	Масло
«Хопси»	Йогурти	

Джерело: складено на основі [11–20]

Таблиця 4

Активність у соціальних мережах основних виробників молочних продуктів

Виробники	Соціальні мережі	Активність у соціальних мережах
ГК «Данон Україна», ТОВ «Данон Дніпро», ПрАТ «Данон Кременез»	Instagram	62 дописи, 567 читачів
	YouTube	5682 підписники
	Facebook	12338 підписників, 12295 осіб стежать
ТОВ «ТЕРРА ФУД», ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат»	YouTube	441 підписник
	Facebook	7105 підписників, 7434 осіб стежать
ГК «PepsiCo», ПрАТ «Вимм Біль Данн Україна»	YouTube	4866 підписників
	Facebook	12337 підписників, 12729 осіб стежать
	Twitter	26,1 тис. твітів, 326 тис. читачів
ПАТ «Юрія»	Facebook	2359 підписників, 2416 осіб стежать
ТОВ «Люстдорф»	Facebook	288 підписників, 322 осіб стежать
ТОВ «Мілкланд-Україна»	Facebook	296 підписників, 303 осіб стежать
	YouTube	1 підписник
ГК «Лакталіс-Україна», ПАТ «Лакталіс Миконаїв», ТОВ «Молочний дім»	Facebook	83071 підписників, 84360 осіб стежать
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	Instagram	323 дописи, 7663 читачів
	Facebook	9058 підписників, 9295 осіб стежать
	YouTube	262 підписники
ПрАТ «Галичина»	Instagram	246 дописи, 2368 читачів
	Facebook	13840 підписників, 13941 осіб стежать
	YouTube	222 підписники
АТ «Молочний альянс»	Facebook	11143 підписників, 12007 осіб стежать

Джерело: складено на основі [11–20]

Аналіз табл. 3 свідчить, що більшість виробників молочних продуктів використовують багатомарочний підхід та стратегію розвитку товару, що дозволяє диференціювати товари щодо потреб різних сегментів ринку та збільшити викладку товарів на полицях магазинів. Виняток – ПАТ «Юрія», що пропонує всю продукцію під ТМ «Волошкове поле».

Необхідно зазначити, що при використанні багатомарочного підходу виробникам необхідні додаткові кошти на розроблення та просування кількох товарних марок та може спостерігатися явище «товарного канібалізму», коли обсяги продажу одних товарних марок виробника зростають за рахунок зменшення обсягів реалізації його товарів під іншими товарними марками [21, с. 18].

З метою збільшення капіталу товарних марок українські виробники молокопродуктів активно використовують соціальні мережі (табл. 4).

Найбільш активно соціальні мережі для просування своєї продукції використовує група компаній «PepsiCo», в яку входить ПрАТ «Вимм Біль Данн Україна». Проте необхідно зазначити, що така активність стосується всього асортименту продукції, а не лише молочних продуктів.

Також активними у соціальних мережах є ПрАТ «Галичина» та ПрАТ «Тернопільський молокозавод». Для просування продукції вони використовують декілька соціальних мереж, у яких ведеться жваве спілкування із своїми споживачами.

Отже, вітчизняним виробникам молокопродуктів необхідно ефективніше використовувати сучасні можливості Інтернет-мережі, зокрема просування в соціальних мережах, проводити оптимізацію сайтів під соціальні мережі, залучати нових споживачів за допомогою інформування про події та переваги їх товарних марок, приймати активну участь у рейтингах та порівняння товарів з подальшим розміщенням отриманих результатів на відповідних сайтах.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження свідчить, що сьогодні, в умовах зменшення попиту на товари, для того, що виділитися на ринку

молока та молокопродуктів, вітчизняні молокопереробні підприємства використовують стратегію диференціації за рахунок ширини товарного асортименту, кількості товарних марок та їх капіталу, формування партнерських відносин із споживачами через використання соціальних мереж. Перспективи подальших досліджень пов'язані з визначенням впливу комунікаційної діяльності вітчизняних виробників молокопродуктів з використанням соціальних мереж на формування прихильності споживачів до їх товарних марок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фіщук Б.П., Жевега В.П., Войтенко О.І. Конкурентні стратегії підприємства в умовах мінливого ринкового середовища. Збірник наукових праць ВАНУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4(70). Том 2. С. 206–211.
2. Луців О.Р. Конкурентна стратегія підприємства в умовах невизначеності (на прикладі молокопереробної галузі): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)». Київ, 2011. 23 с.
3. Протасова Л.В. Стратегічне планування як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємств молочної промисловості. Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 3-4 червня 2010 р.). Житомир, 2010. С. 112–119.
4. Федупова І. Ринок молочної продукції України: можливості та загрози. Товари і ринки. 2018. № 1. С. 15–28.
5. Масляєва О.О. Оцінка впливу зовнішнього оточення на конкурентоспроможність молокопереробних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Випуск 10. Частина 3. С. 75–78.
6. Єрмак С.О., Бугаєнко О.В. Реалізація стратегії інноваційного розвитку молокопереробного підприємства з урахуванням концепції «smart farm». Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12(186). С. 138–146.
7. Іпполітова І.Я., Романова А.В. Аналіз факторів забезпечення конкурентних переваг підприємств молокопереробної галузі України. Економіка і суспільство. 2016. Випуск 6. С. 160–166 URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/27.pdf (дата звернення 12.07.2018).

8. Виробництво молочної продукції. Вісник молочників. 2018. № 2(74). – С. 12–17. URL: <http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika> (дата звернення 5.08.2018).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.org> (дата звернення 14.08.2018).
10. Фаворити успіху: молоко. URL: <https://www.favor.com.ua/vote/products/milk> (дата звернення 15.07.2018).
11. Офіційний сайт ПрАТ «Галичина». URL: <https://www.galychyna.com.ua> (дата звернення 10.07.2018).
12. Офіційний сайт АТ «Молочний альянс». URL: <https://milkalliance.com.ua> (дата звернення 10.07.2018).
13. Офіційний сайт ГК «Лакталіс-Україна». URL: <http://lactalis.com.ua> (дата звернення 10.07.2018).
14. Офіційний сайт компанії «Данон-Україна». URL: <http://www.danone.ua> (дата звернення 10.07.2018).
15. Офіційний сайт ТОВ «Мілкіленд-Україна». URL: <http://www.milkiland.ua> (дата звернення 10.07.2018).
16. Офіційний сайт ТОВ «ТЕРРА ФУД». URL: <http://terrafood.ua/company> (дата звернення 10.07.2018).
17. Офіційний сайт ГК «PepsiCo». URL: <http://pepsico.ua> (дата звернення 10.07.2018).
18. Офіційний сайт ПрАТ «Тернопільський молокозавод». URL: <https://molokija.com> (дата звернення 10.07.2018).
19. Офіційний сайт ПАТ «Юрія». URL: <http://www.voloshkovepole.com.ua> (дата звернення 10.07.2018).
20. Офіційний сайт ТОВ «Люстдорф». URL: <http://www.loostdorf.com> (дата звернення 10.07.2018).
21. Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Білик І.І. Стратегії розвитку молокопереробних підприємств України у сучасних умовах. Агросвіт. 2016. № 4. С. 14–20.

Kubrak N.R.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Marketing
Stepan Gzhyskyi National University of Veterinary Medicine
and Biotechnologies Lviv*

COMPETITIVE ADVANTAGES OF PRODUCERS IN THE DAIRY MARKET OF UKRAINE

It is established that in the conditions of increasing competition in the Ukrainian dairy products market, reducing the consumption of these goods per person dairy enterprises should look for ways to increase their attractiveness of the product offer to consumers using the differentiation strategy. It provides for the provision of products with unique features, the development of brands with specific characteristics, offering a wide range of products, creating unique products by quality and taste, establishing effective communication with consumers. Despite the existence of the financial, economic and raw material crisis in the dairy industry, the growing commitment to products demand with lower prices, there are consumers in the market who are willing to buy only high-quality dairy products, although in smaller quantities.

An important factor in the attractiveness of dairy enterprises for consumers is the width of their product range. Because of the survey of consumers conducted in July-August 2018 with the help of Google Forms service, it was found that the most popular dairy products for the population of Ukraine are butter, sour cream and yogurt, and the least popular is «ryazhenka», an important factor for them in the purchase of dairy products is their commitment to trademarks. Information about the main producers of dairy products in Ukraine and their trademarks is collected, the results of the study of consumers' adherence to different brands of milk are presented. Determined that most dairy producers in Ukraine use multi-brand strategy and strategy of the product development that allows the differentiation of goods according to the needs of different market segments and the increasing of the exposure of goods on the shelves. Only the PJSC «Yuriy» offers all their products under TM «Voloshkove pole».

With the aim of strengthening their competitive position on the market, the manufacturers of dairy products should be paid attention to the formation of the capital of their trademarks and favorable for them consumers feedbacks. It is established that for this purpose Ukrainian dairy producers actively use social networks. The most active social networks to promote their products uses the group of companies «PepsiCo», which includes OJSC «Wimm-Bill-Dann Ukraine». However, it should be noted that this activity concerns the entire range of products, not only dairy products. There are also active in social networks such domestic milk processing enterprises as PJSC «Galicia» and PJSC «Ternopil dairy plant», which use several social networks in their products promotion, in which there is a lively communication with their consumers.

УДК 339.138

Кузнецова Ю.В.
аспірантка
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ІСО ЯК МЕТОД ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто сучасний стан глобального ринку ІСО, чинники що його стримують та стимулюють, здійснено порівняння з традиційними методами залучення венчурного капіталу та сформовано рекомендації з приводу максимізації ефективності такого методу залучення венчурного капіталу. У статті досліджується проблема залучення венчурного капіталу для фінансування нових проєктів у сучасному світі. Автор звертає увагу на відмінність традиційних і сучасних інструментів залучення венчурного капіталу, а також визначає один із сучасних методів залучення венчурного капіталу – «Первинне Розміщення Токенів», розкриваються особливості даного інструменту. У статті розкриті ключові тенденції ринків ІСО в порівнянні із залученням бізнес-ангелів або венчурних фондів. Важливим фактом є те, що ринок ІСО стає все більш конкурентним і інвестори стають все більш обережними, це підтверджує динаміка частки успішних ІСО впродовж досліджуваного терміну. Процес популяризації таких токенів, як токени безпеки також описані в статті та розглянуто сучасні приклади – tZero. Автор акцентує увагу на перевагах і недоліках використання такого методу, як ІСО і на тому, що може бути ефективно для української економіки. У статті розглядається проблема шахрайства і недобросовісних проєктів по залученню грошей через ІСО і з'ясується базова інформація, як запобігти такій ситуації. Зроблено огляд механізму взаємодії в криптономіці через ІСО, блокчейн і біткоїн. Оцінка ефективності на традиційному венчурному ринку і ринку первинного розміщення токенів показала, що на ринку ІСО обсяг інвестицій набагато вищий, але кількість угод менша. Обсяг ринку ІСО на сьогоднішній день становить близько 29 мільярдів доларів – активність ринку описується в статті по рокам. Вивчені резонансні кейси на ринку ІСО. Названо основні загрози ринку. Інтеграція нових інвестиційних проєктів України в глобальну екосистему ІСО на основі прозорості і ефективності надзвичайно важлива для розвитку ринку венчурного капіталу в Україні. Дано основні рекомендації щодо максимізації ефективності такого способу залучення венчурного капіталу.

Ключові слова: ІСО, венчурний капітал, токен, приватні інвестори, джерела фінансування проєктів, смарт-контракт, біткоїн.

Кузнецова Ю.В. ІСО КАК МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрено современное состояние глобального рынка ICO, факторы которые его сдерживают и стимулируют, проведено сравнение с традиционными методами привлечения венчурного капитала и сформированы рекомендации по поводу максимизации эффективности такого метода привлечения венчурного капитала. В статье исследуется проблема привлечения венчурного капитала для финансирования новых проектов в современном мире. Автор обращает внимание на различие традиционных и современных инструментов привлечения венчурного капитала, а также определяет один из современных методов привлечения венчурного капитала – «Первичное Размещение Токенов», раскрываются особенности данного инструмента. В статье раскрыты ключевые тенденции рынков ICO в сравнении с привлечением бизнес-ангелов или венчурных фондов. Важным фактом является то, что рынок ICO становится все более конкурентным и инвесторы становятся все более осторожными, это подтверждает динамика доли успешных ICO на протяжении исследуемого периода. Процесс популяризации таких токенов, как токены безопасности также описан в статье и рассмотрены современные примеры – tZero. Автор акцентирует внимание на преимуществах и недостатках использования такого метода, как ICO и на том, что может быть эффективно для украинской экономики. В статье рассматривается проблема мошенничества и недобросовестных проектов по привлечению денег через ICO и выясняется базовая информация, как избежать такой ситуации. Сделан обзор механизма взаимодействия в криптономике через ICO, блокчейн и биткоин. Оценка эффективности на традиционном венчурном рынке и рынке первичного размещения токенов показала, что на рынке ICO объем инвестиций намного выше, но количество сделок меньше. Объем рынка ICO на сегодняшний день составляет около 29 миллиардов долларов – активность рынка описывается в статье по годам. Изучены резонансные кейсы на рынке ICO. Названы основные угрозы рынка. Интеграция новых инвестиционных проектов Украины в глобальную экосистему ICO на основе прозрачности и эффективности чрезвычайно важна для развития рынка венчурного капитала в Украине. Даны основные рекомендации по максимизации эффективности такого способа привлечения венчурного капитала.

Ключевые слова: ICO, венчурный капитал, токен, частные инвесторы, источники финансирования проектов, смарт-контракт, биткоин.

Kuznetsova Y.V. ICO AS A METHOD TO ATTRACT VENTURE CAPITAL

The article deals with the current state of the global ICO market, its constraints and incentives, comparisons with traditional methods of attracting venture capital and recommendations on how to maximize the efficiency of such a method of attracting venture capital. The article deals with an issue of attracting venture capital to finance newborn projects in the modern world. The authors pay attention to the difference between traditional and modern instruments to attract venture capital, and define one of the modern methods to attract venture capital – “Initial Coin Offering”, the specific features of this instrument are revealed in the article. The key trends of the ICO markets are outlined in the paper in comparison with the attraction through business angels or venture funds. An important fact that the ICO market is getting more competitive and the investors are getting more cautious, it proved by the percentage of successful ICOs in the timeline. The process of populization of such tokens as a security token is also explained in the article with the recent examples – tZero. The author stresses on the advantages and disadvantages of dealing with such method as ICO and on what can be beneficially for Ukrainian economy. The paper also considers the problem of fraud and unfair projects to attract money through ICO and figures out some basic information how to prevent such a situation. The overview of working concept in the cryptonomic among ICO, blockchain and bitcoin is done. The evaluation of performance on the traditional venture capital market and Initial Coin Offering market showed that the amount of investment is much more higher on the ICO market, but the amount of the deals is less. The ICO market volume is around 29 billion dollars nowadays – the activity of the market is described in the paper by years. The high-profile cases on the market of ICO are studied. The key future threats of the market are named. The integration of Ukraine's new investment projects into the global ecosystem of ICO on the basis of transparency and efficiency is extremely important for the development of the venture capital market in Ukraine. Basic recommendations on how to maximize the efficiency of such a method of attracting venture capital are provided.

Keywords: ICO, venture capital, token, private investors, sources of project financing, smart-contract, bitcoin.

Постановка проблеми. Інтеграція нових інвестиційних проектів України в світову екосистему ICO на засадах прозорості та ефективності є вкрай важливою для розвитку ринку венчурного капіталу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера венчурного капіталу та екосистеми освітлювали багато українських і зарубіжних дослідників: А.А. Дагаєв, Т.В. Калінеску, А.І. Каширин, К. Кемпбелл, О.М. Ковальова, В.О. Корецька-Гармаш, О.В. Красовська, Б.Г. Пилипенко, Н.І. Редіна, Д.О. Тарадайко, Н.М. Фонштейн, Л.А. Шило, Ю. Шипуліна.

Постановка завдання. Дослідження сучасних тенденцій розвитку ринку ICO в світі та формування рекомендацій з максимізації ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурне інвестування є дієвим інструментом розвитку багатьох економік, за нинішніх умов, розвиток національної економіки не відповідає сучасним тенденціям глобальної екосистеми, це проявляється як у функціонуванні підприємств в українській економіці, так і при формуванні стратегії розвитку залучення інвестицій на макrorівні. Існують вже традиційні методи залучення венчурного капіталу, суб'єктами яких виступають венчурні фонди і бізнес-ангели, такими інструментами як IPO / продаж корпоративних прав, але за останні роки з'явився такий новий інструмент залучення, як ICO – це термін, який означає «Initial Coin Offering» – первинне розміщення монет і являється одним з нових інструментів для венчурних капіталістів.

Зазначаючи, що основною функцією біткоїн та криптовалют був вихід за межі існуючої грошової системи, щоб мінімізувати залежить від центральних банків країн та довірених третіх сторін. Так, після багатьох спроб було розроблено такий метод як ICO для обходу традиційного процесу залучення капіталу для фінансування інноваційних проектів. ICO достатньо швидко вийшло на домінуючі позиції при фінансуванні як блокчейн-стартапів, так і інших новостворених проектів, зазвичай, в сфері IT.

Найбільш близькою аналогією з реального життя до ICO є цінні папери. Тобто мова йде про використання технології блокчейн для емісії токенів, які нагадують за своїми властивостями цінні папери. Зараз більш популярні товарні токени, які можна порівняти з опціонами (права) на отримання яких-небудь послуг або товарів (компанія-виробник ПО може випускати ліцензії на свій продукт у вигляді токенів).

Кожен токен – це посилання на закодований договір, смарт-контракт. Спочатку в документації до ICO обумовлюються умови цього контракту і механізм виконання закладений в самому токени – тобто компанія не може відмовитися від його виконання. В базу даних блокчейн можна, крім інформації, записати ще й програмний код. А він буде містити в собі певні умови. Перешкодити виконанню цього програмного коду ніхто не може – це і є смарт-контракт.

Наведені нижче дані показують, як розподіляється кількість інвестицій по типам між традиційним залученням венчурного капіталу та ICO для систем блокчейн та блокчейн-суміжних угод.

За даними Crunchbase, кількість ICO, проведених за останні 14 місяців, менша вдвічі, ніж кількість раундів венчурного фінансування, анонсованих блокчейн-компаніями (зліва), чи такими, що пов'язані з технологією блокчейн. Але, незважаючи на меншу кількість ICO, ці інвестиції в середньому залучають набагато більше капіталу, ніж середній обсяг венчурного фінансування.

Протягом останніх 14 місяців блокчейн-стартапи отримали близько 1,3 млрд дол. США від венчурних



Рис. 1. Капітал, залучений шляхом венчурного інвестування та отриманий за допомогою ICO-фінансування (зліва) і об'єм в грошових одиницях для блокчейн-суміжних проектів, за типами раундів інвестицій (справа), 2017–2018 роки

Джерело: побудовано автором за даними порталу Crunchbase [1]

капіталістів у всьому світі. Разом з тим, через ICO стартапи залучили майже 4,5 млрд дол. США, згідно з даними Crunchbase. Традиційні венчурні капіталісти інвестують частіше, але невеликі суми грошей, в той час як інвестори, що фінансують через ICO, вкладають набагато більші суми.

Але навіть перші раунди інвестицій через ICO виглядають так, як фінансування на пізніх стадіях. Найчастіше блокчейн-стартапи піднімають свої перші зовнішні раунди фінансування як ICO, але за великим рахунком ці стадії виглядають не стільки як посівні інвестиції, а скоріш як супер-раунди на пізніх етапах технологічного розвитку. За даними Crunchbase, ось кілька найбільших ICO, закритих у 2017 році: ICO компанії Filecoin – 257 млн дол., Tezos отримав 232 млн дол., Bancor отримав 152,3 млн дол., Polkadot отримав 140 млн дол., Quoino отримав 105 млн дол. США.

Венчурні інвестиції здійснюються двома типами стейкхолдерів, серед них венчурні фонди (так звана «формальна сторона») та приватними інвесторами – «бізнес ангели», саме вони зазвичай виступають основними інвесторами на початкових стадіях реалізації нових інвестиційних проектів. За допомогою такого метода як ICO і за умови його раціональної реалізації, процес залучення приватних інвесторів може проходити значно швидше та легше.

У випадку «традиційних бізнес-ангелів» – вони інвестують у проект власний капітал і зазвичай вкладаються в реалізацію інноваційних високо ризикованих проектів своїми власними знаннями, діловими зв'язками та управлінськими навичками. У випадку ICO, інвестори зазвичай не приймають активної участі в управлінні проектом, а лише в неформальних обговореннях та отримують на свій електронний гаманець визначену кількість токенів замість акцій/корпоративних прав на проект.

При цьому засновник проекту не йде на передачу значних повноважень та контролю над підприємством приватним інвесторам, і це не означає, що в майбутньому їх частка буде продана третій особі.

В розвинутих країнах частка інвестицій «бізнес-ангелів» приблизно співпадає із часткою венчурних фондів, але з приводу українського ринку, огляд публікацій українських авторів, а також відкритих джерел інформації не дає ґрунтовної відповіді на ці питання.

Зазвичай бізнес-ангели об'єднуються в різні організації (мережі бізнес-ангелів), що дозволяє їм координувати дії, робити спільну оцінку проектів та спільні інвестиції для зниження ризику, у випадку з ICO все набагато простіше – створюються відповідні групи інвесторів в різних мережах відкритого або закритого доступу, як Telegram, де інвестори можуть задавати уточнюючі питання та моніторити стан реалізації проекту.

Так як в світовій практиці, зазвичай, венчурні фонди фінансують інвестиційні проекти на більш пізніх стадіях, ніж приватні інвестори, оскільки вони вкладають не власні, а залучені кошти, крім того, налічують більші пакети проектів, тому не можуть здійснювати контроль, аналогічний приватним інвесторам, то ICO є більш швидким методом залучення високо ризикованих інвестицій.

Засобами залучення інвестицій венчурних фондів для підприємства, що реалізує проект виступає продаж корпоративних прав в тій чи іншій формі, при цьому відносини з фондом та іншими власниками підприємства встановлюються у такій формі, щоб надати фонду більш пріоритетні права в разі ліквідації підприємства, що, наприклад, може бути реалізовано через отримання конвертованих привілейованих акцій. Як і приватні інвестори, венчурні фонди схильються до сильного впливу та контролю над реалізацією проекту, проте ступінь контролю, як зазначено вище, буде меншою. Венчурні фонди, можуть також здійснювати підтримку підприємству в разі пошуку бізнес-партнерів та джерел запозичення капіталу. Основним шляхом виходу із проекту є продаж корпоративних прав фонду після публічного розміщення акцій підприємства, проте можливі й інші варіанти [4, с. 101].

В Україні досить слабо розвинена діяльність венчурних фондів. Так, за словами керівників фондів з іноземними інвестиціями, пріоритетними виступали проекти в агробізнесі, харчопереробній галузі, виробництві будівельних матеріалів та меблів [5, с. 27], при цьому основними акцепторами інвестицій було вже діючі підприємства середнього розміру [6, с. 88], саме тому в Україні вигідніше орієнтуватися на проведення ICO.

Далі дослідимо більш детально величину припливу капіталу в цей новий інструмент фінансування на глобальному ринку, який зазвичай характеризується невеликою кількістю угод, але великими сумами.

За весь період 2017 року та перші два місяці 2018 року дані Crunchbase містять в цілому 527 венчурних раундів та подій ICO, в результаті яких компанії залучили фінансування у Bitcoin та інших категоріях віртуальних валют [1].

Більшість статистичних даних продажу токенів, які доступні в Інтернеті, покладаються лише на сторонні звітні суми, які можуть бути застарілими та в більшості випадків виключатимуть проекти, які відкрито не повідомляють про збір коштів. Таким чином, відсутня єдність показників обсягів

грошей залучених методом ICO, так станом на серпень 2018 року їх кількість коливається від 14 до 21 мільярда доларів за різними джерелами [3].

Точну інформацію про збір коштів, що відбувається на найбільш відкритих, прозорих базах даних у світі, залишається важко знайти. Хоча блокчани технічно прозорі, вони функціонально непрозорі, але існує Elementus, який збирає, організовує та аналізує дані безпосередньо з блокчейну.

Загалом, за оцінками Elementus, на кінець серпня 2018 року розмір коштів залучених методом ICO збільшився до обсягу у 28, 14 млрд дол. США (рис. 2).

Незважаючи на те, що інтерес інвесторів до токенів значно знизився з піку у лютому 2018 р., ринок все ж таки залишається на рівні більшому за 1, 4 млрд дол. США на місяць. Фактично, більшість історичних фандрейзингів ICO відбулися на нинішньому ринку, за останній рік – з загальних 28 мільярдів доларів у цьому році закрито угод на 15,9 млрд дол. США – між лютом 2017 р. та серпнем 2018 року.

Крім того, більша частина різкого підйому та падіння пояснюється лише з трьома проектами ICO: EOS (4,2 млрд дол., 17 червня – 18 червня), Telegram (1,7 млрд дол., 18 лютого – 18 травня) і TaTaTu (575 дол. США, червень). Якщо прибрати вищезазначені угоди, графік обсягів коштів залучених ICO буде виглядати досить стабільним, особливо враховуючи сильні коливання, які спостерігаються на виключно криптографічних ринках за той же період, ринок ICO менш схильний до коливань, що вказує на значно більшу стабільність досліджуваного ринку.

Можна стверджувати, що загальний інтерес інвесторів до ринку ICO залишається досить сильним, навіть протягом цього, так званого, «ведмежого» ринку. Ринок стає більш конкурентним, демонструючи ознаки зрілості (рис. 3). Частка успішних ICO (зібрано понад 100 тис. дол.) знизилась з половини до однієї п'ятої за останні 12 місяців, а отже інвестори стали більш ретельно обирати проекти, в які інвестувати.

Ще однією ознакою зрілості ринку стає все рідші випадки залучення більше 100 млн. дол. лише на основі White Papers проекту. (у бізнесі White Papers наближається до форми маркетингової презентації – інструменту, який переконує клієнтів та партнерів, а також рекламує продукт).

З приводу географічного аспекту ринку ICO, у серпні 2018 року вперше Сінгапур розмістив більше ICO, ніж США (див. рис. 4), хоча ICO і є глобальним явищем, можна відмітити країну базування.

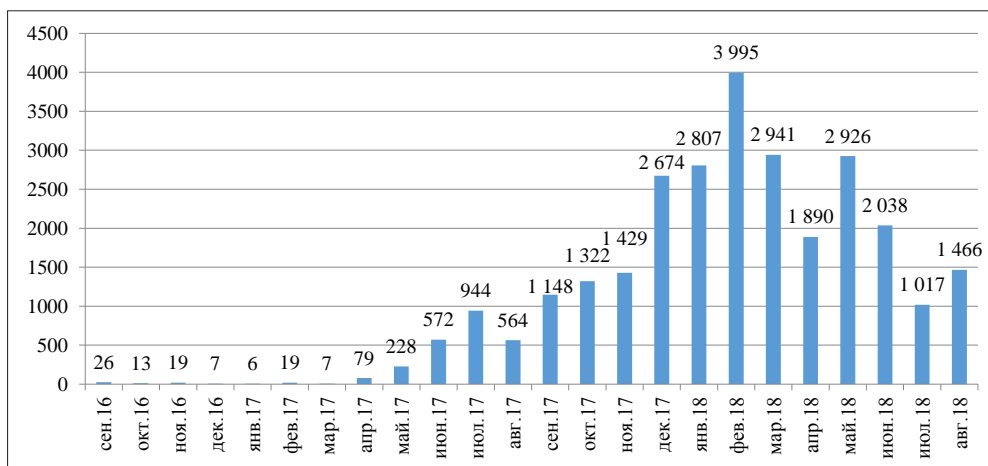


Рис. 2. Обсяг залученого капіталу від продажу токенів за місяцями, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними порталу Elementus [3]

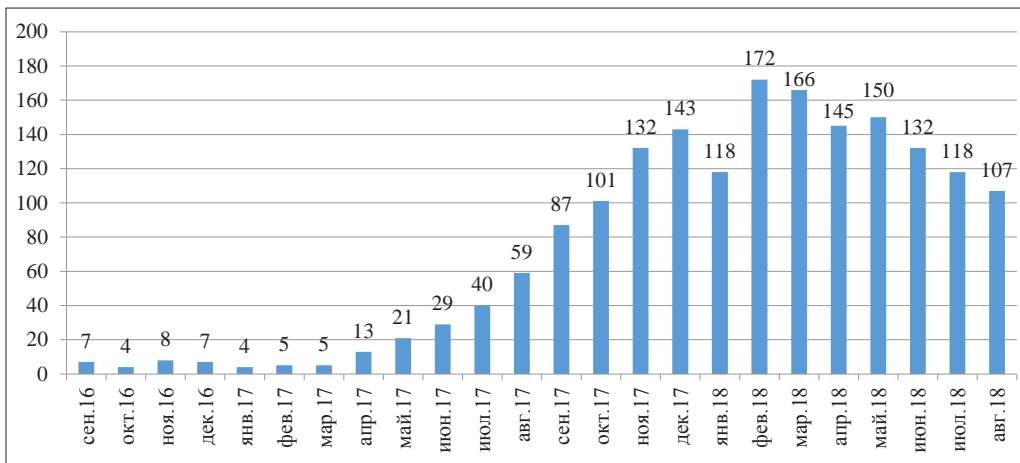


Рис. 3. Кількість угод з продажу токенів за місяцями, шт. (мінімально 100 тис. дол.)

Джерело: побудовано автором за даними порталу Elementus [3]

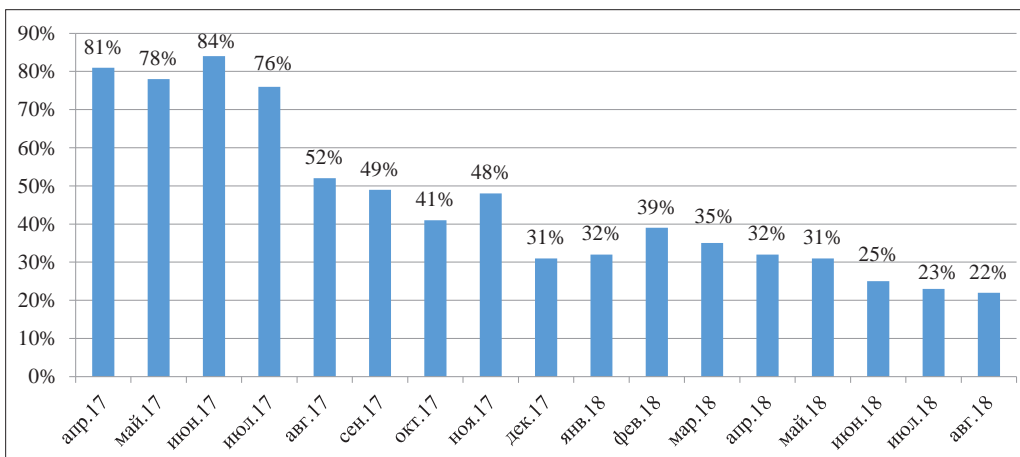


Рис. 4. Частка продажу токенів, які зібрали мінімально 100 000 дол. від всіх виходів ICO

Джерело: побудовано автором за даними порталу Elementus [3]

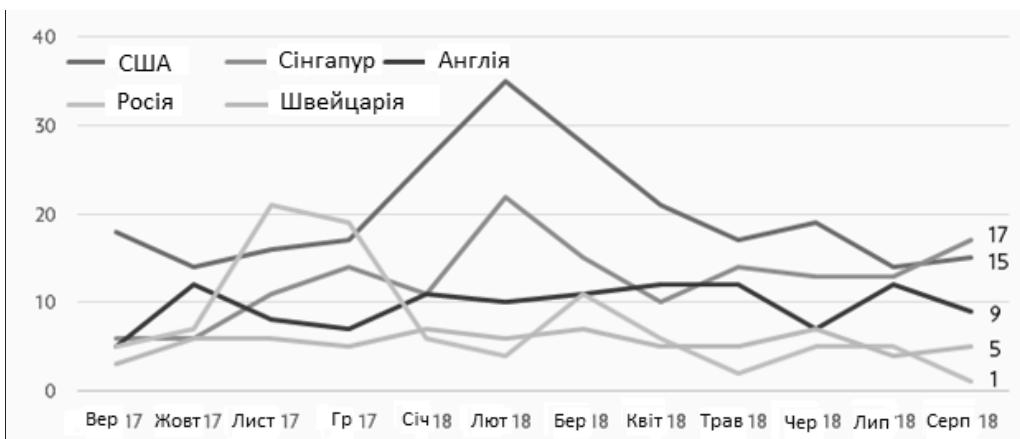


Рис. 5. Кількість ICO-угод за місяцями по обраним країнам базування за рік

Джерело: побудовано автором за даними порталу Elementus [3]

Найбільш яскраві географічні тенденції останніх місяців – це відхід від США, мабуть, завдяки посиленню контролю за регулюванням і переходу до Сінгапуру. Більше третини проектів прив'язані до трьох країн – США, Сінгапуру та Великобританії, загалом задіяно близько 60 країн, а три чверті згаданих ICO

посилаються на 15 країн, тобто всі інші країни мають менше 6 проектів. В Україні цим методом залучено коштів на суму 47 648 837 дол. США з січня 2014 р. по березень 2018 р. Великобританія, Росія та Швейцарія складають майже 50% європейських продажів токенів (за підрахунками). На сьогоднішній день

було також зібрано понад 6,2 мільярдів доларів за допомогою продажів токенів від невідомих регіонів.

Втім є деякі проблемні факти, з якими має рахуватися ринок. Сайт Bitcoin.com провів опитування, яке виявило, що з 902 компаній, які прагнули провести ICO, 142 не змогли зробити це ще до того, як закрити фінансування, а 276 – вже після збору коштів [7]. Дослідження також виявило додаткові 113 проєктів, які воно класифікувало як «напівпровал» після того, як «їх команда припинила спілкуватися в соціальних мережах або їх громада настільки мала, що проєкт не має шансів на успіх». В підсумку маємо, що 59% торішніх подій колективного фінансування є або підтвердженими провалами, або близькими до провалу.

Новий шлях отримання інвестицій має шанс на успіх, життєздатні підприємства, які використовують цей метод, так само, як і приватні інвестори, повинні бути обережними та ретельно аналізувати проєкти і планувати їх реалізацію. За допомогою ICO створює та підтримує проривні технологічні бізнес-проєкти, що провадять свою діяльність на світовому ринку.

З приводу негативного сприйняття такого методу залучення інвестицій – ICO часто запускають проєкти, які не змогли залучити венчурні інвестиції. В результаті, в основі багатьох ICO-стартапів лежать цілком централізовані продукти. «Для того, щоб токен дійсно представляв інтерес, він повинен ґрунтуватися на децентралізованому протоколі, а не просто прикривати якийсь централізований проєкт з іншими моделями прибутковості», – зазначив Дю Роуз [8].

Є досить цікаві приклади ICO, як от футбольний клуб «Ювентус» спільно з блокчейн-платформою Socios.com випустить токени для фанатів під назвою «Juventus Official Fan Token», про це повідомляється на сайті клубу. Також на думку виконавчого директора ЮНІСЕФ у Франції Себастьяна Ліона, блокчейн і криптовалюта представляють собою «інновацію в питаннях солідарності і збору коштів». У Владивостоку на Східному економічному форумі (ВЕФ) представники Амурської області презентували блокчейн-платформу під назвою Amurcoin.io. Про це повідомляє Vostok.Today – новий майданчик створена для залучення внутрішніх і прямих іноземних інвестицій без необхідності відкриття акціонерного товариства. Повідомляється, що користувачі Amurcoin.io, в тому числі переважно розробники і бізнесмени регіону, зможуть емітувати токени своїх проєктів, а також зберігати їх на гаманці і біржі, створених в рамках платформи [1].

На жаль, статистика стверджує, що більше половини ICO є інструментами шахрайства, але наразі криптоспільнота працює на підвищеннях безпеки проведення ICO – PlexCoin був закритий 30 листопада 2017 р., а засновник Домінік Лакруа був засуджений до двох місяців позбавлення волі і штрафу в 10 000 дол. США. Тоді саме зараз є шанс готувати гідний ICO, який заснований на реальному концепті з прозорим відстеженням руху грошових коштів [2].

Найбільші ICO все частіше проводяться вже існуючими компаніями: Лондонська футбольна біржа, tZero та Dfinity. Зокрема, продаж токенів tZero являє собою перший продаж сек'юриті токенів, який зібрав більше 100 мільйонів доларів. Токени безпеки вже давно розглядаються як майбутнє токенів, але успішних прикладів дуже мало. tZero демонструє, що токени безпеки все ж таки також можуть привертати увагу інвесторів, адже вони змогли залучити 250 млн дол. США [1].

Все ж таки ICO в 3,5 рази вигідніше для блокчейн-стартапів, ніж венчурні інвестиції. Як виявило дослідження редакції TechCrunch, сума коштів, що була отримана з початку поточного року блокчейн-стартапами шляхом традиційного венчурного фінансування, скоро перевищить показники 2017 року. Але незважаючи на понад 900 млн дол. США зафіксованих венчурних інвестицій в 2017 році та понад 375 млн дол. США VC за перші два місяці 2018 року (і це тільки ті суми, про які відомо), [9] традиційні раунди VC (такі як посівні інвестиції, бізнес-яголи, серія А, серія В та інше) зараз виглядають вельми скромно у порівнянні з ICO за обсягом грошових коштів. Для приватного інвестора ICO – це можливість, яких раніше не було.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у разі якщо підприємство є новостворюваним або новим та має інноваційний інвестиційний проєкт, що може забезпечити високу дохідність, то доцільно використовувати такий метод залучення як ICO. При застосуванні такого методу автор бізнес-ідеї не має поступатися значною часткою в контролі та управлінні підприємством в майбутньому. Одним із найбільш стримуючих факторів для розвитку венчурного капіталу в Україні виступає низький рівень розвитку організованого фондового ринку та корпоративної культури, що ускладнює вихід венчурних інвесторів із проєкту. Також у разі якщо використання засобів залучення запозиченого капіталу для фінансування інвестицій неможливе або ускладнене через відсутність застави, невідповідність підприємства критеріям фінансової установи (наприклад, незначний термін існування, відсутність кредитної історії) – також доцільно звернутись до такого методу як ICO. Таким чином для приватного інвестора ICO – це можливість на глобальному ринку, яких раніше не було. Але, звісно, в силу недостатньої кваліфікації у інвесторів вони можуть потрапляти фінансові піраміди. Розробити продукт потрібно до ICO, треба звертати увагу на прототип і розуміти, як управляти компанією, а команда не повинна бути анонімною. Але ICO, можливо, є наслідком кризи "dotcom" 1999-2000 років. Хоча й в багатьох випадках ICO – це лише спосіб залучення капіталу без будь-яких суперечок щодо задоволення регуляторних вимог або тягаря відсотків банку. Підприємства здатні досягти залучення коштів, оскільки інвестори сподіваються, що монети швидко зростатимуть у вартості, як це трапилось з біткойном або ефіром, найпопулярнішою цифровою валютою, яка за минулий рік бачила зіркові прибутки.

Головним пріоритетом діяльності є вирішення проблем, які сьогодні стоять перед Україною: обмежений доступ до ринків; недосконала модель ведення бізнесу, що демонструють українські дослідники та винахідники; обмежені фінансові можливості та підтримка високотехнологічної екосистеми.

Перспективи подальших досліджень полягають в дослідженні та формуванні напрямів підвищення економічної ефективності проведення ICO.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична стартап-платформа Crunchbase. URL: <https://www.crunchbase.com/>.
2. Шевченко К. Выход на ICO вам обойдется в миллион долларов. Почему? Бизнес-Медиа: електронне наукове видання. URL: https://bzns.media/kriptoten/vykhod_na_ico_vam_oboydetsya_v_million_dollarov_pochemu-611535/.
3. Аналітична стартап-платформа Elementus. URL: <https://elementus.io/>.
4. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции как это работает. Финансовый директор. 2005. № 1. С. 97–105.

5. Романишин О. Перспективи розвитку венчурних фондів в Україні як джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств. Наука молода. 2004. № 2. С. 25–31.
6. Кузнецова І.С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні. Наука та інновації. 2008. № 1, Т. 4. С. 87–95.
7. Аналітична стартап-платформа Elementus. URL: <https://www.bitcoin.com/>.
8. Розробники Ethereum критикують ICO-проекти. Мінфін, 2008–2018: електронне наукове видання. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/12/30892474/>.
9. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association (UVCA). URL: <http://uvca.eu/en>.
10. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. URL: http://www.uaib.com.ua/rankings_/vench/vench_vcha.html.
11. Сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

Kuznetsova Y.V.

Postgraduate Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ICO AS A METHOD TO ATTRACT VENTURE CAPITAL

The article deals with an issue of attracting venture capital to finance newborn projects in the modern world. The authors pay attention to the difference between traditional and modern instruments to attract venture capital, and define one of the modern methods to attract venture capital – “Initial Coin Offering”, the specific features of this instrument are revealed in the article. The key trends of the ICO markets are outlined in the paper in comparison with the attraction through business angels or venture funds. An important fact that the ICO market is getting more competitive and the investors are getting more cautious, it proved by the percentage of successful ICOs in the timeline. The process of populization of such tokens as a security token is also explained in the article with the recent examples – tZero. The author stresses on the advantages and disadvantages of dealing with such method as ICO and on what can be beneficially for Ukrainian economy. The paper also considers the problem of fraud and unfair projects to attract money through ICO and figures out some basic information how to prevent such a situation. The overview of working concept in the cryptonomic among ICO, blockchain and bitcoin is done. The evaluation of performance on the traditional venture capital market and Initial Coin Offering market showed that the amount of investment is much more higher on the ICO market, but the amount of the deals is less. The ICO market volume is around 29 billion dollars nowadays – the activity of the market is described in the paper by years. The high-profile cases on the market of ICO are studied. The key future threats of the market are named. The integration of Ukraine’s new investment projects into the global ecosystem of ICO on the basis of transparency and efficiency is extremely important for the development of the venture capital market in Ukraine. Basic recommendations on how to maximize the efficiency of such a method of attracting venture capital are provided.

УДК 658.589

Лохман Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри економіки та бізнесу

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

КОГЕРЕНТНІСТЬ СТАТИЧНОГО АСПЕКТУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена когерентному аналізу статичного аспекту інноваційного потенціалу. Когерентність характеризується структурою і полягає у взаємозв'язку окремих характеристик і ознак складових інноваційного потенціалу. Визначальними ознаками класифікації, є характеристики інноваційного потенціалу залежно від сфери застосування нових ідей; залежно від наступності характеристики; залежно від якісних параметрів.

Ключові слова: інноваційний потенціал, структура, класифікація, сфера застосування, якісні параметри.

Лохман Н.В. КОГЕРЕНТНОСТЬ СТАТИЧНОГО АСПЕКТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена когерентному анализу статичного аспекта инновационного потенциала. Когерентность характеризуется структурой и состоит из взаимосвязи отдельных характеристик и признаков составляющих инновационный потенциал. Определяющими признаками классификации, являются характеристики инновационного потенциала в зависимости от сферы применения новых идей; в зависимости от преемственности характеристики; в зависимости от качественных параметров.

Ключевые слова: инновационный потенциал, структура, классификация, область применения, качественные параметры.

Lokhman N.V. COHERENCE OF THE STATIC ASPECT OF INNOVATIVE POTENTIAL

The article is devoted to the coherent analysis of the static aspect of the innovation potential. Coherence is characterized by a structure and consists of the interconnection of individual characteristics and characteristics of the components of the innovative potential. The defining characteristics of the classification are the characteristics of the innovative potential, depending on the scope of application of new ideas; depending on the continuity of the characteristics; depending on the quality parameters.

Keywords: innovative potential, structure, classification, scope, qualitative parameters.

Постановка проблеми. В результаті посилення інтеграційних процесів у світовій економіці та заострення міжнародної конкуренції формується і розвивається нова парадигма інноваційного розвитку. За цією парадигмою, інноваційний потенціал виступає найважливішим економічним ресурсом і умовою розвитку будь-якої економічної системи і суспільства в цілому.

У зв'язку з тим, що в останні роки рівень конкурентоспроможності будь-якої економічної системи став визначатися в тому числі і через інноваційний потенціал, ми вважаємо доцільним зупинитися на когерентних особливостях статичного (структура інноваційного потенціалу) аспекту інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В своїх наукових працях вітчизняні та закордонні дослідники з економіки: Н.Г. Акулова, А.С. Урусов, Р.Р. Аглям, М.В. Альгіна, В.А. Боднар, С.И. Ашмарина, И.А. Плаксина, І.В. Багрова, Т.І. Тищенко, О. Банит, О.Г. Беляев, М.В. Брагінец, Н.М. Буняк, О.А. Воробьева, О.Д. Головина, Ю.Н. Поляков, Ю.А. Гернего, А.А. Глушенкова, Т.І. Городиський, В.И. Громека, В.В. Гурочкина, О.О. Захаркин, С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохбер, С.Ю. Ягудин, Д.И. Кокурин, О. П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов, С.В. Кочетков, О.А. Ломовцева, С. И. Кравченко, И. С. Кладченко, Ю.Г. Левченко, Б. Лисин, В. Фридляков, В. О. Матросова, Ю.В. Гончар, К.В. Романчук, Л.Г. Милева, Д.А. Билоусов, Л.А. Панчева, А.Я. Паулик, С.Б. Савчук, І.П. Сидорчук, А.А. Суева, С.М. Тенченко, Н.В. Толстая, І.В. Федулова, В.О. Шутенко, Т.І. Городинський, К.М. Щепакін, Е.С. Щербакова, З.Б. Янченко [1–38] розглядають сутність, структуру та інші аспекти інноваційного потенціалу за різними напрямками. Але тлумачення інноваційного потенціалу, як статичної системи, на основі різних підходів щодо характеристики цього поняття і визначення сутності структури і ознак інноваційного потенціалу економічної системи залишаються без уваги.

Постановка завдання. Основним завданням статті є проведення когерентного аналізу елементів структури інноваційного потенціалу, як статичного аспекту його функціонування.

Вклад основного матеріалу дослідження. Дослідимо статичні характеристики інноваційного потенціалу через аналіз і обґрунтування його структури.

Під структурою інноваційного потенціалу підприємства ми пропонуємо розуміти «сукупність взаємопов'язаних компонентів інноваційного потенціалу, які забезпечують можливість досягнення цілей інноваційної діяльності підприємства» [13, с. 101]. Аналіз наукової літератури довів, що не існує однастайності у визначенні складових компонентів інноваційного потенціалу.

Вчена спільнота по-різному представляють структуру інноваційного потенціалу. Акулова Н.Г. [1, с. 87], Банит О. [6], розглядають інноваційний потенціал з точки зору сегмента системи, який він характеризує і виділяють: науково-технічний потенціал (сегмент або комплекс); освітній потенціал (сегмент або комплекс); інвестиційний потенціал (сегмент або комплекс). Перелічені потенціали формують інноваційний потенціал макросистеми. Подібної думки дотримується також Громека В.И. [15], який виділяє наукову, освітню, управлінську, технічну компоненти інноваційного потенціалу макросистеми. Панчева Л.А. [27] в рамках структурної схеми інноваційного потенціалу розглядає інноваційний потенціал

залежно від його місця в інноваційному процесі і пропонує розглядати: потенціал досліджень і розробок, потенціал маркетингу, потенціал використовуваної технології, потенціал персоналу, потенціал інформаційної бази, потенціал готовності і можливості підприємства до використання інноваційних можливостей.

Гусейнова Т.К. [16] представляє склад інноваційного потенціалу з точки зору масштабів його визначення, а саме: національний; регіональний; галузевий. В рамках цього ж підходу Суева А.А. [31] пропонує більш детальний склад інноваційного потенціалу: індивідуальний потенціал, потенціал організації процесу впровадження новацій, потенціал безпосереднього оточення підприємства, потенціал формування контактної системи «підприємство – зовнішнє середовище», потенціал галузевої приналежності, потенціал інноваційного клімату.

Наступна група дослідників розглядає склад інноваційного потенціалу залежно від об'єкта управління. Так Щепакін К.М., Щербакова Е.С. [37, с. 404] визначає склад інноваційного потенціалу національної економічної системи з точки зору управління науково-технічним, ресурсним, інвестиційним, інфраструктурним, інтелектуальним потенціалами та управлінням споживчим та підприємницьким потенціалами; склад інноваційного потенціалу регіону цей автор розглядає як сукупність виробничо-технологічного, кадрового, інформаційного, фінансового, науково-технічного, організаційного, управлінського потенціалів, потенціалу інноваційної культури та потенціалу споживчого сегменту потенціалу [37, с. 405]. Аглям Р.Р. [2, с. 81], пропонує структуру інноваційного потенціалу підприємства розглядати як сукупність: науково-технічного потенціалу, який забезпечує рівень наукових досліджень і розробок, включає створення і використання нововведень; ресурсного потенціалу, який охоплює матеріальні і сировинні, інформаційні, кадрові, фінансові ресурси; інфраструктурний потенціал, який має забезпечувати потреби інноваційної діяльності; підприємницький потенціал, що представляє систему управління інноваційною діяльністю з точки зору підприємницького інтересу. Схожої думки дотримуються такі автори, як Захаркин О.О. [17, с. 278], Городиський Т.І. [14], Воробьева О.А. [11, с. 26], Беляев О.Г. [7], які характеризують інноваційний потенціал як об'єкт управління наступними складовими: матеріально-технічна складова; виробничо-технологічна складова; інформаційна складова; кадрова складова; фінансова складова; комунікаційна складова; маркетингова складова; організаційно-управлінська складова; інтелектуальна складова; науково-дослідна складова; інфраструктура складова; інноваційна культура.

Залежно від сфери застосування нових ідей автори Бондарчук М.К., Біленська Я.Р. [8], Альгіна М.В., Боднар В.А. [3] пропонують розглядати інноваційний потенціал як сукупність наступних компонентів: внутрішніх (ресурсних, інтелектуальних, фінансових, виробничих, організаційних), зовнішніх (ринкових, споживчих), інформаційно-інтерфейсних, інвестиційних, інфраструктурних, підприємницьких. Цей підхід є важливим при прийнятті рішення щодо напрямку інноваційних перетворень.

Існує точка зору достатньо великого кола вчених (Буняк Н.М. [10], Кравченко С.И., Кладченко И.С. [22, с. 89], Матросова В.О., Гончар Ю.В., Романчук К.В. [25], Кокурин Д.И. [19], Федулова І.В. [34], Брагінец М.В. [9]), які виділяють складові за місцем в інноваційному потенціалі, а саме: ресурсна або

якісна складова (технічні, інформаційні, інвестиційні, людські ресурси); внутрішня або структурна складова (потенційні можливості виведення економічної системи на новий рівень функціонування); результативна складова (включає здатність системи залучати ресурси для ініціювання, створення та розповсюдження різних новацій; інституційна (управлінсько-організаційну) складова; інвестиційно-фінансова складова. Згідно цієї точки зору, інноваційний потенціал охоплює ресурси, результати, внутрішні компоненти, інвестиції, інституції.

Ашмарина С.И. та Плаксина И.А. [4] виділяють два типи компонентів інноваційного потенціалу залежно від його ролі в інноваційній діяльності (за ресурсно-функціональною ознакою): ресурсні та функціональні.

Залежно від участі в інноваційному процесі автори Лисин Б.К., Фридляков В. [24] виділяє такі блоки інноваційного потенціалу: науковий, технічний, фінансовий, нормативний. В свою чергу Левченко Ю.Г. [23] пропонує такі блоки: управлінський, ресурсний, організаційний, функціональний, блок можливостей, блок зовнішніх умов. Такі автори як Толстая Н.В. [33, с. 103] та Федулова Л.І. [35] інноваційний потенціал розглядають як взаємодію двох формуючих складових частин: реалій (витратної частини, до якої слід віднести ресурсну складову) та можливостей (накопичувальної частини, до якої слід віднести продуктову, техніко-технологічну та організаційно-управлінську складову).

На думку Гернего Ю.А. [12, с. 224], Сидорчук І.П. [30, с. 99] існує підхід, який розглядає інноваційний потенціал залежно від елементів управління, а саме визначається об'єктна складова (на яку здійснюється вплив): інноваційний, виробничий і фінансовий потенціал, а також потенціал відтворення; та суб'єктна (яка здійснює вплив): науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціал і потенціал організаційної культури.

Такі автори, як Ильенкова С.Д., Гохбер Л.М., Ягудин С. Ю. [18] розглядають інноваційний потенціал залежно від етапу інноваційного процесу і виділяють: науково-дослідну, проектно-конструкторську, технологічну, виробничу, комерційну складову. Подібної думки дотримуються і Городиский Т.І. [14], який виділяє такі складові: генеруюча, виробнича, збутова. Ці складові застосовуються на окремих етапах інноваційного процесу.

Багрова І.В. та Тищенко Т.І. [5] залежно від властивостей інноваційного потенціалу виділяють наступні категорії: потенціал інноваційної сприйнятливості (кадровий, інформаційний, організаційно-управлінський, мотиваційний елементи) та потенціал інноваційної реалізованості (фінансовий, матеріально-технічний та ринковий елементи).

Кочетков С.В., Ломовцева О.А. [21], Янченко З.Б. [38, с. 35] за структурними елементами виділяють кадровий, виробничий, інтелектуальний та інвестиційні потенціали, не встановлюючи між ними ієрархічної послідовності. Існує ознака, за якою визначається інноваційний потенціал в процесі його розвитку, тобто за наступністю виділяють три стадії: ресурсна, стадія можливостей інноваційного потенціалу, стадія готовності інноваційного потенціалу. Тобто інноваційний потенціал зводиться до двох формуючих складових частин – реалій (витратної частини) та можливостей (накопичувальної частини). Миляева Л.Г., Билоусов Д.А. [26], Беляєв О.Г. [7] вказує на ресурсні можливості, організаційні спроможності та економічну готовність до нововведень. Теменко С.М. [32]

розглядає інноваційний потенціал «як інтегральну сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах факторів: реальних ресурсів; потенційно-можливих інноваційних ресурсів (які за певних діючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на певному часовому проміжку можуть бути задіяні підприємством); здатності та готовності (сприйняти та ефективно використати ці ресурси та можливості для досягнення стратегічної мети своєї діяльності)». В свою чергу, Савчук С.Б. [29] пропонує розглядати готовність інноваційного потенціалу з точки зору економічної та правової готовності, а ресурсну можливість і організаційну здатність як умову розвитку інноваційного потенціалу. Автори Паулик А.Я. [28, с. 170] та Акулова Н.Г., Урусов А.С. [1, с. 88] розглядають склад інноваційного потенціалу залежно від якісних параметрів і виділяють технічний, економічний, соціальний, організаційний, природно-ресурсний потенціали.

Існує точка зору, що визначення елементів інноваційного потенціалу можлива залежно від видів ресурсів (Савчук С.Б. [29], Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов І.А. [20]). Прихильники цього підходу пропонують різноманітні види ресурсів, які формують інноваційний потенціал; найбільш точно ці складові представлені автором Акуловою Н.Г. [1, с. 88]: «технічні ресурси – продукти, технології, конструкційні та допоміжні матеріали, обладнання; організаційні ресурси – методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств; економічні – методи господарського управління наукою, виробництвом та іншими сферами діяльності за допомогою реалізації функцій прогнозування і планування, фінансування, цілеутворення, мотивації і оплати праці, оцінки результатів діяльності; соціальні – різні форми активізації людського фактора, включаючи новітні форми професійної підготовки персоналу, стимулювання його творчої діяльності, створення комфортних умов для життя і роботи; юридичні – закони і різні нормативно-правові документи (акти), які визначають і регулюють усі види діяльності підприємств». Провівши детальний когерентний аналіз структури інноваційного потенціалу можливо відмітити, що особливістю цього поняття є багатогранність, яка тягне за собою складну та багатополярну структуру, яка є предметом дослідження багатьох вчених. Ми вважаємо, що інноваційний потенціал є динамічною і стохастичною структурою, яка складається з взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів (рисунок 1).

Визначальними ознаками класифікації, на наш погляд, є характеристики інноваційного потенціалу залежно від сфери застосування нових ідей: внутрішні компоненти, зовнішні компоненти інвестиційні компоненти, інфраструктурні компоненти, підприємницькі компоненти; за наступністю: ресурсна стадія, стадія можливостей, стадія готовності; залежно від якісних параметрів технічний потенціал, економічний потенціал, соціальний потенціал, організаційний потенціал, природно-ресурсний потенціал. Базуючись на цих ознаках можливо визначити когерентність та поєднання окремих складових інноваційного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

– структура інноваційного потенціалу підприємства – складна багатовекторна категорія; аналіз наукової літератури довів, що не існує одностайності у визначенні складових компонентів інноваційного потенціалу.

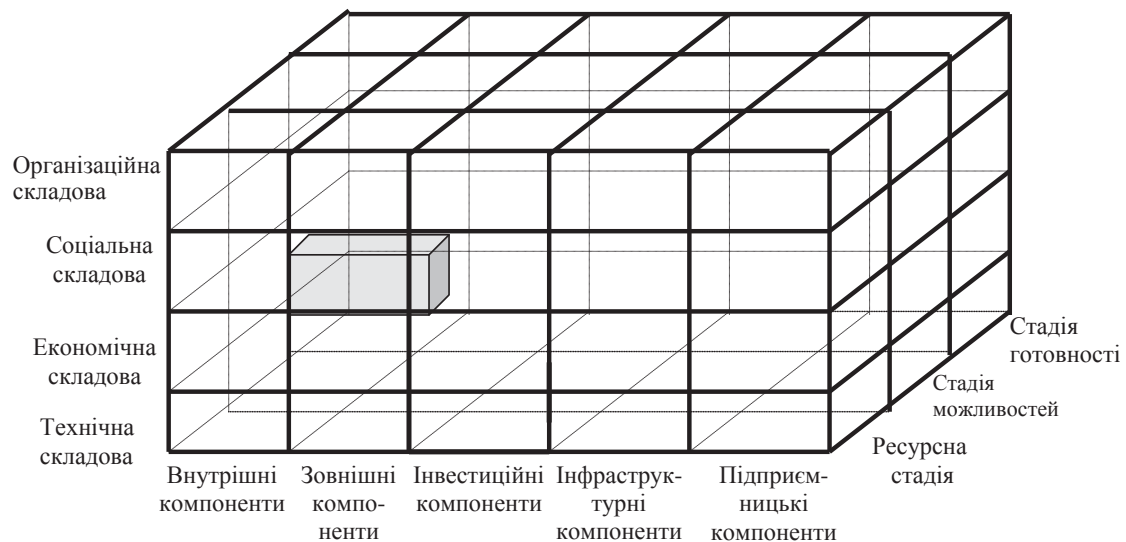


Рис. 1. Когерентність складових інноваційного потенціалу

— визначальними ознаками класифікації, є характеристики інноваційного потенціалу залежно від сфери застосування нових ідей (внутрішні компоненти, зовнішні компоненти інвестиційні компоненти, інфраструктурні компоненти, підприємницькі компоненти); за наступністю: (ресурсна стадія, стадія можливостей, стадія готовності); залежно від якісних параметрів (технічний потенціал, економічний потенціал, соціальний потенціал, організаційний потенціал, природно-ресурсний потенціал).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Акулова Н.Г. Сущность и структура инновационного потенциала предприятия в системе антикризисного управления / Н.Г. Акулова, А.С. Урусов // Мир (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. 5(18). С. 86–90.
- Аглямов Р.Р. Изменение инновационного потенциала российских предприятий в связи со вступлением в ВТО / Р.Р. Аглямов // Вестник СамГУ, 2013. № 1(102). С. 80–83.
- Альгина М.В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка / М.В. Альгина, В.А. Боднар // Современные технологии управления, 2011. № 1. URL: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2011/january2011>.
- Ашмарина С.И. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений / С.И. Ашмарина, И.А. Пласина // Управление экономическими системами, 2013. № 11. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/2527-2013-11-14-07-38-08>.
- Багрова І.В. До питання визначення кола провідних складових інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.В. Багрова, Т.І. Тищенко // Вісник економічної науки України. 2011. № 2(20). С. 14–18.
- Банит О. Формування інноваційного потенціалу регіону / О. Банит // Збірник наукових праць ЧДТУ, 2011. Вип. 41. Ч. II. С. 50–54.
- Беляев О.Г. Оценка инновационного потенциала экономических систем / О.Г. Беляев // Управление экономическими системами, 2012. № 39.
- Бондарчук М.К., Біленська Я.Р. Характеристика складових інноваційного потенціалу господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2011. С. 197–198. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
- Брагинец М.В. Методологический подход к созданию национальной инновационной системы / М.В. Брагинец // Современные аспекты экономики, 2011. № 9(169). С. 27–32.
- Буняк Н.М. Сутність та структура інноваційного потенціалу вищого навчального закладу / Н.М. Буняк // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2015. Вип. 14. Ч. 2. С. 49–52.
- Воробьева О.А. Методические подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия / О.А. Воробьева, О.Д. Головина, Ю.Н. Поляков // Вестник Удмуртского университета, 2016. Т. 26. Вып. 1. С. 23–28.
- Гернего Ю.А. Инновационный потенциал экономики Украины / Ю.А. Гернего // Траектория науки. Электронный научный журнал, 2016. № 2(7). С. 230–245. URL: <http://www.pathofscience.org>.
- Глушенкова А.А. Структура инновационного потенциала предприятий сферы коммуникаций та інформатизації / А.А. Глушенкова // Економіка. Менеджмент. Бізнес, 2016. № 4(18). С. 100–106.
- Городиский Т.І. Інноваційний потенціал: фактори впливу / Т.І. Городиский // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць / Т.І. Городиский. Львів, 2007. Вип. 17. С. 276–284.
- Громека В.И. США: научно-технический потенциал / В.И. Громека. М.: Мысль, 1987. 152 с.
- Гурочкина В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту / В.В. Гурочкина // Економіка: реалії часу, 2015. № 5(21). С. 51–57.
- Захаркин О.О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект / О.О. Захаркин // Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 274–280.
- Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохбер, С.Ю. Ягудин и др.; под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. 327 с.
- Кокурин Д.И. Инновационная деятельность: [учеб. пособие] / Д.И. Кокурин. М.: Экзамен, 2001. 575 с.
- Коробейников О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.
- Кочетков С.В. Инструментарий измерения экономической эффективности инновационного потенциала / С.В. Кочетков, О.А. Ломовцева // Научные ведомости Белгородского государственного университета, 2010. № 19(90). Вып. 16/1. С. 56–64.
- Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды ДонНТУ [науч. ред. Сущенко и др.]. Донецк, 2003. Вып. 68. С. 88–96.
- Левченко Ю.Г. Сутність та складові інноваційного потенціалу підприємства / Ю.Г. Левченко // Наукові праці НУХТ. 2012. № 43. С. 57–61.
- Лисин Б.К. Инновационный потенциал как фактор развития / Б. Лисин, В. Фридляков // Инновации. 2002. № 7. С. 25–26.
- Матросова В.О. Сучасні теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / В.О. Матросова, Ю.В. Гончар, К.В. Романчук // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 66. С. 86–96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpipt_2013_66_15.
- Миляева Л.Г. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур / Л.Г. Миляева, Д.А. Билоусов // Инновации, 2008. № 12(122). С. 100–102.

27. Панчева Л.А. Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Орел: Орловская региональная академия государственной службы, 2006. 21 с.
28. Паулик А.Я. Проблемы та перспективи розвитку інноваційного потенціалу економіки регіону / А.Я. Паулик // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. С. 169–175.
29. Савчук С.Б. Методический подход к исследованию инновационного потенциала региона / С.Б. Савчук // Качество. Инновации. Образование, 2014. № 8(111). С. 35–43.
30. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.П. Сидорчук // Економіка і регіон. 2014. № 2(45). С. 97–101.
31. Суева А.А. Региональная детерминанта инновационно-ориентированного развития фирмы: концепция, мониторинг, механизмы реализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. Ростов-на-Дону: ГОУ ВПО Ростовский государственный университет, 2006. 20 с.
32. Темненко С.М. Методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / С.М. Темненко // Науково-технічний бюлетень. 2012. № 1(2). С. 474–477.
33. Толстая Н.В. Інноваційний потенціал як важливий інструмент стратегічного потенціалу харчових підприємств / Н.В. Толстая // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 8, Ч. 2. С. 102–105.
34. Федулова І.В. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу / І.В. Федулова // Галицький економічний вісник. 2007. № 4(15). С. 43–51.
35. Федулова Л.І. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі : [монографія] / Л.І. Федулова. – К.: НУХТ, 2009. 512 с.
36. Шутенко В.О. Інноваційний потенціал регіону: теоретичний аспект / В.О. Шутенко, Т.І. Городинський. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
37. Щепакін К.М. Структура інноваційного потенціала регіонів і методи його оцінки / К.М. Щепакін, Е.С. Щербакова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2012. Вип.1. С. 402–414.
38. Янченко З.Б. Особенности структуры инновационного потенциала аграрных предприятий / З.Б. Янченко // Вестник Брестского государственного технического университета. 2013. № 3. С. 33–35.

Lokhman N.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economics and Business
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky*

COHERENCE OF THE STATIC ASPECT OF INNOVATIVE POTENTIAL

Due to the fact that in recent years the level of competitiveness of any economic system has been determined also through the innovative potential, we consider it expedient to dwell on the coherent features of the static (structure of innovation potential) aspect of the innovative potential.

The main objective of the paper is to carry out a coherent analysis of elements of the structure of innovation potential, as a static aspect of its functioning. Under the structure of the innovative potential of the company, we propose to understand "a set of interconnected components of innovation potential, which provide an opportunity to achieve the goals of innovation activity of the enterprise".

The analysis of scientific literature has shown that there is no consensus in determining the components of the innovative potential components. After conducting a detailed coherent analysis of the structure of innovation potential, it may be noted that the feature of this concept is the multifaceted, which entails a complex and multipolar structure that is the subject of research by many scientists. We believe that the innovation potential is a dynamic and stochastic structure, which consists of interconnected and complementary elements.

The defining features of the classification, in our opinion, are the characteristics of innovation potential, depending on the scope of new ideas: internal components, external components, investment components, infrastructure components, business components; by continuity: resource stage, stage of opportunities, stage of readiness; depending on qualitative parameters, technical potential, economic potential, social potential, organizational potential, natural resource potential. Based on these features, it is possible to determine the coherence and combination of the individual components of the innovation potential. From the above, we can draw the following conclusions:

- structure of the innovative potential of the enterprise – a complex multi-vector category; the analysis of scientific literature has shown that there is no unanimity in determining the components of the innovation potential;

- the defining features of the classification, there are characteristics of innovation potential, depending on the scope of new ideas (internal components, external components investment components, infrastructure components, business components); by continuity: (resource stage, stage of opportunities, stage of readiness); depending on qualitative parameters (technical potential, economic potential, social potential, organizational potential, natural resource potential).

УДК 006.02

Мірошник М.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Грицаненко А.Є.

*магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Цвіркун О.А.

*магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ У ПРАКТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню міжнародної системи менеджменту якості на основі аналізу її ретроспективного розвитку упродовж 1987–2017 рр. та адаптації міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу у практику вітчизняних підприємств. Проведено аналіз стану соціальної відповідальності бізнесу вітчизняних підприємств у контексті інтеграції міжнародних стандартів у їх діяльність. Встановлено, що лідируюче положення з адаптації міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу займають суб'єкти великого бізнесу.

Ключові слова: міжнародні стандарти, соціальна відповідальність бізнесу, якість, підприємство, система менеджменту якості.

Мірошник М.В., Грицаненко А.Є., Цвіркун О.А. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В ПРАКТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию международной системы менеджмента качества на основе анализа ее ретроспективного развития в течение 1987–2017 гг. и адаптации международных стандартов социальной ответственности бизнеса в практику отечественных предприятий. Проведен анализ социальной ответственности бизнеса отечественных предприятий в контексте интеграции в их деятельность международных стандартов. Установлено, что лидирующее положение по адаптации международных стандартов социальной ответственности бизнеса занимают субъекты большого бизнеса.

Ключевые слова: международные стандарты, социальная ответственность бизнеса, качество, предприятие, система менеджмента качества.

Miroshnik M.V., Gritsanenko A.E., Tsvirkun O.A. INTERNATIONAL STANDARDS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the international quality management system on the basis of an analysis of its retrospective development during 1987–2017. and the adaptation of international standards of social responsibility of business in the practice of domestic enterprises. The analysis of social responsibility of business of the domestic enterprises in a context of integration in their activity of the international standards is carried out. It is established that the leading position on the adaptation of international standards of social responsibility of business is occupied by the subjects of the large business.

Keywords: international standards, social responsibility of business, quality, enterprise, quality management system.

Постановка проблеми. Діяльність організації (не залежно від галузі функціонування, типу підприємства і форми власності) повинна відповідати вимогам світових міжнародних стандартів щодо її політики в галузі соціальної відповідальності бізнесу (СВБ). У Міжнародному стандарті ІС СSR 26000 2011 термін «соціальна відповідальність» позиціонується як «...відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін та відповідає чинному законодавству» [1].

Маємо констатувати, що в Україні функціонування суб'єктів бізнес – середовища не завжди відповідає міжнародній практиці СВБ, в той час як соціальну відповідальність бізнесу можна розглядати у якості можливості для підвищення ринкової сталості підприємства, формування лояльності зацікавлених сторін, мінімізації ризиків та збільшення вартості бізнесу в цілому. На сьогоднішній день соціальна відповідальність стає вимогою, що пред'являється суспільством до організацій усіх форм власності у всьому

світі. Тому в сучасних умовах нестабільності економічного та політичного середовища назріла нагальна проблема в розширенні досліджень стосовно впровадження положень міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу у практику вітчизняних організацій. Актуальність дослідження соціальної відповідальності бізнесу в Україні посилюється у зв'язку з тим, що сучасний бізнес знаходиться під впливом невизначеності зовнішнього середовища та має адекватно реагувати на його коливання, в тому числі щодо забезпечення соціальних потреб колективу, споживачів, постачальників, інвесторів та суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціальної відповідальності бізнесу реалізовані у працях зарубіжних вчених, а саме: Друкера П., Котлера Ф., Портера М., Фрідмена М., Хедоурі Ф. та ін. Серед вітчизняних науковців означену проблему розглядали Бутко М., Мурашко М., Шаповал В., Лібанова Е. та ін. Безпосередньо, дослідження системи взаємовідносин влади, бізнесу і суспільства висвітлено у наукових працях вітчизняних вчених, зокрема, П. Бурковського, А. Гальчинського, О. Дер-

гачова, О. Сушко та ін. Міжнародні аспекти соціальної відповідальності бізнесу розроблялись у працях Мазуренко В.П., Маматової Т.В., Драган О.І. та ін.

Виділення невирішених раніше питань. Збільшення ролі підприємницької діяльності у суспільному розвитку нашої країни акцентувало увагу на підвищення вимог до відкритості та прозорості її бізнес-середовища та адаптація існуючих стандартів до міжнародних стандартів СБВ. Незважаючи на велику кількість публікацій, є певні питання, які реалізовані фрагментарно, а саме: визначення та узагальнення думок підприємців України щодо адаптації основних принципів міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу у практику вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження стало проведення аналізу міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу (СБВ) та адаптація їх положень у практику підприємств України.

Для реалізації означеної мети було поставлено наступні завдання:

- провести комплексний аналіз міжнародної системи менеджменту якості та основних стандартів СБВ;
- визначити можливості адаптації основних положень стандартів СБВ у практику вітчизняних підприємств.

Методологічну основу дослідження склали джерела наукової інформації за тематикою статті, статистичні джерела, правова база щодо міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу та доповіді з питань впровадження у практику вітчизняних підприємств України принципів СБВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними міжнародними нормативними документами, які мають певний вплив на рівень соціальної відповідальності організації виступають *Глобальний договір ООН і міжнародні стандарти* з соціальної відповідальності бізнесу (СБВ). Глобальним договором ООН

запроваджено основні принципи відповідального ведення бізнесу, запозичених із Загальної декларації прав людини, фундаментальних принципів Міжнародної організації праці (МОП) у частині права на працю, а також «принципів Ріо». Україна приєдналась до Глобального договору у квітні 2006 р. та охопила понад 140 організацій, при цьому 13 компаній зі 100 публікують звіти по СБВ [1–7].

Перші міжнародні стандарти з СБВ серії ISO 9000 (ISO 8402 – «Управління якістю та забезпечення якості»; ISO 9001 – «Модель забезпечення якості при проектуванні, розробці, виробництві, монтажі та обслуговуванні»; ISO 9002 – «Модель забезпечення якості при виробництві, монтажі та обслуговуванні»; ISO 9003 – «Модель забезпечення якості при остаточному контролі і випробуваннях»; ISO 9004 – «Загальне керівництво якістю й елементи системи якості») були підготовлені і прийняті Міжнародною організацією зі стандартизації ще у 1987 р. Їх подальший розвиток та етапи розробки наведено у табл. 1.

Згідно результатів ISO Survey тільки у 2016 році в цілому було зареєстровано 1643523 дійсних сертифікатів по дев'яти стандартам, що склало приріст в 8% у порівнянні з 2015 роком [10].

Проведення комплексного аналізу літературних джерел дозволило нам деталізувати стандарти СБВ, що позиціонуються міжнародною спільнотою у якості основоположних, а саме:

- **SA 8000** – Стандарт для оцінки соціальних аспектів систем менеджменту (Social Accountability 8000), при розробці якого були використані міжнародні документи з прав людини, Міжнародної організації праці і ООН;
- **GRI** – Керівництво зі складання звітів в області стійкого розвитку бізнесу (GRI's Sustainability Reporting Guideline);
- **серія стандартів AA1000**, положення яких націлено на підвищення якості нефінансової звіт-

Таблиця 1

Ретроспектива розвитку стандартів системи менеджменту якості

Рік створення	Стандарт
1987	ISO 8402 – Управління якістю і забезпечення якості; ISO 9000 – Серія стандартів з системи менеджменту якості: • ISO 9001 – Стандарт визначає вимоги до систем менеджменту якості; • ISO 9002 – Модель забезпечення якості при виробництві, монтажу та обслуговуванні; • ISO 9003 – Модель забезпечення якості при остаточному контролі і випробуваннях; • ISO 9004 – Управління якістю і елементи системи якості
1994	Відкоригована версія групи стандартів: • ISO 9001 – застосовувався при сертифікації тієї організації, яка мала як виробничі, так і розроблюючи підрозділи; • ISO 9002 – враховував лише процеси виробництва і випробування продукції і застосовувався при перевірках і сертифікації тієї організації, яка мала тільки виробничі підрозділи; • ISO 9003 – використовувався, коли відповідність встановленим вимогам повинно виконуватися в процесі контролю готової продукції та випробувань; • ISO 9003 – розглядав тільки випробування готової продукції
2001	Скорочення серії ISO 9000, ISO 9004 до ISO 9001
2002	ISO 19011:2002 – аудит систем управління якістю та систем екологічного менеджменту
2005	Вихід оновленої редакції стандарту ISO 9000: 2005
2008	Вихід нової редакції стандарту ISO 9001: 2008
2009	Вихід нової редакції стандарту ISO 9004: 2009 – «Менеджмент для досягнення стійкого успіху організації – Підхід на основі менеджменту якості»
2011	Вихід нової редакції стандарту ISO 19011: 2011 – Настанови щодо здійснення аудитів систем управління
2015	Вихід нової редакції стандартів ISO 9000: ISO 9001
2017	• ISO 10006: «Менеджмент якості – Керівництво з управління якістю в проектах »; • ISO/IEC 17011 – «Оцінка відповідності – Вимоги до акредитаційних органів, які акредитують органи з оцінки відповідності»; • ISO/IEC 17025 – «Загальні вимоги до компетенції випробувальних та калібрувальних лабораторій»; • ISO 14055-1 – «Екологічний менеджмент – Керівництво для розробки ефективної практики боротьби з деградацією земель і опустелюванням

Джерело: деталізовано за [8; 9]

ності, прозорості, підзвітності та стійкості бізнесу за рахунок максимального залучення груп зацікавлених сторін і обліку їх думок при аналізі діяльності компанії;

- **ISO 26000** – Керівництво по принципам, основним темам і проблемам, які лежать в основі СВБ (Guidance on social responsibility), (в Україні діє аналог ISO 26000 – ДСТУ ISO / CD 26000: 2009, який є офіційним перекладом ISO 26000) [1];

- **ISO 26000:2010** – Керівництво з соціальної відповідальності (Guidance on social responsibility), (версія ISO 26000 з доопрацюванням та доповненнями);

- **IC CSR 26000 2011** – Вимоги з соціальної відповідальності організації, які затверджені і введені в дію Міжнародним Комітетом з корпоративної соціальної відповідальності (IC CSR) і містять такі модулі: соціальні права та гарантії персоналу; якість продукції, послуг і робіт; задоволення інтересів споживачів; охорона навколишнього середовища; економічне витрачання ресурсів; підтримка місцевої громади; менеджмент соціальної відповідальності [1];

- **OHSAS 18000, OHSAS 18000. OHSAS 18001** – «Система управління безпекою праці» (Occupational Health and Safety Management Systems) з розробки систем управління охороною професійної безпеки і здоров'я персоналу [11];

- **IQNet SR10** – Система менеджменту соціальної відповідальності, яка була розроблена Міжнародною асоціацією з сертифікації IQNet на основі Керівництва із соціальної відповідальності ISO 26000 та стандарту з системи менеджменту якості ISO 9001 [12].

Безпосередньо соціальна спрямованість бізнес-середовища в Україні була започатковано ще у 1996 році Українською асоціацією якості та Українським союзом промисловців та підприємців. Сьогоднішня соціальна спрямованість підприємницької діяльності передбачає практичну реалізацію різноманітних галузевих, державних та міжнародних нормативних документів. Виконуючи положення нормативно-правових документів суб'єкт підприємницької діяльності підвищує свій ринковий статус та конкурентоспроможність організації (фірми), опановуючи при цьому всі рівня соціальної відповідальності бізнесу: *базовий* як стартову умову СВБ, *другий рівень*, який передбачає реалізацію соціальних та економічних інтересів персоналу та *третій (вищий) рівень* СВБ, реалізація якого здійснюється шляхом розробки, впровадження та моніторингу суспільно-соціальних програм [13].

Згідно міжнародних стандартів до основних блокових компонентів СВБ відносяться *внутрішнє* (охорона праці, умови праці, стабільність працевлаштування та заробітної платні, можливість професійного зростання, підвищення кваліфікації, наявність інноваційно-інвестиційного зростання, медичне та соціальне страхування, гендерна та соціальна рівність та ін.) та *зовнішнє* бізнес-середовище (взаємини з бізнес-партнерами, постачальниками, клієнтами, споживачами на умовах соціальної відповідальності та етичної поведінки, сприяння охороні навколишнього середовища, соціально відповідальне інвестування, зниження ризиків та корупції, запровадження соціально значимих продуктів (послуг) та ін.) [14; 15].

З метою конкретизації вищезначеного та виявлення думок різних груп підприємців щодо пріоритетів здійснення СВБ суб'єктами підприємницької діяльності в контексті дотримання принципів міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу ми провели бліц-опитування, респондентами

якого виступили представники підприємницької діяльності в Україні. При цьому ми враховували співвідношення бізнес-одиниць великого (0,1%), середнього (4,4%) та малого (95,5%, в тому числі мікропідприємства – 82,8%) бізнесу у загальній структурі суб'єктів підприємницької діяльності [16, 17]. З урахуванням вищезначеного вибірка складала 90 осіб з наступним співвідношенням:

- підприємці малого бізнесу (ФО, які використовують найману працю та ЮО) – 40 осіб;

- підприємці середнього бізнесу 30 осіб;

- менеджери крупних компаній – 20 осіб, з наступним розподілом:

- менеджери та маркетингологи структурних підрозділів – 10 респондентів;

- керівники середнього та технічного рівнів управління – 10 осіб.

Респонденти оцінювали за десятибальною шкалою складові трьох рівнів СВБ та складові внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності.

Результати проведеного дослідження наведено на рис. 1.

Як свідчать результати анкетування за всіма позиціями СВБ лідируюче положення займає великий бізнес. При аналізі першого рівня СВБ оціночні результати середнього бізнесу йдуть врівень з оцінками представників великого бізнесу. окрім такої позиції як «надання робочих місць», де на перше місце виходить малий та середній бізнес, оскільки саме їх бізнес-одиниці серед усіх підприємств складають 99,8% та забезпечують 79% робочих місць [17].

Опанування другого та третього рівнів СВБ, які передбачають у якості стратегічного напрямку діяльності акцентування уваги на персонал та активізацію благодійної діяльності сприймають позитивно, також, тільки представники великого бізнесу, які розуміють значущість стратегічної спрямованості рівнів СВБ та мають необхідні ресурси, прописані і впроваджені політики, визначені ключові показники ефективності.

Малий бізнес практично не позиціонує свою діяльність на опанування рівнів СВБ, що є результатом нестабільності їх фінансового та правового поля діяльності. Означена ситуація спонукала нас розробити матрицю співвідношення основних принципів функціонування малого бізнесу та принципів СВБ за стандартом ISO 26000 та Глобальним Договором ООН, результати якої наведено у табл. 1.

За результатами матриці маємо запропонувати наступні рекомендації щодо опанування принципів СВБ суб'єктами малого бізнесу:

- дотримуватися принципів прозорості та етичності при здійсненні підприємницької діяльності шляхом впровадження у ринкову практику елементів соціально-етичного маркетингу та положень етичних кодексів, які вже мають місце у певних галузях;

- активізувати взаємодію із зацікавленими сторонами шляхом формування їх лояльності та впровадження інноваційних форм спілкування та підзвітності;

- дотримуватися виконання норм національного законодавства та міжнародних норм, з урахуванням їх важливості для сталого розвитку і добробуту фірми, регіону, суспільства в цілому;

- створювати робочі місця із достойним рівнем соціальних пільг на основі дотримання норм професійної безпеки, сприяння всебічному розвитку та підвищенню компетентності працівників, правових норм та недопущення корупції;

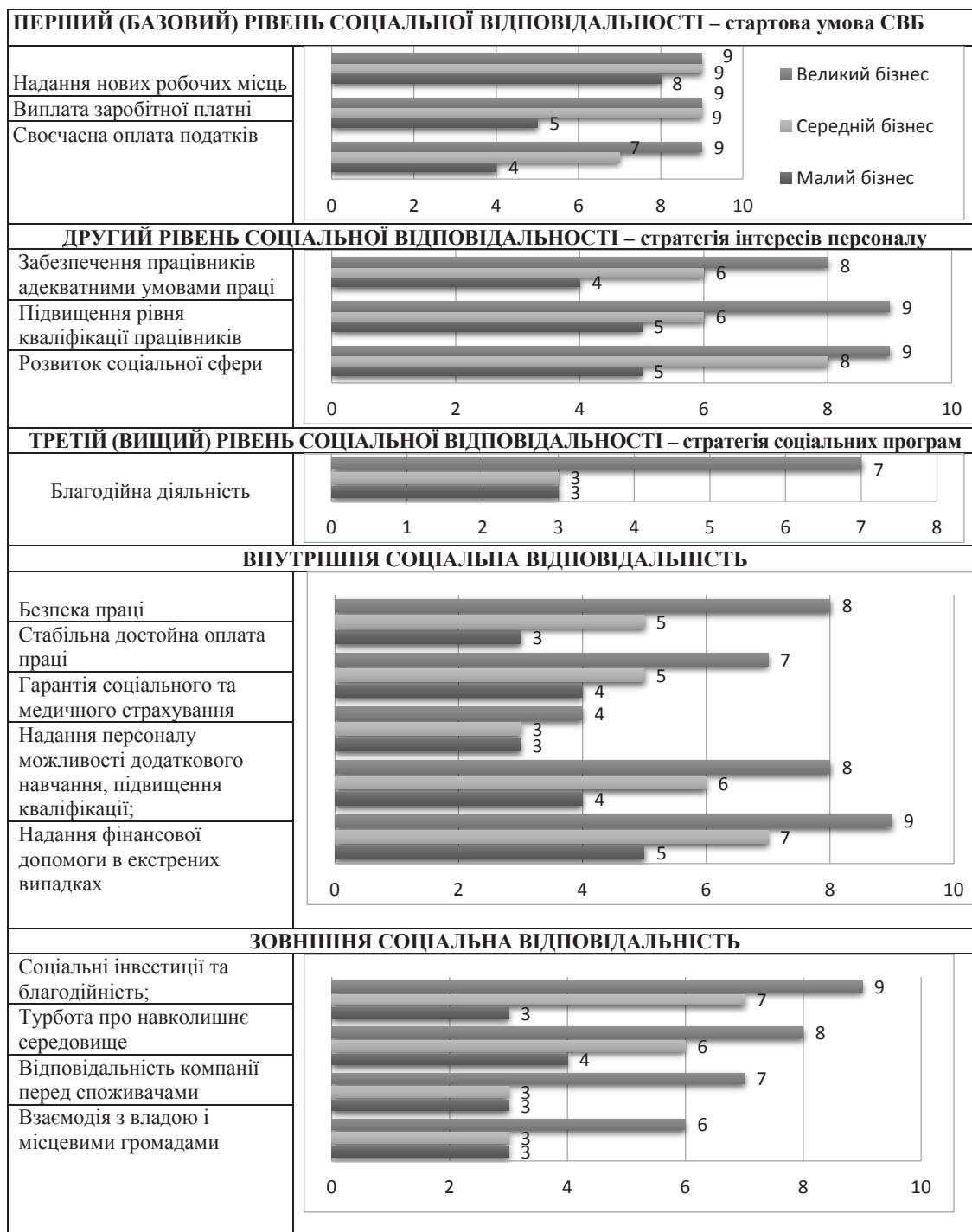


Рис. 1. Оцінка респондентами складових соціальної відповідальності бізнесу

• розробляти напрями / програму дій, пов’язані з дотриманням етичних, правових, добродійних, природоохоронних, комерційних і суспільних принципів СВБ.

Розвиток та розширення сектору малого й середнього підприємництва (МСП) задекларовано одним із пріоритетів державної економічної політики в Україні. Так, Уряд затвердив план заходів з реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. У плані заходів з реалізації означеної стратегії п. 14 «Забезпечення розвитку та популяризація культури підприємництва», п. 15 «Участь у проведенні Глобального

моніторингу підприємництва», п. 21 «Сприяння розвитку соціального підприємництва» та п. 22 «Сприяння соціальній відповідальності малого і середнього підприємництва» у стратегічній перспективі планує популяризацію підприємницької культури, розвиток підприємницьких навичок та залучення малого й середнього бізнесу до впровадження стандартів СВБ. Поки що зусилля Уряду зосереджені на таких кроках, як дерегуляція та реформа державних закупівель, що усувають бар’єри у веденні бізнесу для всіх підприємств та ставлять МСП у рівні конкурентні умови порівняно з великими підприємствами. В інших сферах підтримки МСП, таких як доступ

Таблиця 1

Матриця принципів СВБ та малого бізнесу

Принципи СВБ за стандартом ISO 26000 [8; 9] та Глобальним Договором ООН [7]	Принципи функціонування малого бізнесу										
	Ринкова загребуваність	Самофінансування і господарська самостійність	Прибутковість	Відповідальність	Державне регулювання	Державна реєстрація	Територіально- галузєва концентрація	Інноваційність	Екологічність	Інформаційна доступність	Створення нових робочих місць
Підзвітність		+	+	+	+	+	+			+	
Прозорість				+	+	+					+
Етичність				+					+	+	+
Взаємодія з зацікавленими сторонами	+	+		+						+	+
Дотримання правових норм	+	+		+	+	+			+		
Виконання міжнародних норм					+	+					
Дотримання прав людини				+							+
Екологічність				+					+		
Антикорупційність				+	+	+					

Джерело: деталізовано за [7–9]

до фінансування, кадрове забезпечення, формування культури підприємництва, спрощення виходу на зовнішні ринки робиться менше практичних кроків, результатом чого є недостатня увага середнього та особливо малого бізнесу до практичної реалізації міжнародних принципів СВБ.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Проведено аналіз міжнародної системи менеджменту якості, на основі якого конкретизовані основні стандарти соціальної відповідальності бізнесу. Показано, що соціальна спрямованість українських підприємств передбачає практичну реалізацію різноманітних галузевих, державних та міжнародних нормативних документів.

2. Визначено, що сьогоденні бізнес-структури в залежності від масштабів своєї діяльності під СВБ розуміють: *великий та середній бізнес* – надання нових робочих місць, своєчасну виплату заробітної платні, сплату податків, підвищення рівня кваліфікації робітників, розвиток соціальної сфери та благодійність. Тобто вже сьогодні у бізнес-структурах великого та середнього бізнесу сформувалось чітке, усвідомлене поняття проблематики СВБ. Тому провідні компанії України активно підтримують проведення багатопланових досліджень у цьому напрямку, ініціюють обговорення проблематики як СВБ в цілому, так й корпоративної соціальної відповідальності організації на рівні найавторитетніших ділових урядових та міжурядових форумів за участі представників бізнесу, науковців, урядовців, представників інститутів громадянського суспільства

3. З урахуванням положень основних міжнародних нормативних документів у сфері СВБ розроблено матрицю співвідношення принципів СВБ підприємницьких структур малого бізнесу з принципами СВБ за стандартом ISO 26000 та Глобальним Договором ООН, яку деталізовано пропозиціями щодо опанування малим бізнесом основних принципів СВБ.

У якості перспективи подальших досліджень маємо на увазі проведення комплексних досліджень з політики в області практичної адаптації принципів соціальної відповідальності бізнесу у діяльність підприємств України з метою імплементації положень міжнародних стандартів СВБ у практику вітчизняних бізнес-структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Международный Стандарт IC CSR-08260008000 «Social responsibility. Requirement» «Социальная ответственность. Требования». Всероссийская организация качества. 2015. URL: <http://www.ksovok.com/standarts.php>.
2. Загальна декларація прав людини 1948. Енциклопедія сучасної України. – 2013. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=15128.
3. Декларація МОП основних принципів та прав у світі праці [Електронний ресурс]: (ухвал. Міжнар. конф. праці на її вісімдесят шостій сесії в Женеві, 18 черв. 1998 р.). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_260.
4. The Rio Earth Summit: Summary of the United Nations Conference on Environment and Development. URL: <http://publications.gc.ca/collection-R/LoPBdP/BP/bp317-e.htm>.
5. Чернова Т. А. Еколого-економічні принципи сталого розвитку національної економіки. Економіка та держава. 2013. С. 63–66.
6. Декларація Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_455.
7. Воробей В. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи [Електронний ресурс] / В. Воробей, І. Журовська // Інформ.-аналіт. матеріал. 2012. URL: http://svb.ua/sites/default/files/Analitichnyy_Material_do_Sluhan_FINAL.pdf.
8. Александрова К. Сущность стандартов ИСО. 2014. URL: <http://quality.eup.ru/GOST/in4business.html>.
9. Васильев А. Международные стандарты ISO серии 9000. История и развитие. 2015. URL: http://www.leanzone.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=182:-iso-9000-&catid=41:2008-12-22-17-57-43&Itemid=90.
10. ISO Survey of Certifications 2010 /International Organization for Standardization. URL: <http://www.iso.org/iso/isosurvey2016.pdf>.
11. Сертификация по BS OHSAS 18001. URL: http://www.qscert.com.ua/uslugi/sertifikacija-sistem-menedzhmenta/sertifikacija-po-bs-ohsas-18001.html?page_id=72497.
12. Системы менеджмента социальной ответственности. 2014. URL: [http://www.iqnet-certification.com/userfiles/SR%2010/004%20IQNet%20SR%2010%20-%20Requirements%20\(Russian\).pdf](http://www.iqnet-certification.com/userfiles/SR%2010/004%20IQNet%20SR%2010%20-%20Requirements%20(Russian).pdf).
13. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. URL: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
14. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики. Україна: аспекти праці. 2008. № 5. С. 32–36.
15. Петроє О.М. Соціальний діалог як інструмент формування корпоративної соціальної політики : монографія / Ольга Михайлівна Петроє. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. 152 с.

16. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства. Статистичний збірник. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
17. Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. Приватний підприємець. 2017. URL: <http://chp.com.ua/all-news/item/50327-pidtrimati-malij-biznes-yak-ukrajina-vidstala-vid-svitu>.

Miroshnik M.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics and Marketing
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»*

Gritsanenko A.E.
*Master
National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute»*

Tsvirkun O.A.
*Master
National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute»*

INTERNATIONAL STANDARDS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The activities of the organization must meet the requirements of international standards in the field of social responsibility of business. In modern conditions, there is a pressing problem in expanding research into the implementation of the provisions of international standards of social responsibility of business (SRB) in the practice of domestic organizations. The relevance of the study of the social responsibility of business in Ukraine is further reinforced by the fact that modern business is under the influence of the uncertainty of the external environment and must adequately respond to its fluctuations, including ensuring the social needs of the team, consumers, suppliers, investors and society as a whole. The purpose of the study was to analyze the international standards of social responsibility of business (SRB) and adapt their provisions to the practice of Ukrainian enterprises. The methodological basis of the research was the sources of scientific information on the subject matter of the article, statistical sources, the legal framework on international standards of social responsibility of business, and reports on the introduction of the principles of the SRB into the practice of domestic enterprises in Ukraine.

The analysis of the social responsibility of business of domestic enterprises in the context of the integration of international standards into their activities has been carried out. The retrospective of the development of the main international standards of the quality management system of the ISO 9000 series and standards, which are positioned by the international community as the main ones, is concretized. It is established that the leading position on the adaptation of international standards of social responsibility of business is occupied by the subjects of the large business. According to the results of the analysis of compliance with the parameters of the levels of social responsibility of business, it is determined that when mastering the first level of the SRB, middle-sized business representatives are level with the results of large business structures. except for such a position as "providing jobs", where small and medium-sized businesses come first, since it is their business units among all enterprises that make up 99.8% and provide 79% of jobs. The acquisition of the second and third levels of social responsibility of business is perceived positively by representatives of large businesses who understand the importance of strategic orientation of the SRB levels and have the necessary resources, certain policies and key performance indicators. Small business practically does not position its activity in securing its own market positions at the levels of social responsibility of business, which is the result of instability of their financial and legal field of activity. The matrix of correlation between the international principles of the SRB and the principles of the functioning of small business was constructed, which resulted in recommendations on the development of the SRB principles by small business entities.

УДК 658:519.86

Міщук Є.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОПІРНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню та розкриттю сутності поняття «економічна опірність підприємства» в системі інших понять. Показано, що опірність пов'язана із адаптацією, стійкістю, рівновагою та розвитком. Запропоновано диференціювати її рівні. Обґрунтовано, що економічна опірність має складну природу, яка розкривається на основі симбіозу властивості, стану, як результату протидії підприємства негативним чинникам, а також якості процесу, що є віддзеркаленням заходів із використання ресурсів на активну протидію різного роду чинникам. Конкретизовано види та типи економічної опірності. Аналогічну логіку запропоновано застосовувати до визначення сутності та диференціації поняття «економічний опір».

Ключові слова: економічна безпека, економічний опір, економічна опірність, резистентність, стейхолдери.

Мишук Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОПРОТИВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию и раскрытию сущности понятия «экономическая сопротивляемость предприятия» в системе других понятий. Показано, что сопротивляемость связана с адаптацией, устойчивостью, равновесием и развитием. Предложено дифференцировать ее уровни. Обосновано, что экономическая сопротивляемость имеет сложную природу, которая раскрывается на основе симбиоза свойства, состояния, как результата противодействия предприятия негативным факторам, а также качества процесса, что является отражением мероприятий по использованию ресурсов на активное противодействие разного рода факторам. Конкретизированы виды и типы экономической сопротивляемости. Аналогичную логику предложено применять к определению сущности и дифференциации понятия «экономическое сопротивление».

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическое сопротивление, экономическая сопротивляемость, резистентность, стейкхолдеры.

Mischuk Ie.V. THEORETICAL BASES OF THE ECONOMIC RESISTANCE OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the study and disclosure of the essence of the concept "economic resilience of an enterprise" in the system of other concepts. Resistance is shown to be associated with adaptation, stability, balance and development. It is proposed to differentiate its levels. It has been substantiated that economic resilience has a complex nature, which is revealed on the basis of a symbiosis of property, state, as a result of the company's opposition to negative factors, as well as the quality of the process, which is a reflection of measures taken to use resources to actively counteract various factors. Specified types and types of economic resilience. Similar logic has been proposed to apply to the definition of the essence and differentiation of the concept of "economic resistance".

Keywords: economic security, economic resistance, resistance, stakeholders.

Постановка проблеми. У сучасних умовах впливу на підприємство загроз та різного роду негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища актуалізується необхідність дієвого інструментарію щодо відповідного опору. Тому вкрай важливим є формування понятійно-категоріального апарату щодо економічної опірності та економічного опору на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою школою таких вчених, як Л.О. Корчевська [1], Л.Г. Мельник [2] і Т.А. Чернявська [3–4], розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні засади резистентності економічної безпеки зокрема, та соціально-економічної системи загалом. Найбільш розробленими у питаннях опірності системи (підприємства) з методичної точки зору можна вважати праці О.І. Цибульської, В.Р. Волошиної [5] та Е.П. Кочеткова [6]. Частково окремі аспекти опірності порушено науковцями В.Е. Веселовим [7] – у частині її причин та С.П. Бараненко і В.В. Шеметовим [8] – у частині її подолання. Проте науковцями не зроблено акцент саме на економічній опірності, а наявні дослідження є фрагментарними. Дана стаття являє собою продовження досліджень Є.В. Мішук, в яких проаналізовано дефініції терміну «опір» [9] та запропоновано розрізняти види й типи економічної опірності підприємства [10].

Постановка завдання. Завданням даної статті є поглиблене дослідження та розкриття сутності поняття «економічна опірність підприємства» в системі інших, пов'язаних із ним понять.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сутності терміну «економічна опірність підприємства» доцільно здійснювати паралельно із аналізом пов'язаних із ним понять з урахуванням їх семантики. Зокрема, «опірність» – це здатність протидіяти чому-небудь, ступінь опору чому-небудь [11, с. 713]. Звідси впливає необхідність з'ясування терміну «опір», який має кілька трактувань навіть в одному словнику [11, с. 713]: 1) рішуче протидіяти кому-, чому-небудь; наполегливо боротися, змагатися з ким-, чим-небудь; 2) здатність протистояти, протидіяти кому-, чому-небудь; 3) властивість, здатність чого-небудь протистояти певним впливам, змінам, а також сила, ступінь такого протистояння. Отже, спорідненість семантичного значення термінів «опір» та «опірність» впливає на їх довільне вживання у науковій літературі. Тому необхідно провести більш поглиблений аналіз їх змісту. Серед визначень понять «опір» та «опірність», приведе-

них у словнику української мови, має місце спільний термін – це здатність. У використовуваному вище словнику слово «здатність» визначається через посилання на властивість за значенням «здатний» або як «здібність» [12, с. 532]. Тому звернемося до праці науковця М.В. Сурякової, в якій проаналізовано інтерпретацію цих понять на основі звернення до лінгвістичних, українських, російських, англійських та американських словників загальної лексики, а також іншої літератури [13]. В зазначеній праці наводяться визначення Б.Д. Антоненко-Давидовича [14]:

– здатність – це набута властивість чи придатність людини або речі до чогось; при цьому у відношенні до людини уточнюється, що здатність є властивістю набутою під впливом тих або інших умов життя, а не народженою з нею;

– здібність – це наявність природжених задатків якогось таланту, розумових властивостей чи нахил до якогось уміння;

Із цих тлумачень М.В. Сурякова зробила висновок, що «здатність» є потенційною властивістю, а «здібність» – її особливий вираз, якість [13, с. 97]. Однак потенційність «здатності», на наш погляд, є дискусійною, особливо у світлі визначення О.Д. Пономаріва [15], який слово «здатний» визначає як «спроможний на щось». Вважаємо, що така спроможність може бути як потенційною, так і фактичною.

Отже, трактування здібності через термін «властивість» вимагає визначення змісту останнього. Проте семантичний аналіз призводить до необхідності розгляду відразу кількох понять (табл. 1).

Отже, розглянуті вище терміни визначаються один через одного і мають дуже тісний семантичний взаємозв'язок. Разом із цим, зауважимо, що властивість (або будь-який з перелічених термінів) знаходиться, на нашу думку, в площині статикої, тобто визначає охарактеризоване за його допомогою таке поняття як стан. Підтверджуємо це на основі визначення: «стан – це сукупність ознак, рис, що характеризують предмет, явище в даний момент відповідно до певних вимог щодо якості, ступеня готовності і т. ін.» [19, с. 644]. Водночас одне із запропонованих у словнику визначень терміну «опір» (рішуче протидіяти кому-, чому-небудь; наполегливо боротися, змагатися з ким-, чим-небудь) указує на здійснення певних процесів. Тому одночасно із статичним підходом, має місце і процесний.

Крім того, в українській мові є термін «резистентність», який визначається через посилання на

Таблиця 1

Дефініції термінів, пов'язаних із поняттям «властивість»

Термін	Дефініція, джерело
Властивість	Якість, ознака, характерні для кого-, чого-небудь [16, с. 703].
Якість	1) Внутрішня визначеність предмета, яка становить специфіку, що відрізняє його від усіх інших. 2) Ступінь вартості, цінності, придатності чого-небудь для його використання за призначенням. 3) Та чи інша характерна ознака, властивість, риса кого-, чого-небудь [17, с. 638]
Ознака	Риса, властивість, особливість кого-, чого-небудь; Те, що вказує на що-небудь, свідчить про щось; показник, свідчення [11, с. 655]
Риса	Особливість, ознака, властивість кого-, чого-небудь [18, с. 538]
Особливість	Характерна риса, ознака, властивість кого-, чого-небудь; своєрідність, специфіка чого-небудь [11, с. 779]
Характеристика	Опис, визначення істотних, характерних особливостей, ознак кого-, чого-небудь [17, с. 24]

Джерело: узагальнено автором на основі вибірки із [11; 16–18]

властивість за значенням «резистентний», який, у свою чергу, означає «стійкий, здатний чинити опір чому-небудь» [18, с. 488]. Очевидно, що семантична близькість до понять «опір» та «опірність» спричиняє його використання науковцями в якості їх синоніму. Проте є нюанс: словник пропонує додаткове слово «стійкий», яке не зустрічається в жодному із досліджених нами визначень «опору» та «опірності». Розглянемо застосування терміну «резистентність» в економіці (табл. 2).

Отже, проведений нами теоретичний аналіз наукової літератури щодо резистентності, дозволяє виділити дві групи досліджень: резистентність економічної безпеки та резистентність економічної системи. При цьому імперативними поняттями в обох групах є «стійкість», «здатність чинити опір, протистояти». Це характеризує побудову наукових підходів у роз-

глянутих роботах відповідно до лексичного значення слова «резистентність».

На увагу заслуговує думка автора Т.А. Чернявської, яка поділяючи погляд М.М. Сиротиніна вважає, що безпосередньо через високий рівень реактивності (спроможність швидко реагувати на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища) та резистентності (супротиву) система спроможна забезпечити безпеку розвитку [3, с. 43].

На думку Т.А. Чернявської, основними модулями механізму резистентності є адаптація (реадаптація), компенсація, протидія та захист [3, с. 44]. Проте Л.Г. Мельник відрізняє адаптацію від резистентності зазначаючи, що можливість гнучкої адаптації до умов середовища забезпечується механізмами позитивного зворотного зв'язку у залежності від змін, що відбуваються, тоді як феномен резистентності ґрунтується

Таблиця 2

Застосування терміну «резистентність» відносно різних об'єктів дослідження в економіці

Поняття резистентності	Сутність, джерело
Резистентність економічної безпеки підприємства	Здатність до стійкості економічної безпеки підприємства як екстремального фактора до впливу загроз зовнішнього середовища, а саме надсистеми (галузі та країни) як ентропійного фактора, а також здатність скоординовано реагувати на загрози [1].
Резистентність економічної системи	1) Реакція, що є протилежною до толерантності, тобто на основі активної протидії (найчастіше за рахунок механізмів негативного оберненого зв'язку), спрямованого на придушення (нейтралізацію, пом'якшення, зниження) чинників, що діють. 2) Здатність протидіяти впливу негативних чинників зовнішнього середовища або подавляти їх дію [2, с. 189–190].
Резистентність як показник, що характеризує безпеку системи	Здатність протистояти негативним чинникам середовища; показник, який характеризує безпеку системи [2, с. 346].
Резистентний підхід до визначення поняття економічна безпека держави	Передбачає, що економічна безпека держави – це стан національної економіки, який забезпечує її стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз, здатність адекватно захищати національні інтереси в усіх сферах функціонування держави [20, с. 34] з посиланням на роботу [21, с. 15–18].
Резистентність соціально-економічної системи	Перший підхід виходить із об'єктивного розуміння резистентності як прояву об'єктивної природи прагнення системи до самозбереження в умовах різноманітних негативних впливів: 1) Резистентність як відповідна властивість (атрибут) системи. 2) Резистентність як форма самозбереження системи, яка дозволяє їй зберігати свою цілісність. 3) Резистентність як супротив системи від руйнації слід розглядати як визначену залежність цього супротиву від направленості, динаміки і масштабів ентропійних процесів. Другий підхід: гомеостатичне розуміння резистентності ґрунтується на розумінні гомеостазису як сукупності реакцій, спрямованих на усунення або максимальне обмеження деструктивної дії різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які призводять до порушення відносної динамічної сталості складу та властивостей внутрішнього середовища системи: 1) Резистентність (виживання) системи – стійкий стан, що виникає в результаті адаптації (можливо в подальшому мутації) та гармонізації. Як правило, виживання складних відкритих систем зумовлюється встановленням рівноваги зовнішнього та внутрішнього середовища [3, с. 44]. Резистентність як захисний механізм соціально-економічної системи [3, с. 44].
Резистентна пластичність соціально-економічної системи	1) Спроможність соціально-економічної системи до структурно-функціональної перебудови з метою посилення захисних властивостей [3, с. 44]; 2) Спроможність до гнучких змін ефективної спрямованості зв'язків між структурними елементами системи в регуляції процесів адаптації до загроз мінливого середовища з метою оптимізації функціонування [3, с. 45].
Механізм резистентності соціально-економічної системи	Передбачає дислокацію та імплементацію визначеного ресурсного ансамблю в «більові точки» системи за допомогою транспортно-комунікаційної мережі з метою нівелювання деструктивного впливу загроз безпеки і нарощення її самодостатності – «імунітету» [4, с. 112–121].

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу [1–4; 20–21]

на реалізації негативного оберненого зв'язку та підтримці стабільного рівня гомеостазу [2, с. 189–190]. Слід відзначити, що теорія адаптації підприємства на сучасному етапі розвитку науки являє собою самостійний напрям досліджень, який характеризується неусталеністю поглядів на сутність, визначення та формування цієї категорії. Так, Кудлаєнко С.В. поділяє адаптацію підприємства на динамічну та статичну і при цьому під останньою розуміє спроможність підприємства протистояти негативним впливам фінансової кризи [22, с. 173]. Це дозволяє нам констатувати наявність підходу щодо ототожнення поняття адаптації з опірністю.

Найбільший зв'язок у наукових джерелах висвітлено між опірністю та стійкістю. При цьому такий зв'язок є різноспрямованим. З однієї сторони, науковець О.С. Паршенцев домінуючим поняттям ставить опірність підприємства внутрішнім і зовнішнім фінансовим впливам. Він розглядає функціональний аспект фінансової стійкості та процеси ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, потоків і фондів, здатних забезпечити опірність підприємства [23]. З іншої сторони, науковець А.Ш. Шовкопляс опірність називає однією з трьох основних форм механізму забезпечення економічної стійкості і визначає її як здатність механізму при зовнішніх діях несприятливих чинників зберігати свій стан незмінним протягом визначеного періоду часу [24, с. 49].

Л.Г. Мельник опірністю називає одну із основних характеристик стійкості системи [2, с. 183]. Подібної думки додержуються автори робіт [5; 6], які тільки фінансово рівноважну систему вважають здатною чинити опір фінансово-економічним чинникам кризи.

Найбільш розробленими у питаннях опірності системи (підприємства) з методичної точки зору, на наш погляд, можна вважати праці О.І. Цибульської, В.Р. Волошиної [5] та Е.П. Кочеткова [6]. У них опірність підприємства характеризується як здатність, яка забезпечує його збереження, сприяє зростанню його вартості. У свою чергу, забезпечення опірності негативним чинникам кризи здійснюється за рахунок задовільного фінансово-економічного стану підприємства, яке названо фактором фінансової рівноваги підприємства [5; 6]. У цих працях також викладено методіку кількісної оцінки опірності на основі показника «поріг опірності», що запозичений авторами із загальної теорії систем. При цьому вони спираються на роботу [25], в якій зазначено, що будь-яка стійка система має певний поріг опірності, який не можуть подолати негативні чинники [5; 6]. Даний показник пропонується ними вважати граничною величиною, перебільшення якої призводить до втрати стійкості. Тут варто відмітити, на наш погляд, довільне вживання термінів «стійкість-рівновага», а також «підприємство-соціально-економічна система» та заміну їх один одним в окремих випадках, що пояснюється однаковістю викладених авторами пропозицій, однак у [5] дослідження стосуються фінансової рівноваги, а в [6] – фінансової стійкості. Відтак, запропонована науковцями методика ґрунтується на ряду тез, серед яких такі [5; 6]: для рівноважної соціально-економічної системи поріг опірності визначається внутрішньою та вільною енергією, яка, у свою чергу, може бути вираженою через фінансові ресурси, які необхідні для компенсації негативних наслідків кризи. Відмітимо, що серед українських та зарубіжних науковців досі не існує однієї думки відносно визначення поняття

«фінансові ресурси підприємства» та їх формування й ролі у процесі функціонування будь-якого підприємства. Тому авторам доцільно було б пояснити, який зміст вони вкладають у це поняття. Внутрішня енергія – це внутрішній фінансовий запас міцності, який визначається величиною накопиченого нерозподіленого прибутку [5; 6]. Дискусійною вважаємо другу частину речення із наступних міркувань науковців: «здатність нерозподіленого прибутку компенсувати отримані збитки підприємства відображається на структурі балансу, оскільки погіршується співвідношення між активами та зобов'язаннями, а ззовні цей процес не проявляється». Вільна енергія – це зовнішній фінансовий запас, тобто фінансові ресурси (платіжні засоби), які можуть бути спрямовані на компенсацію негативних наслідків кризи. При цьому уточнюється, що засоби вивільнюються, насамперед, для погашення зобов'язань, прострочення яких загрожує цілісності соціально-економічної системи у випадку банкрутства [5; 6]. Проте ми вважаємо, що крайнім проявом порушення цілісності є ліквідація.

Отже, поріг опірності (Ес) розраховуватиметься за формулою [5, с. 86; 6]:

$$E_c = U + F,$$

де U – внутрішній фінансовий запас міцності підприємства;

F – зовнішній фінансовий запас.

Отже, основою кількісного оцінювання порогу опірності стало запропоноване А.А. Красновим використання енергетичної моделі шляхом переведення енергетичних потоків у ресурсні [26, с. 68–74].

Подібні до вищевикладених ідей підтримано також Л.О. Корчевською, яка в своїй моделі визначення резистентності економічної безпеки підприємства розглядає ентропійний фактор як зовнішнє середовище, що вносить невизначеність у вигляді потоку енергії та ресурсів [1].

Слід відмітити, що в багатьох наукових працях, дослідження яких торкаються питань опірності, увага вчених більшою мірою зосереджена на її зовнішньому прояві. Так, В.Е. Веселовим опірність на зовнішньому рівні обумовлюється дією зовнішніх по відношенню до підприємства економічних агентів [7, с. 1594–1603]. Науковцем також описані причини опірності клієнтів компанії при введєні нею інновацій: «прихильність традиційному типу обслуговування (товару), сприйняття інновацій як спроби компанії вийти з кризи, небажання (відсутність тимчасових та інших ресурсів) вникати в нову систему роботи (ефект «порожньої інструкції»), страх перед відчуттям нездатності вникнути в нові особливості товару (послуги), негативні очікування (в разі, якщо інновація позначилася на часі обслуговування) або до непрофесіоналізму працівників (у разі недостатнього інформування співробітників фронт-офісу)» [7, с. 1594–1603]. Стосовно опору внутрішнім чинникам, то достатньо широко висвітленими є питання опору (опірності) змінам, які стосуються персоналу підприємства. Проте мало розробленими в методичному плані є питання механізмів (інструментів, заходів) опору та опірності внутрішнім чинникам та загрозам (не пов'язаним із інноваціями) безпосередньо самого підприємства, його систем, економічної безпеки, її функціональних складових та методіки їх оцінювання.

Пропозиції щодо подолання опірності зовнішніх чинників надають С.П. Бараненко і В.В. Шеметов: забезпечувати ефективність своїх поточних економічних контактів зі споживачами, постачальниками та іншими партнерами; захищати свої відносини зі спо-

живачами, постачальниками і партнерами від конкурентів; забезпечувати здатність до продовження економічної діяльності в майбутньому [8].

У системі економічних понять, з якими пов'язана опірність, слід назвати також розвиток. Так, І.Я. Богданов зазначає, що опірність економіки знижується, якщо вона не розвивається [27].

Таким чином, в системі економічних понять опірність пов'язана із адаптацією, стійкістю, рівновагою та розвитком.

Ураховуючи проведений аналіз, вважаємо, що в економічних дослідженнях не доречно говорити про опірність взагалі. Слід диференціювати такі її рівні: опірність країни, опірність регіону, опірність підприємства, опірність його систем та підсистем та окремо – опірність економічної безпеки. Пропонуємо розрізняти економічну опірність, що має складну природу, яка розкривається на основі симбіозу властивості, як її змісту, стану, як результату протидії підприємства негативним чинникам із власного внутрішнього та

Таблиця 3

Порівняння опірності у живого організму та економічної опірності підприємства

Окремі аспекти опірності живого організму [28]	Відповідні аспекти економічної опірності підприємства (авторські пропозиції)
У живих організмах існують системи, які перешкоджають накопиченню пошкоджень, що сприяють відновленню після хвороб, травм (наприклад, антиоксидантна система). Таких систем багато, але їх ефективність можна описати єдиною величиною, яку називають опірністю організму.	На підприємстві повинні бути такі ж системи, наприклад, резервні фонди, ресурси та обов'язкові бізнес-процеси тощо. Зауважимо, що в медицині ототожнюють поняття «імунітет» та «резистентність». Економічна опірність відповідальна за усунення будь-яких негативних чинників, що неминуче виникають під час будь-якої діяльності, за все, що сприяє небажаним змінам.
Кожен орган живого організму має свою, неспецифічну опірність.	Запропоновано визначати показники економічної опірності окремих систем (підсистем, окремих складових) підприємства (виробничої, фінансової, соціальної тощо), які матимуть свої особливості. Їх опірності залежатимуть здатності відповідних складових цих систем (підсистем) протистояти негативним проявам, а також від реакції та заходів підприємства, спрямованих на забезпечення їх функціонування та установленні пріоритетності їх збереження залежно від поставлених підприємством цілей. При цьому показники їх економічної опірності можуть знаходитися на різному рівні: наприклад, бути вищими у виробничій системі і нижчими у соціальній (або навпаки). Загальна величина економічної опірності підприємства визначатиметься сумою її складових (розглянуті нами вище).
У живому організмі весь час відбувається перерозподіл опірності на користь інтенсивно працюючих органів або систем.	Чим більше навантаження лягає на ту чи іншу систему (підсистему, складу), тим більший кількості пошкоджень вона схильна, оскільки при будь-якій діяльності неминуче виникають негативні чинники. Чим інтенсивніше діяльність окремої системи (або складової), тим більше негативних впливів вона відчуває, тим швидше, краще повинна бути її репарація. Економічна опірність перерозподіляється між окремими системами (підсистемами, складовими) залежно від змін зовнішніх умов, внутрішнього середовища й економічного стану підприємства.
Приклад перерозподілу опірності в живому організмі. Інтенсивні фізичні навантаження ведуть до перерозподілу опірності на забезпечення роботи серцево-судинної системи, виділення запасеної в організмі глюкози. В результаті цього сповільнюється травлення і знешкодження їжі, що сприяє її «загниванню» та утворенню токсинів.	Приклад перерозподілу економічної опірності на підприємстві. Намагання підприємства забезпечити економічну безпеку може привести до перерозподілу опірності на забезпечення діяльності щодо уникнення будь-яких змін. У результаті цього буде пригнічено та стримано розвиток підприємства.
Перерозподіл опірності в живому організмі багато в чому пов'язаний з перерозподілом крові.	Відомо, що кровеносною системою підприємства є фінансова.
При посиленні роботи будь-якого органу, він стає ясніше забезпечуватися кров'ю.	Наприклад, при підвищенні зношеності основних засобів підприємства, більшого фінансового забезпечення потребує техніко-технологічна складова.
При незначній роботі органу кількість крові, яка притікає до нього зменшується.	Системи (підсистеми, відділи, наприклад активи чи виробничі площі), які не використовуються підприємством, перестають фінансуватися.
Постачання кров'ю одночасно декількох органів може бути збільшено за рахунок зростання сили серцевих скорочень, підвищення тиску крові, що також пов'язано з перерозподілом опірності і мобілізацією резервів організму.	Фінансування одночасно кількох проектів (систем тощо) може бути збільшено за рахунок інтенсифікації бізнес-процесів, підвищення їх якості, мобілізації резервів, залучення позикових коштів тощо. Залежно від обраного способу відбуватиметься перерозподіл економічної опірності.
За перерозподіл опірності відповідальні окремі центри головного мозку і нервової системи.	Запропоновано створити відповідний відділ, до функцій якого входить аналіз економічної безпеки та показників економічного опору та економічної опірності не тільки базового підприємства, але і різних груп його стейкхолдерів, а також розробка відповідних заходів (наприклад, підвищення рівня власного економічного опору та протидії економічному опору стейкхолдерів).
Перерозподіл пов'язано з відомими в біологічних науках зворотними зв'язками, коли один орган підсилює другий, а другий – послаблює перший.	На підприємстві має місце взаємозамінюваність ресурсів, бізнес-процесів, а також процесів на ресурси, і навпаки. Запропоновано при визначенні та перерозподілі економічної опірності на підприємстві оцінювати синергетичні або анергетичні ефекти.
Під час інтенсивних занять зростає швидкість пошкодження клітин, відбувається перерозподіл опірності, що забезпечує адаптацію організму, але послаблює деякі системи (наприклад, при швидкому бігу майже повністю відключається травлення).	Під впливом негативних чинників (загроз) різного роду на підприємстві, з однієї сторони, може відбуватися перерозподіл опірності, а з іншої – адаптація. Остання може як негативним чином відбитися на окремих системах підприємства, аж до повного перепрофілювання його діяльності, так і позитивно вплинути на досягнення поставлених цілей.

Джерело: складено автором

зовнішнього середовища, а також якості процесу, що є віддзеркаленням заходів із використання ресурсів на активну протидію різного роду чинникам. У межах економічної опірності пропонуємо виокремлювати виробничу опірність (яку слід розглядати у розрізі техніко-технологічної опірності, енергетичної опірності, екологічної опірності), фінансову опірність (яку розглядати з урахуванням бюджетної та податкової опірності), соціальну опірність, інвестиційну опірність та інформаційну опірність. Аналогічну логіку пропонуємо застосовувати до визначення сутності поняття «економічний опір», диференціюючи його таким самим чином: виробничий опір, фінансовий опір, інвестиційний опір, інформаційний опір, соціальний опір. Економічна опірність характеризуватиме також співвідношення рівня економічного опору та досягнутого при цьому результату. Вона є мірою відповіді на внутрішні та зовнішні зміни. В якості результату можуть виступати різні показники, процеси та явища (залежно від задач дослідження). Наприклад – ступінь досягнутого рівня економічної безпеки підприємства, його вартість.

Крім того, нами пропонується класифікація типів економічного опору (і, відповідно, економічної опірності) за різними ознаками. Основні із них такі:

1. За періодом: оперативний, тактичний, стратегічний.

2. За джерелами протидії: опір власними силами, опір із залученням сторонньої допомоги (економічної, виробничої, силової, інформаційної та іншої) та опір із змішаними силами (у т.ч. із використанням традиційних та нетрадиційних видів ресурсів).

3. За ступенем залучення резервів: опір із використанням резервів та опір без них. При цьому резерви можуть бути не тільки виражені в грошовому еквіваленті, але й також це можуть бути резерви часу, резерви інтелектуального капіталу, нетрадиційні резерви (наприклад, користування діловими, політичними зв'язками керівництва тощо).

4. За величиною: абсолютний опір та питомий. Останній являє собою відношення величини опору до іншої величини, умовно взятої за базу. При цьому залежно від задач аналізу така база буде різною. Базою можуть бути рівень економічної безпеки підприємства, величина його вартості тощо.

Виходячи із перелічених пунктів зауважимо, що опір може бути визначений в одиницях часу, в грошовому еквіваленті та у частці одиниць.

5. За відкритістю: явний та прихований опір.

6. За об'єктом спрямованості: опір внутрішньому середовищу (та його окремим елементам, зокрема внутрішнім стейкхолдерам) та опір зовнішньому середовищу (у т.ч. зовнішнім стейкхолдерам).

7. За силою: сильний, помірний, слабкий, відсутність опору.

8. За постійністю: постійний опір, ситуаційний опір.

9. За спланованістю: плановий опір та незапланований опір.

10. За стійкістю: стійкий опір та нестійкий опір.

11. За фазою: опір при появі слабого сигналу, опір негативним чинникам (небезпеці, загрози, виклику), опір наслідкам (з метою недопущення крайнього їх прояву – ліквідації підприємства).

12. Інші типи опору.

Очевидно, що на різних етапах життєвого циклу підприємства та його продукції економічний опір (опірність) будуть відрізнятися. Різними також вони будуть і для підприємств різних форм господарювання, масштабів та галузей економіки. Тому наведена класифікація не є сталою, пропонуємо її робити плаваючою

для різних типів перелічених підприємств. Відповідно пропонуємо розрізняти показники фази економічного опору, сили економічного опору (та опірності), тривалості економічного опору (та опірності), рівня економічного опору (та опірності), ступеня економічного опору (та опірності) та поріг економічного опору (опірності). При цьому очевидно, що методики оцінювання показників виробничого, фінансового, інвестиційного, інформаційного та інших видів опору (опірності) відрізнятимуться між собою. Механізми економічного опору залежать від зовнішніх умов господарювання та внутрішнього економічного стану підприємства. Чим більше негативних чинників здійснює вплив на підприємство, тим інтенсивнішими є навантаження на його системи і тим вище має бути економічна опірність цим проявам.

Зауважимо також, що дослідження економічної безпеки підприємства будуть не повними, якщо розглядати тільки економічну опірність та відповідно економічний опір безпосередньо базового підприємства. Необхідно разом із цим, проводити аналіз економічної опірності (та економічного опору) внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів цього підприємства.

Відомо, що окремі вчені порівнюють підприємство із живим організмом. Розглянемо далі теоретичні аспекти економічної опірності підприємства у порівнянні з опірністю у живих організмах (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Розуміння основних засад сутності економічної опірності підприємства є вкрай важливим як для забезпечення його економічної безпеки, так і для усього сталого функціонування й досягнення поставлених цілей менеджерами та власниками бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корчевська Л.О. Методологія синергетичного управління економічною безпекою підприємства: монографія. Херсон: Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2016. 468 с.
2. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем: монография. Сумы: Университетская книга, 2012. 439 с.
3. Чернявська Т.А. Дослідження резистентної пластичності в механізмі забезпечення національної безпеки. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2016. № 2/6(28). С. 42–47.
4. Чернявська Т.А. Концептуальні підходи до питань структурно-функціональної організації транспортно-комунікативної системи. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. Т. 2. № 3(10). С. 112–121.
5. Цибульська Е.І., Волошина В.Р. Теоретичні основи фінансової рівноваги підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Випуск 15. Частина 4. С. 84–87.
6. Кочетков Е.П. Финансово-экономическая устойчивость: теоретические аспекты оценки и управления. Эффективное антикризисное управление. URL: http://www.info.e-c-m.ru/magazine/65/eau_65_79.htm.
7. Веселов В.Е. Сопротивление инновациям в условиях интенсификации технологических преобразований. XX Международная конференция памяти профессора Л.Н. Когана «Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования», 16-18 марта 2017 г., Екатеринбург: Уральский Федеральный Университет, 2017. С. 1594–1603.
8. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. Москва: ЗАО Центрполиграф, 2004. 496 с.
9. Нусінов В.Я., Мішук Є.В. Актуалізація досліджень економічної опірності підприємства в контексті безпекології. Стійкий розвиток національної економіки: актуальні проблеми та механізми забезпечення: матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (27 квітня 2018 р.) / М-во освіти і науки України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. м. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2018. С. 307–310.
10. Мішук Є.В. Розвиток поняття «економічний опір» та «економічна опірність підприємства». Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів X Міжнародної науково-практичної конференції, 18 травня 2018 р., м. Харків: Харківський національний автомобільно-дорожній університет, 2018. С. 148.

11. Словник української мови: в 11 томах. 1974. Том 5. С. 655; 713; 779.
12. Словник української мови: в 11 томах. 1972. Том 3. С. 532.
13. Сулякова М.В. Вживання понять «здатність» і «здібність» у контексті вивчення проблеми інтерпретації. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Психологічні науки. 2016. Вип. 3. Том 1. С. 95–99.
14. Антоненко-Давидович Б.Д. Як ми говоримо. Київ: Книга, 2010. 252 с.
15. Пономарів О.Д. Культура слова: мовнолінгвістичні поради. 4-е вид., доповн. Київ: Либідь, 2011. 272 с.
16. Словник української мови: в 11 томах. 1970. Том 1. С. 703.
17. Словник української мови: в 11 томах. 1980. Том 11. С. 24; 638.
18. Словник української мови: в 11 томах. 1977. Том 8. С. 488; 538.
19. Словник української мови: в 11 томах. 1978. Том 9. С. 644.
20. Федорук О.В. Економічна безпека держави з відкритою економікою: сутність та пріоритети зміцнення. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2013. № 4. С. 31–37.
21. Пабат О.В. Економічна безпека держави: інноваційні фактори: монографія. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. 168 с.
22. Кудлаєнко С.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств». Вісник Хмельницького національного університету. № 5. Т. 2. 2009. С. 172–174.
23. Паршенцев А.С. Система управління фінансовою стійкістю підприємств. Автореферат по ВАК 08.00.10, кандидат економічних наук, Краснодар, Спеціальність: Фінанси, денежне обращение и кредит, 167 с.
24. Шовкопляс А.Ш. Концепція формування механізму забезпечення економічної стійкості підприємств. ЕКОНОМИНФО. 2015. № 23. С. 48–52.
25. Артюхов В.В. Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. Москва: Либроком, 2012. 224 с.
26. Краснов А.А., Краснов Г.А. Термодинамический подход к анализу затрат в концепции разработки стратегии развития экономических систем. Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 4. С. 68–74.
27. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. Ин-т социально-политических исследований Рос. акад. наук. Москва: РИЦ ИСПИ РАН, 2001. 348 с.
28. Большаков А.В. Не болеть – это просто. Москва: Издательство ИП. Стрельбицкий, 2016. 270 с.

Mischuk Ie.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting,
Taxation, Public Administration and Administration Department
Krivoy Rog National University*

THEORETICAL BASES OF THE ECONOMIC RESISTANCE OF THE ENTERPRISE

The article explores the essence of the term “economic resilience of an enterprise” in parallel with the analysis of related concepts and taking into account their semantics. The relationship of the semantic meaning of the terms “resistance” and “resilience”, which affects their arbitrary use in the scientific literature, is shown. It is revealed that among the definitions of the concepts “resistance” and “resilience” there is a common thing – this is an ability. It is shown that ability is an acquired property or suitability of a person or thing to something. It is substantiated that the definition of the concept of “resistance” is simultaneously used static and process approaches.

Analyzed the use of the term “resistance” in relation to various objects of study in the economy. Two groups of studies have been identified: economic security resistance and economic system resistance. At the same time, imperative concepts in both groups are “sustainability”, “ability to resist, resist”. This characterizes the construction of scientific approaches in the reviewed papers in accordance with the lexical meaning of the word “resistance”.

It is revealed that in the system of economic concepts, resilience is associated with adaptation, stability, balance and development.

It is proposed to differentiate the following levels: the resilience of the country, the resilience of the region, the resilience of the enterprise, the resilience of its systems and subsystems and separately – the resilience of economic security. It has been proven that economic resilience has a complex nature, which is revealed on the basis of a symbiosis of a property, its content, state, as a result of an enterprise’s opposition to negative factors from its own internal and external environment, and the quality of the process, which is a reflection of measures taken to actively resist all sorts of factors. Within the framework of economic resilience, it was proposed to allocate production resilience (which should be considered in terms of technical-technological, energy, environmental resilience), financial resilience (which should be considered taking into account budget and tax resilience), social resilience, investment resilience and information resilience. It was proposed to apply a similar logic to the definition of the essence of the concept “economic resistance”, differentiating it in the same way. It is shown that economic resilience also characterizes the ratio of the level of economic resistance and the result achieved at the same time. It is a measure of response to internal and external changes. The result can be various indicators, processes and phenomena (depending on the objectives of the study). A classification of types of economic resistance (and, accordingly, economic resistance) according to various criteria is proposed. It is emphasized that resistance can be defined in units of time, in money equivalent and in a fraction of units.

It is proposed to use indicators of the phase of economic resistance, the strength of economic resistance (and resistance), the duration of economic resistance (and resistance), the level of economic resistance (and resistance), the degree of economic resistance (and resistance), and the threshold of economic resistance (resistance). It was clarified that the methods for evaluating indicators of production, financial, investment, information and other types of resistance (resilience) differ among themselves.

It is indicated that it is expedient to analyze the economic resilience (and economic resistance) of the internal and external stakeholders of the underlying enterprise.

A comparison of the resistance of a living organism and the economic resistance of the enterprise has been made. Corresponding analogies were made and suggestions were made.

УДК 658

Павликівська О.І.*доктор економічних наук, професор
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя***Мельник О.М.***здобувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПЕРЕРОБНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено стратегічні пріоритети розвитку переробних підприємств на основі застосування ресурсної концепції управління. Виділено структурно-логічну схему побудови ресурсної концепції переробного підприємства та інструментарій стратегічного управління ресурсами підприємства. Запропоновано авторське розуміння ресурсної концепції, відповідно до якого основна увага приділяється не поведінці конкурентів й стану галузі, а сильним та слабким сторонам підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, ресурсна концепція, методика стратегічного управління ресурсами, переробне підприємство.

Павлыкivска О.И., Мельник О.Н. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье исследованы стратегические приоритеты развития перерабатывающих предприятий на основе применения ресурсной концепции управления. Выделены структурно-логическую схему построения ресурсной концепции перерабатывающего предприятия и инструментарий стратегического управления ресурсами предприятия. Предложено авторское понимание ресурсной концепции, согласно которому основное внимание уделяется не поведению конкурентов и состоянию отрасли, а сильным и слабым сторонам предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, ресурсная концепция, методика стратегического управления ресурсами, перерабатывающее предприятие.

Pavlykivska O.I., Melnyk O.M. THE PRINCIPLES OF FORMING AND USING A RESOURCE CONCEPTION IN STRATEGIC MANAGEMENT BY A PROCESSING ENTERPRISE

The article explores the development strategic priorities of processing enterprises that are based on the usage of the resource management conception. It was underlined the structural-logical layout of constructing the resource conception of the processing enterprise and the tools for strategic management of the resources of the processing enterprise. Here is proposed the author's understanding of the resource conception according to which the main attention is paid not to the behavior of competitors and the industry state, but to the strengths and weaknesses of the processing enterprise.

Keywords: strategic management, resource conception, method of strategic resource management, processing enterprise.

Постановка проблеми. Стратегічне управління за своєю природою є синтетичним явищем, яке акумулює численні наукові підходи та покликане вирішити проблеми забезпечення стійких конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Сучасні наукові пошуки, стосовно проблем формування та використання конкурентних переваг вітчизняних підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища, спрямовуються до ресурсної концепції. У виборі довгострокової стратегії управління зміщується акцент до взаємозв'язку стратегії та внутрішнього середовища, оскільки, за цих умов, конкурентоздатність підприємства не може цілковито базуватися на конкурентоздатності продукції (зростають ризики випуску однотипної продукції конкурентами чи втрати унікальності товарної продукції). Тобто, конкурентні переваги підприємств не є синонімом до конкурентних переваг продукції. Проте, неврахування кореляції між конкурентоздатністю підприємства в цілому та конкурентоздатністю його продукції є також помилковим. Особливість полягає в тому, що за умови поглиблення процесів глобалізації ринків це не принесе підприємству додаткових конкурентних переваг або вони будуть короткостроковими.

Стратегічним пріоритетом підприємств вітчизняної економіки є ефективне поєднання системоутворюючих факторів їх інтенсивного та екстенсивного

розвитку, що, в кінцевому результаті, складатиме фундамент розвитку окремої господарської одиниці та економіки загалом. Не є винятком тут й переробні підприємства, які по праву можна вважати базовими в економіці нашої держави. Адже для виробництва продукції на даних підприємствах поєднуються всі групи ресурсів, дана галузь є джерелом задоволення потреб суспільства в різноманітних товарах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні дослідження та науковий пошук принципів формування та використання ресурсної концепції в стратегічному управлінні широко представлені в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: ресурсна концепція стратегічного управління – заснована на системі поглядів на управління, відповідно до якої розробка довгострокової програми дій фірми на ринку починається не з вивчення ринку, а з аналізу внутрішнього потенціалу фірми (оцінки ресурсів і компетенції фірми), з врахуванням якого вже потім підбираються найоптимальніші ринкові можливості для фірми [1, с. 270].

Як справедливо зазначає З.Є. Шершньова, однією з головних цілей стратегічного управління на підприємстві – є забезпечення раціонального розподілу ресурсів між напрямками діяльності та їх ефективного використання для якнайкращого досягнення поставлених стратегічних цілей [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Базовою умовою забезпечення конкурентоздатності вітчизняних підприємств є впровадження в практику діяльності передових концепцій стратегічного управління, здатних акумулювати сучасні тенденції в розвитку світової економіки. На даний час методологічне забезпечення стратегічного управління підприємств нашої держави розвинуте в недостатній мірі, тому дане дослідження спрямоване на науковий пошук можливих варіантів вирішення цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою та основним завданням даного дослідження є теоретичне аналізування та вивчення практики щодо пошуку найефективніших принципів формування та використання ресурсної концепції в стратегічному управлінні переробним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління підприємствами базується на двох основних підходах, які передбачають, з однієї сторони, врахування ресурсних обмежень підприємства, а з іншої – врахування швидко змінюваних потреб зовнішнього середовища. За умови розмежованого застосування зазначених підходів виникають обмеження, які й стримують довгостроковий розвиток суб'єктів господарювання. Тому в науковому середовищі ведеться активна дискусія щодо можливості використання збалансованого підходу до стратегічного управління.

Без сумніву, серед значної кількості теорій конкурентних переваг переважає концепція досліджена М. Портером, яка деталізує комплекс дій здійснюваних підприємствами з метою їх ринкового позиціонування, які дозволяють обмежити вплив конкуренції [3].

Не менш важливою є концепція стратегічного конфлікту, яка до певної міри перетинається із теорією М. Портера, стосовно розгляду проблеми недосконалості товарних ринків та принципів їх стратегічної взаємодії. Основою цієї теорії є дослідження функцій взаємодії між конкурентами з метою створення неефективних умов бізнесу для опонентів, використовуючи цінові стратегії, залучення з цією метою стратегічних інвестицій тощо.

Таким чином, вище зазначене дозволяє зробити висновок про однаковість стосовно досліджень еко-

номічних рент як результату конкурентних позицій на товарних ринках.

Висунення гіпотези про можливість існування нової парадигми розгляду стратегій управління на основі ресурсного підходу, належить авторству Б. Вернефельта, який зосередив увагу на корисності аналізу господарської діяльності підприємства з позиції його забезпечення ресурсами [4].

Ресурсна концепція як новий напрямок стратегічного управління обґрунтовано в праці Г. Хамела і К. Прахалада «Ключева компетенція корпорації», де виділено основні переваги ресурсного підходу як сукупності організаційних компетенцій [5].

Ядром ресурсно-орієнтованого підходу є людські здібності й компетенції персоналу підприємства, які об'єднуються з метою реалізації його стратегічних завдань. Тобто прослідковується синергетичний ефект від поєднання знань та досвіду персоналу. Це означає, що при однаковому базовому забезпеченні підприємств, саме цей ресурс зумовлюватиме різний фінансово-господарський результат діяльності. Окрім цього, в процесі діяльності відбувається накопичення кваліфікації, тим самим створюється додаткова вартість, яка прямо впливає на отримання додаткових конкурентних переваг підприємством.

Теоретичні дослідження стосовно розуміння підприємства як сукупності ресурсів здійснені такими вченими як: Е. Пенроуз, Дж. Пфеффер, Дж. Салансік, Дж. Барні, Б. Лоусбі, С. Прахалад, Дж. Хамел та інші (таблиця 1).

Здійснені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що прихильники ресурсної концепції однакості стосовно розуміння джерела пошуку конкурентних переваг (ресурсів внутрішнього середовища підприємства). Проте, науково-практичною проблемою досі залишаються принципи побудови процесу управління на основі ресурсної концепції та значення основних її категорій.

Основна ідея ресурсної концепції полягає в тому, що притаманна різним суб'єктам господарювання неоднорідність може мати стійкий характер через володіння унікальними ресурсами та організаційними здібностями, які й створюють конкурентні переваги підприємств. Слід акцентувати увагу на

Таблиця 1

Сутність та значення ресурсно-орієнтованого підходу

Автор та праця	Сутність підходу	Способи впливу на систему підприємства
Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми» [6]	фірма – це неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів, які можуть існувати тільки як ціле: їх використання окремо і поза фірмою не забезпечує прибутку і конкурентних переваг.	<ul style="list-style-type: none"> людські здібності розглядаються як основа, навколо індивідууми об'єднуються для досягнення мети підприємства; можливість нагромадження підприємством організаційно-специфічних ресурсів.
Дж. Пфеффер і Дж. Салансік «Соціальний контроль організації» [7]	забезпеченість ресурсами та їх підтримка на певному рівні впливає на рівень розвитку підприємства	<ul style="list-style-type: none"> система соціальних відносин визначає специфіку ресурсів та, водночас, їх обмежує; важливість розподілу ресурсів для досягнення конкурентних переваг.
Дж. Барні «Ресурси фірми та стійкі конкурентні переваги» [8]	на різних підприємствах формується неоднаковий обсяг ресурсів, забезпечуючи довгострокові стратегічні переваги, яким притаманні наступні якості: неповторюваність, рідкісність, цінність тощо	<ul style="list-style-type: none"> формується у внутрішньому середовищі підприємства; не реалізуються у зовнішньому середовищі; не перерозподіляються за допомогою ринку.
Б. Лоусбі «Організаційні можливості» [9]	специфіку в структурі ресурсів вбачає у «явних» та «неявних» знаннях, особливому типу здібностей: практичні знання та навички (організація процесу постачання, виробництва, збуту, інвестування тощо); теоретичні знання та навички (інформація про технологічні особливості готової продукції).	<ul style="list-style-type: none"> специфічність підприємства визначають «неявні» ресурси; рівень передачі «неявних» навичок від підприємства до підприємства низький; «неявні» ресурси залежать від соціального оточення та внутрішньої структури підприємства.
С. Прахалад і Дж. Хамел «Ключева компетенція корпорації» [5]	знання та вміння є основою підприємства та визначають його ключові компоненти	<ul style="list-style-type: none"> спроби трансляції компоненти знань та вмінь в інше середовище спонукають до їх часткової або цілкової втрати

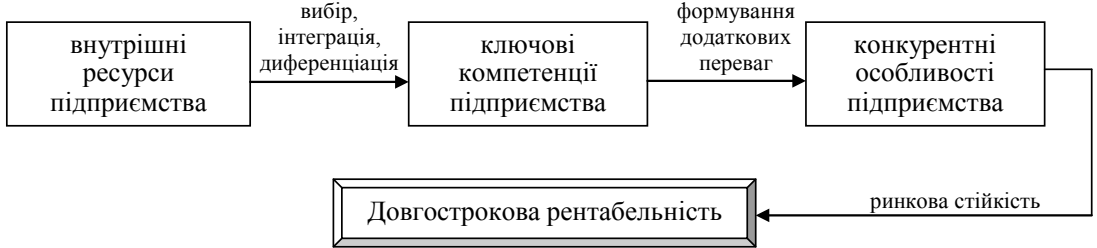


Рис. 1. Особливості формування ресурсної концепції підприємства

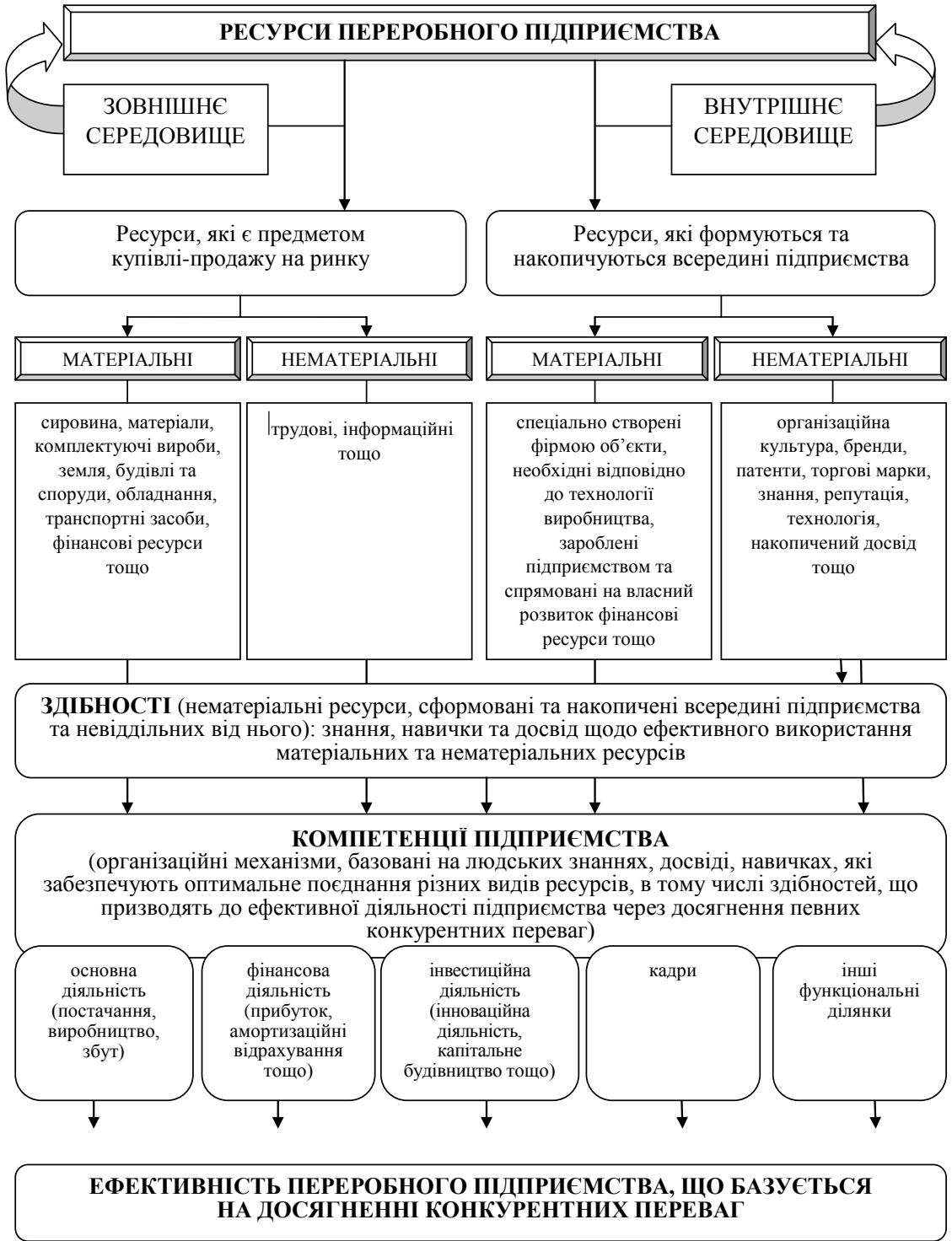


Рис. 2. Структурно-логічна схема побудови ресурсної концепції переробного підприємства

тому, що саме управління знаннями є основоположною концепцією, яка впливає на розвиток бізнесу, поряд із стратегією управління якістю, вдосконаленням бізнес-процесів, електронною комерцією, методиками ABC, EVA тощо. Саме управління таким ресурсом як знання невдовзі стане переважаючою та ключовою технологією. При цьому, важливою особливістю підприємства є здатність трансформувати неформалізовані знання в формалізовані. Тобто, створення організаційних знань це не що інше як процеси підсилення створених персоналом знань та їх перетворення на так звану «сукупність знань» підприємства в цілому. Така сукупність знань на практиці функціонує у вигляді спіралі, є динамічною та реалізується за допомогою неформальних зв'язків у внутрішньо фірмових відносинах.

Отже, на відміну від технологічної парадигми неокласичної теорії, якою фірма розглядається як елемент у «ланцюжку» створення доданої вартості, й трансакційної теорії, відповідно до якої фірма – це пучок контрактних відносин між індивідами, ресурсний підхід показує залежність способу виробництва та способу координації між етапами створення вартості від навичок, умінь й інформації, якими володіють індивіди всередині фірми. Накопичення спеціалізованих знань, які сприяють поглибленню поділу праці, зумовлює зростання продуктивності фірми. Тому процес накопичення спеціалізованих знань вимагає координації, тобто знань і досвіду розробки нових технологій, поділу праці та координації різних здібностей для отримання найефективнішого результату.

Відповідно до ресурсної концепції основна увага приділяється не поведінці конкурентів й стану галузі, а сильним та слабким сторонам підприємства, тобто акценти зміщуються на детальне вивчення внутрішнього середовища підприємства. В узагальненому вигляді процес розгляду ресурсної стратегії можна зобразити за допомогою певних ключових етапів (рис. 1).

Таким чином, оптимально побудований процес формування та використання внутрішніх ресурсів підприємства сприяє нарощуванню його ключових

компетенцій, забезпечуючи конкурентні переваги та, як наслідок, довгострокову рентабельність.

Дослідивши змістовне навантаження основних понять ресурсної концепції, пропонуємо для використання структурно-логічну схему побудови ресурсної концепції переробного підприємства (рис. 2).

Однією із фундаментальних цілей стратегічного управління є забезпечення, розподіл та ефективне використання ресурсів за визначеними процесами фінансово-господарської діяльності підприємства. Як справедливо зазначає З.С. Шершньова, «...ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства має здійснюватись у відповідній формі на основі розробки ресурсних стратегій, які сприяють розв'язанню таких завдань: визначення перспективних потреб підприємства в ресурсах всіх необхідних видів; розрахунок допустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів; визначення «зон стратегічних ресурсів», можливостей їхнього використання шляхом балансування обсягів і складу, термінів постачання з динамікою використання; розробка заходів щодо раціонального транспортування, зберігання та використання; використання підходів з позиції логістики щодо системи реалізації ресурсних стратегій [1].

На думку О.М. Кудіної, ресурсні стратегії – це різновид операційних стратегій, що є принциповими правилами поведінки підприємства в зоні стратегічних ресурсів, а також визначають, яким чином вони будуть постачатися, розподілятися та поповнюватися і створювати страхові резерви [10, с. 7].

Вивчивши значний обсяг джерел літератури з означеної тематики, можна стверджувати, що як правило до ресурсних стратегій відносять:

1. Стратегії використання матеріальних ресурсів.
2. Стратегія використання техніки та технологій.
3. Інформаційні стратегії.
4. Стратегії використання фінансових ресурсів.

Стратегія використання трудових ресурсів. Розгляд вище зазначених стратегій та їх охарактеризування здійснимо за допомогою таблиці 2.

Отже, важливим завданням в процесі стратегічного управління ресурсами переробного під-

Таблиця 2

Характерні особливості основних ресурсних стратегій підприємства

Вид стратегії	Характерні особливості	Принципи реалізації
1. Матеріальна	забезпечення достатнього рівня сировини, матеріалів, палива, необхідного для безперервного процесу виробництва	орієнтована на забезпечення вчасної заміни сировини та створення резервів
2. Техніко-технологічна	забезпечення потреби у виробничих потужностях та безперервній роботі обладнання	полягає у проведенні ремонтних робіт, здійсненні модернізації, впровадженні передових технологій у виробничий та управлінський процеси
3. Інформаційна	якісні та достатні інформаційні ресурси сприяють ефективному прийняттю управлінських рішень, з метою забезпечення високого рівня ефективності та конкурентоспроможності підприємства	забезпечує необхідними даними з ринків збуту, про попит споживачів, сучасні методи управління, науково-технічні розробки продукції, технології, організацію виробництва, зміни у законодавстві
4. Фінансова	фінансові ресурси є основою здійснення господарської діяльності підприємства і за необхідності можуть бути заміником будь-якого іншого ресурсу внаслідок високої ліквідності	належать рішення щодо інвестування коштів у внутрішні чи зовнішні джерела, що може забезпечити самофінансування розвитку підприємства (за рахунок розширеного відтворення, модернізації виробництва, впровадження новітніх технологій тощо) або отримання додаткового обсягу доходів (за рахунок отримання дивідендів за акціями, відсотків за вкладками, доходів від лізингу чи операційної оренди тощо)
5. Трудова	трудові ресурси є фундаментом діяльності підприємства, створюють передумови для отримання додаткових конкурентних переваг через формування організаційних компетенцій та знань	підбір компетентного, кваліфікованого персоналу, управління продуктивністю праці, розвиток та навчання працівників, забезпечення комфортних умов праці

приємства є його інструментарій – застосовувана методика та аналітичні процедури для виявлення, оцінювання, формування та використання необхідних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Слід акцентувати увагу на тому, що ресурсна концепція в якості елементів системи управління використовує не продукцію чи пріоритетні сегменти ринку, а ресурси, які формують стратегічні компетенції підприємства. Формування та використання даної концепції в практичній діяльності переробних підприємств потребує застосування певної методики стратегічного управління (інструментів реалізації), яка б враховувала особливості функціонування переробних підприємств та застосування якої спричинило б посилення конкурентних позицій суб'єкта господарювання в цілому. При цьому, фундаментальними принципами використання ресурсної концепції є, так звані, сформований «портфель організаційних можливостей». Отже, основним завданням системи управління переробним підприємством, за умови застосування ресурсної концепції, є ідентифікація його організаційних можливостей з метою виділення, із зазначеної сукупності, стратегічних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. Київ: Кондор, 2006. 356 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління [Текст]: підручник / З.Є. Шершньова. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. М. Портер. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.
4. Wernerfelt B.A. Resource-based view of the firm / B.A. Wernerfelt // Strategic Management Journal. 1984. 2(2). P. 171–180.
5. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. Prahalad. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1994. 358 p.
6. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm / E. Penrose. N.Y. : John Wiley, 1959.
7. Пфедфер Дж. Социальный контроль организации / Дж. Пфедфер, Дж. Саланик // Теория организации : хрестоматия. 2-е изд. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010.
8. Burney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J.B. Burney // Journal of Management. 1991. No. 17.
9. Loasby B. The Organization of Capabilities / B. Loasby // Journal of Economic Behavior & Organization. 1998. Vol. 35. С. 140.
10. Кудіна О.М. Формування ресурсної стратегії підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за галузями діяльності) / О.М. Кудіна. Харків, 2007. 23 с.

Pavlykivska O.I.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Accounting and Audit
Ternopil Ivan Puluž National Technical University*

Melnyk O.M.

*Finder of the Department of Accounting and Audit
Ternopil Ivan Puluž National Technical University*

THE PRINCIPLES OF FORMING AND USING A RESOURCE CONCEPTION IN STRATEGIC MANAGEMENT BY A PROCESSING ENTERPRISE

The strategic priority of enterprises in the domestic economy is the effective combination of system-forming factors of their intensive and extensive development that will ultimately form the foundation for the development of a separate economic unit and the economy in whole. There is no exception here and the processing enterprises, which can be considered as basics in the economy of our state. For the production in those enterprises all resource groups are combined, this industry is a source of satisfaction of the society needs in various commodities.

The carried researches allow concluding that the proponents of the resource conception are unanimous in understanding the source of competitive advantages (resources of the internal environment of the enterprise). However, the scientific and practical problem still stay the principles of constructing a management process that are based on the resource conception and the importance of its main categories.

In accordance to the resource conception, the focus is not attended on the behavior of competitors and the industry, but on the strengths and weaknesses of the enterprise hereby the accents shift to a detailed studying of the enterprise's internal environment. Accordingly, there is optimally built the process of creating and using the internal resources of enterprise that contributes to the growth of its key competencies, providing competitive advantages and as a result long-term profitability.

The core of resource-oriented approach is the human abilities and competencies of the company's staff that are united in order to realize its strategic objectives. So, there appeared the synergistic effect from the combination of knowledge and experience of staff. This means that with the same supplies basic of enterprises, this resource will determine the different financial and economic result of the activity. Except this, in the process of activity accumulation of qualifications occurs which creates the additional cost that directly affects for obtaining the additional competitive advantages of the enterprise.

After the content capacity of the main ideas of the resource conception was investigated, it was proposed to use a structural and logical pattern for constructing the resource conception of the processing enterprise. Hence, the important task in the process of strategic management of resources of the processing enterprise is its toolkit – the applied methodology and analytical procedures for the identification, evaluation, formation and usage of the necessary resources.

УДК 658.18:656.2

Панченко Н.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом**Українського державного університету залізничного транспорту*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті досліджується теоретичний базис ресурсозбереження. Вивчено еволюційний поступ в розкритті змісту даної наукової категорії. Проаналізовано сучасні підходи до визначення сутнісно-змістовної характеристики поняття «ресурсозбереження». Розкрито зміст діяльнісно-інструментального, функціонального, процесного, результативного та системно-комплексного підходів. В якості узагальнюючого визначено системно-комплексний напрямок. Надано авторське трактування поняття «ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту». Визначено основні аспекти ресурсозберігаючої діяльності на підприємствах залізничної галузі. Сформовано концептуальні положення управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту. Систематизовані принципи управління ресурсозбереженням за напрямками: загальні, функціональні, специфічні. З'ясовано об'єкт і суб'єкт, цілі і завдання управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничної галузі. Обґрунтовано інструментарій управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту.

Ключові слова: ресурсозбереження, концепція, управління, принципи, підприємства, залізничний транспорт.

Панченко Н.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье исследуется теоретический базис ресурсосбережения. Изучен эволюционный прогресс в раскрытии содержания данной научной категории. Проанализированы современные подходы к определению сущностно-содержательной характеристики понятия «ресурсосбережение». Раскрыто содержание деятельностно-инструментального, функционального, процессуального, результативного и системно-комплексного подходов. В качестве обобщающего определено системно-комплексное направление. Представлена авторская трактовка понятия «ресурсосбережение на предприятиях железнодорожного транспорта». Определены основные аспекты ресурсосберегающей деятельности на предприятиях железнодорожной отрасли. Сформированы концептуальные положения управления ресурсосбережением на предприятиях железнодорожного транспорта. Систематизированы принципы управления ресурсосбережением по направлениям: общие, функциональные, специфические. Раскрыты объект и субъект, цели и задачи управления ресурсосбережением на предприятиях железнодорожной отрасли. Обоснован инструментарий управления ресурсосбережением на предприятиях железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: ресурсосбережение, концепция, управления, принципы, предприятия, железнодорожный транспорт.

Panchenko N.G. CONCEPTUAL PROVISIONS OF RESOURCE-SAVING MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

The article investigates the theoretical basis of resource saving. The evolutionary progress in the disclosure of the content of this scientific category is studied. Modern approaches to the definition of the essence-content characteristics of the concept of "resource saving" are analyzed. The content of activity-instrumental, functional, process, effective and system-complex approaches is revealed. As a synthesis identified system-integrated direction. The author's interpretation of the concept "resource saving at the enterprises of railway transport" is provided. The main aspects of resource-saving activity at the enterprises of railway industry are defined. The conceptual provisions of resource saving management at the enterprises of railway transport are formed. The principles of resource saving management are systematized in the following directions: general, functional, specific. The object and subject, the purposes and tasks of management of resource saving at the enterprises of railway branch are found out. The tools of resource saving management at the enterprises of railway transport are substantiated.

Keywords: resource saving, concept, management, principles, enterprises, railway transport.

Постановка проблеми. Залізничний транспорт є провідним в транспортному комплексі країни, він забезпечує потреби народно-господарського комплексу і населення в перевезеннях. У той же час, залізничний транспорт є ресурсомісткою і, особливо, енергоємною галуззю. Тенденції ресурсоспоживання на залізничному транспорті засвідчують про зростання обсягів використання природних ресурсів в господарському обороті, збільшенні витрат на ресурси та зниженні якості ресурсів. Складна ситуація в економіці України та залізничній галузі зокрема зумовлює не тільки доцільність, але і необхідність переорієнтації на ресурсозберігаючий тип відтворення, який вимагає підвищення ефективності використання всіх без винятку видів ресурсів: матеріальних, енергетичних, техніко-технологічних, фінансових, інформаційних, трудових, інтелектуальних. Враховуючи сучасні тенденції інтенсифікації використання ресурсів та потреби в забезпеченні сталого розвитку підприємств залізничного транспорту актуалізуються питання

управління ресурсозбереженням, як важливої умови підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи ресурсозбереження на рівні підприємств розроблені в наукових працях таких вчених, В.Л. Дикань, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, І.Д. Михайлов [8], Н.І. Верхоглядова, О.Б. Письмена [2], М.І. Иванов, А.В. Бреславцев, Л.Г. Хижняк [3], І.Я. Іпполітова [3], М.І. Конищева, Р.І. Балашова [5], Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.Ю. Чигрин [7], у тому числі окремі аспекти ресурсозбереження на залізничному транспорті розкривають в своїх працях такі вчені як Ю.Т. Боровик, Ю.В. Єлагін [1], Ю.О. Крихітіна [6], І.В. Токмакова [11] та інші. Однак питання управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту не достатньо висвітлені та потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та узагальнення теоретичного досвіду щодо сутнісно-змістовної характеристики поняття «ресурс-

созбереження» та формування концептуальних положень управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсозбереження є найважливішою проблемою сучасності. Вона існує давно, але з плином часу її значимість все більше зростає. Обмеженість ресурсів, доступність і можливість їх використання все частіше мають вирішальну роль для економіки, і підприємств залізничного транспорту зокрема.

Питання раціонального використання ресурсів стали предметом неокласичної, інституціональної і неінституціональної економічної теорії, завдяки чому були розроблені сучасні підходи та інструменти ресурсокористування на різних рівнях економіки, в той же час глобальна екологічна криза стала основою формування нової теорії – сталого розвитку, в якій ресурсозбереженню відводиться центральна роль, як механізму забезпечення умов і можливостей для розвитку наступних поколінь. Ці теорії сьогодні є базисом для ресурсозбереження в сучасній економіці, в тому числі на рівні господарюючих суб'єктів, серед яких і підприємства залізничного транспорту.

Для визначення концептуальних положень ресурсозбереження на залізничному транспорті звернемося до сутності-змістовної характеристики даної економічної категорії. Еволюція підходів до розуміння ресурсозбереження вказує на існування двох основних напрямків в залежності від об'єкта та предмета (заходів, методів-інструментів, процесів): перший – вузький, коли вчені зосереджуються на окремих об'єктах та аспектах діяльності; другий – широкий, що пов'язує в систему та розглядає комплексно об'єкт, а також предмет ресурсозбереження, і є відображенням сучасних поглядів вчених.

Необхідно відзначити, що і в сучасній науковій літературі існує ряд різних підходів до трактування сутності ресурсозбереження на рівні суб'єктів господарювання, які можна поєднати в діяльнісно-інструментальний, функціональний, процесний, результативний та системно-комплексний напрямки (таблиця 1).

В працях вчених поширення набув діяльнісно-інструментальний підхід до тлумачення поняття «ресурсозбереження», у визначеннях цього напрямку зміст наукової категорії «ресурсозбереження» висвітлюється, перш за все, шляхом подання переліку напрямів діяльності, що його забезпечують. Як було зазначено вище окремі вчені розглядають ці напрямки вузько, виділяючи заходи з економії ресурсів, впровадження ресурсозберігаючих технологій і т.д. Інші підходять до даного питання ширше і включають до складу ресурсозберігаючої діяльності такі взаємопов'язані і взаємозалежні складові, як: виробничо-технічна, організаційно-економічна, правова, освітня (інформаційна), маркетингова (комерційна), науково-дослідна, соціальна, екологічна. Необхідно констатувати, що розгляд вченими ресурсозбереження як комплексу заходів, по всій видимості, має на меті підкреслити його практичну спрямованість. На сучасному етапу господарювання ресурсозбереження трактується, в першу чергу, як спосіб, метод господарювання за якого раціональне використання усіх ресурсів підприємства обов'язково супроводжується не тільки використанням природно-ресурсного потенціалу, а й впровадженням ресурсозберігаючих технологій та прийняттям ефективних управлінських рішень.

Другий підхід до трактування терміна «ресурсозбереження» полягає в отождненні його з функціями, які реалізуються в процесі управління ресурсозбереженням. Функціональний блок повинен включати наступні основні підсистеми: планування ресурсозбереження; організації та регулювання ресурсозберігаючої діяльності; контролю, обліку та аналізу результатів роботи щодо ресурсозбереження; стимулювання ресурсозбереження. Нормативно-правовою основою системи ресурсозбереження можуть бути стандарти, які чітко визначають послідовність проведення ресурсозберігаючих заходів, а також регламентують права та обов'язки виконавців, що беруть участь в реалізації даних заходів.

Серед способів тлумачення поняття «ресурсозбереження», існуючих в сучасній науковій літера-

Таблиця 1

Характеристика сучасних підходів до визначення поняття «ресурсозбереження»

Підхід	Представники	Визначення
1	2	3
Діяльнісно-інструментальний	А. Скоков, О. Оксанич, О. Харломова, В. Чапек	уособлює всю сукупність дій різних суб'єктів економіки з постійного покращення використання виробничих ресурсів, а також дії щодо налагодження економічного механізму функціонування сфери ресурсозбереження, яка включає організацію єдиної системи ресурсозбереження, управління нею, фінансування, стимулювання тощо
Функціональний підхід	Н. Конишева, Н. Кушнірович, В. Гриньова, М. Моїсеїв	ґрунтується на визначенні функцій управління ресурсозбереженням, що реалізуються через елементи управлінського циклу: визначення мети управління ресурсозбереженням підприємства, планування рівня ресурсозбереження, організація управління ресурсозбереженням, мотивація, координація, оцінка і аналіз та моніторинг ресурсозбереження
Процесний	Р. Балашова, М. Беседін, Й. Завадський, Ю. Кузнецов	передбачає розгляд ресурсозбереження як процесу, що складається із таких взаємозалежних фаз: виявлення проблеми щодо ресурсозбереження на підприємстві; розробка варіантів вирішення проблеми; ухвалення рішення як визначення мети й програми дій щодо ресурсозбереження; організація виконання цього рішення; збір й обробка інформації щодо виконання рішення з управління ресурсозбереженням (у тому числі контроль й облік) для наступного ухвалення рішення
Результативний	О. Невелєв, С. Дорогунцов, О. Веклич, Л. Ліпич	розгляд організації управління як формування системи цілей та їх реалізації. Формування системи цілей передбачає визначення головної мети та її декомпозицію на більш дрібні цілі та завдання, розташовані за їх пріоритетністю. Реалізація цілей передбачає визначення шляхів вирішення завдань, розробку програми досягнення мети, виконання заходів, спрямованих на реалізацію цілей
Системно-комплексний	Р. Акофф, І. Сотник, С. Половникова	передбачає виділення процесу ресурсозбереження як самостійного об'єкту управління і визначення складу конкретних функцій, що реалізуються відповідними ланками щодо його забезпечення. Комплексний характер цієї системи означає те, що в ній повинна розроблятися і проводитися сукупність науково-технічних, економічних, організаційних і соціальних заходів, що впливають на показники раціонального використання ресурсного потенціалу

Джерело: складено на основі джерел [2; 3; 4; 9; 10]

турі, значного поширення набули трактування, які передбачають більшу конкретизацію ознак процесу ресурсозбереження, що є поєднанням і подальшим поглиблення діяльнісно-інструментального та функціонального підходів. Зокрема, метод може розглядатися як певним чином упорядкована діяльність, а остання – як процес творчого перетворення природи, реалізований людиною. При цьому управління даним процесом включає традиційні функції, так як аналіз і планування, організацію і мотивацію, оцінку і контроль.

Здатність ресурсозбереження забезпечити отримання ефектів для підприємств відбивається в результативних підходах. Загалом виділяють такі ефекти від ресурсозбереження [7]: економічний – збільшення обсягів виробництва та підвищення рівня прибутковості, рентабельності і надійності продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства тощо; економіко-соціальний – скорочення витрат на виплату соціальної допомоги працівникам за рахунок зменшення нещасних випадків, травматизму, професійних захворювань та у зв'язку з передчасним виходом на пенсію, підвищення продуктивності праці внаслідок підвищення автоматизації, вдосконалення технології виробництва, покращення умов праці; економіко-екологічний – зменшення шкідливих викидів у атмосферу за рахунок покращеної технології; зменшення відходів.

Узагальнюючим слід визначити системно-комплексний підхід, який ґрунтується на тому, що термін «ресурсозбереження» є досить складним та охоплює багато взаємопов'язаних елементів (мету, об'єкт і суб'єкт, напрямки, інструменти і т.д.) та комплексний характер через наявність сукупності цілей і завдань та заходів й інструментів, використання яких під впливом управлінських дій дозволяє отримати позитивних результатів. Зважаючи на багатогранність ресурсозберігаючої діяльності, різноманітність факторів, що визначають результативність цієї діяльності, численність перетинів функціональних зв'язків між ланками, що забезпечують ресурсозбереження, можна виділити наступні його аспекти. По-перше, економія і раціональне використання ресурсів розуміється як важливий і обов'язковий елемент стратегії і тактики господарювання. В даному випадку можна говорити про сукупність вимог, складових режиму економії. Ці вимоги повинні бути враховані в процесі розвитку системи планування, ціноутворення, фінансово-кредитного механізму, матеріально-технічного забезпечення і збуту. По-друге, ресурсозбереження виступає в якості самостійного напрямку наукової та практичної діяльності, що охоплює процеси забезпечення якості та ефективності.

Найбільш ґрунтовне визначення поняття ресурсозбереження в рамках системно-комплексного підходу надає І. Сотник [10], яка розуміє під ресурсозбереженням наукову, виробничу, організаційну, комерційну, інформаційну та іншу діяльність, спрямовану на забезпечення мінімальної витрати речовини й енергії на всіх стадіях життєвого циклу в розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки і технології і з найменшим впливом на людину і природні системи.

Проаналізувавши підходи щодо сутності ресурсозбереження, можна зробити висновок, що ресурсозбереження на підприємствах залізничного транспорту є прогресивним напрямком використання і відтворення природно-ресурсного потенціалу, що реалізується під впливом управлінських дій і за допомогою комплексу інструментів та відповідного

організаційно-ресурсного забезпечення, в результаті чого забезпечується досягнення позитивних екологічних і соціально-економічних ефектів.

У концепції управління ресурсозбереженням початковим є визначення об'єкта, стосовно чого на сьогоднішній день немає узгодженої думки вчених. Їх погляди різняться в межах від окремих видів природних ресурсів, ресурсів підприємства до його економічного потенціалу. Орієнтуючись на структуру останнього в якості об'єкта ресурсозбереження на залізничному транспорті будемо розглядати систему ресурсів і процесів їх організації та залучення в виробничо-експлуатаційну діяльність як елемента навколишнього середовища. Суб'єктами управління ресурсозбереженням на залізничному транспорті є керівники різних рівнів та фахівці спеціальних екологічних підрозділів.

Загальні положення концепції управління ресурсозбереженням наведені на рисунку 1.

В основі побудови ефективної системи управління ресурсозбереженням лежить система принципів, що має включати загальні, функціональні і специфічні принципи. До загальних принципів управління ресурсозбереженням на залізничному транспорті слід віднести: науковість, комплексність, результативність, системність, достатність інформації, регулярність, вимірюваність результатів, гнучкість, розподіл відповідальності. Функціональні принципи включають: планування, організацію, контроль і мотивацію. До специфічних принципів слід віднести: 1) інтеграцію з іншими областями роботи – процес ресурсозбереження повинен бути ґрунтовно узгоджений з іншими тенденціями управління, зокрема з фінансовим менеджментом, управлінням персоналом і т.д.; 2) інноваційність – врахування досягнутих результатів технологічного прогресу і їх адаптація з метою швидкого використання інноваційних розробок; 3) стратегічна орієнтація – постановка як тактичних, так і довгострокових цілей в сфері ресурсозбереження і використання методів стратегічного управління; 4) відповідність – узгодженість зі стратегічними цілями і напрямками діяльності залізничного транспорту; 5) відкритість – система має керуватися принципом «зсередини-назовні», тобто впроваджувати та стимулювати ресурсозбереження не лише на підприємствах залізничної галузі, а також в найближчому зовнішньому середовищі.

Процес управління ресурсозбереженням пов'язаний з реалізацією певного комплексу загальних управлінських функцій, серед яких необхідність оцінки існуючого стану, розробки планів щодо впровадження ресурсозбереження, проведення робіт з організації та мотивації заходів, а також виконання робіт з моніторингу.

Для реалізації процесу управління ресурсозбереженням на залізничному транспорті доцільно використовувати наступні групи методів.

Організаційно-розпорядчі методи, що дозволяють безпосередньо впливати на керований об'єкт і підвищувати ефективність функціонування всієї системи за рахунок кращої організації управління. Покращення організації управління може бути досягнуто шляхом встановлення правил, обов'язкових для виконання і визначають зміст і порядок організаційної діяльності. Стосовно до ресурсозбереження повинна дотримуватися відповідність нормам, положенням та вимогам у сфері ресурсозбереження.

Інженерно-технологічні методи, які безпосередньо впливають на керований об'єкт – використання науково-технічного прогресу в цілях ресурсозбереження

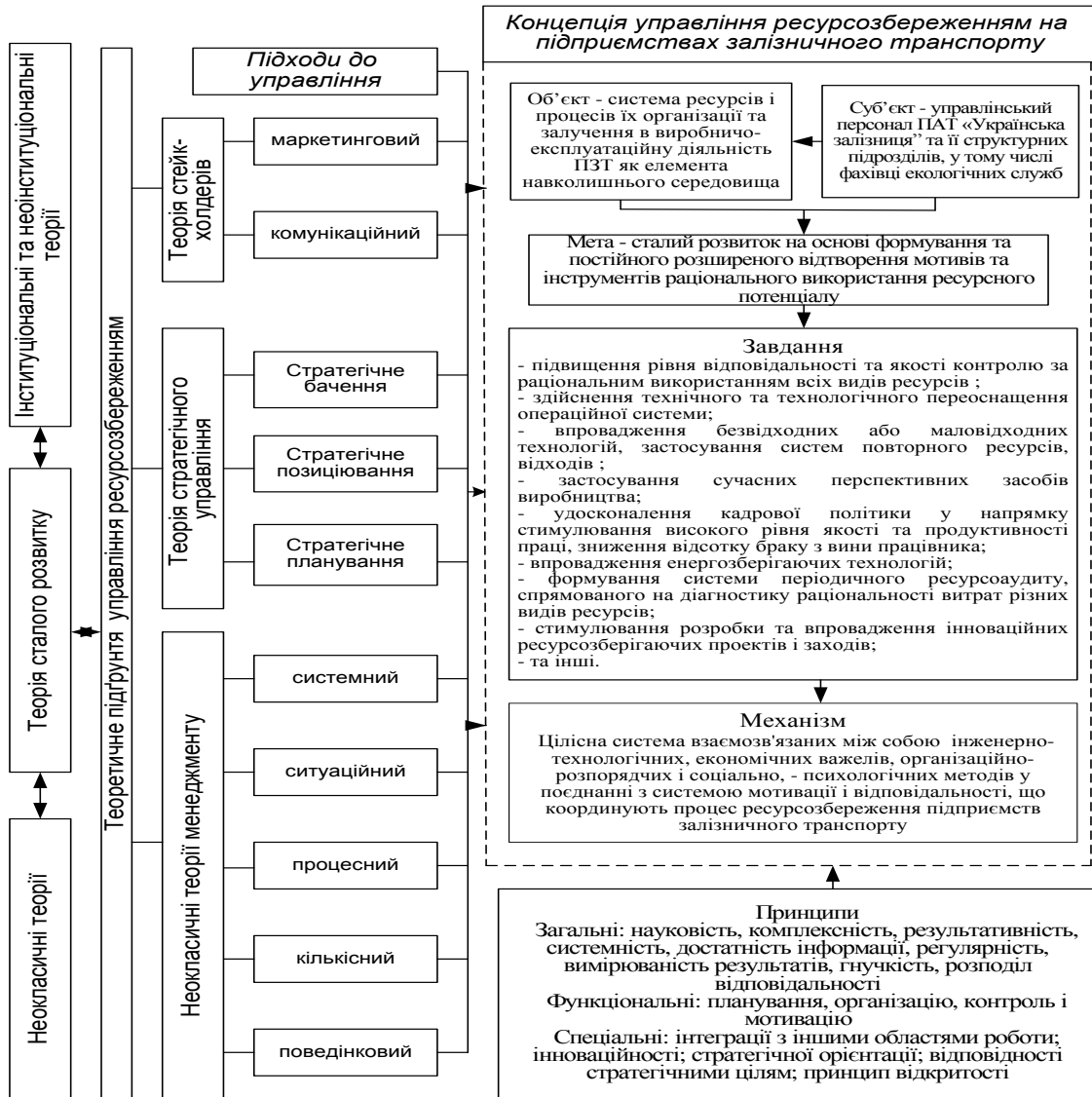


Рис. 1. Концептуальні положення управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту

(застосування прогресивних технологій, методів наукової організації праці, механізація і автоматизація виробництва та інше). Можливість використання даних методів залежить від технічного оснащення, можливостей техніки і технології, а також відповідності вимогам екології і безпеки.

Економічні – методи непрямого впливу, що представляють собою сукупність прийомів і способів впливу на виконавців за допомогою конкретного порівняння витрат і результатів по коштах матеріального стимулювання, запровадження системи штрафів, санкцій і т. д. При використанні даних методів необхідно забезпечити їх відповідність економічним законам і нормативам по ресурсозбереженню.

Соціально-психологічні методи включають проведення навчання персоналу у сфері раціонального використання ресурсів, формування організаційної культури, створення гуртків якості і т. д. Крім того, соціально-психологічні методи можуть частково відображати економічні методи в частині застосування системи стимулювання працівників. Застосування цієї групи методів має відповідати морально-етичним нормам і правилам.

Формування мотивів ресурсозбереження, тобто внутрішніх спонукальних сил, є відправним пунктом забезпечення ефективної реалізації заходів ресурсозбереження. Мотиви ресурсозбереження поділяють на раціональні (економічні вигоди, які полягають у можливості отримати додаткові доходи від впровадження ресурсозберігаючих заходів), емоційні та моральні (досягнення соціальної справедливості шляхом кращого використання ресурсів, збереження й підвищення якості навколишнього середовища та ін.).

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження теоретичного базису і основних підходів до розкриття сутнісно-змістовної характеристики поняття «ресурсозбереження» дозволило визначити його ключові складові на залізничному транспорті. Зроблено висновок, що під ресурсозбереженням на підприємствах залізничного транспорту слід розуміти прогресивний напрямок використання і відтворення природно-ресурсного потенціалу, що реалізується під впливом управлінських дій і за допомогою комплексу інструментів та відповідного організаційно-ресурсного забезпечення, в результаті чого забезпечується досягнення позитивних екологічних

і соціально-економічних ефектів. Визначено концептуальні положення управління ресурсозбереженням на підприємствах залізничної галузі, у тому числі розкрито принципи, об'єкт, суб'єкт, інструментарій, що в сукупності є базисом впровадження системи управління ресурсозбереженням і головним кроком в підвищенні ефективності та конкурентоспроможності діяльності підприємств залізничної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боровик Ю.Т. Енергозбереження та енергоефективність як фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту / Ю.Т. Боровик, Ю.В. Єлагін // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 103–110.
2. Верхоглядова Н.І. Підходи до управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі / Н.І. Верхоглядова, О.Б. Письменна // Бізнес Інформ. 2015. № 8. С. 113–118.
3. Иванов Н.И. Ресурсосбережение промышленных предприятий / Н.И. Иванов, А.В. Бреславцев, Л.Г. Хижняк. Д.: ИЭН, 1999. 355 с.
4. Іпполітова І.Я. Формування стратегії ресурсозбереження на підприємстві / І.Я. Іпполітова // Фінансові послуги: проблеми теорії та практики : монографія. Х.: Видавництво «Лідер», 2016. С. 33–47.
5. Конищева Н.И. Управление ресурсосбережением на предприятиях новых форм хозяйствования / Н.И. Конищева, Р.И. Балашова // Современные проблемы управления экономикой : Сб. науч. трудов. Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. С. 133–144.
6. Крихітина Ю.О. Розробка економічного механізму ефективності ресурсозбереження на підприємствах транспорту (методичний підхід): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.О. Крихітина; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2009. 20 с.
7. Мельник Л.Г. Економіка природних ресурсів: навч. посіб. для студентів ВНЗ / Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.Ю. Чигрин. Суми, 2010. С. 162–177.
8. Основы экологии и природопользования: учебное пособие / В.Л. Дикань, А.Г. Дейнека, Л.А. Позднякова, И.Д. Михайлов и др. Харьков: ООО «Олант», 2002. 384 с.
9. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. К.: КНЕУ, 2000. 364 с.
10. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія / І.М. Сотник. Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. 230 с.
11. Токмакова І.В. Ресурсний потенціал підприємств залізничного транспорту як базис стійкого зростання / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 45. С. 123–126.

Panchenko N.G.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Management
of Industrial and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport*

CONCEPTUAL PROVISIONS OF RESOURCE-SAVING MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

The article investigates the theoretical basis of resource saving and evolutionary progress in the disclosure of the content this scientific category. It is determined that the issues of rational use resources have become the subject of neoclassical, institutional and neoinstitutional economic theory, thanks to which modern approaches and tools of resource use at different levels of the economy have been developed, and the global environmental crisis has become the main formation a new theory – sustainable development, in which resource conservation plays a Central role as a mechanism to ensure conditions and opportunities for the development of future generations.

The modern approaches the definition of the essential-content characteristics of the concept "resource saving", namely the activity-instrumental, functional, process, effective and system-complex directions are analyzed. The latter has a generalizing character, and is based on the fact that the term "resource saving" is quite complex and covers many interrelated elements of the system (purpose, object and subject, directions, tools, etc.), which are complex in content for the presence of a set goals and objectives and activities and tools, the use of which under the influence of management actions allows to obtain positive results.

It is concluded that resource saving at the enterprises of railway transport is a progressive direction of use and reproduction natural resource potential, which is implemented under the influence of management actions and with the help of a set tools and appropriate organizational and resource support, resulting in the achievement of positive environmental and socio-economic effects.

The conceptual provisions of resource saving management at the enterprises of the railway industry are defined. A set principles of an effective resource management system, including general, functional and specific principles. Specific principles include: integration with other areas of work; innovation; strategic orientation; compliance openness.

The purpose of the resource-saving management at enterprises of railway transport defined sustainable development on the basis formation of continuous and extended reproduction of the motives and tools for sustainable use of the resource potential revealed the object, the subject and the process resource-saving management at enterprises of railway industry. The latter is associated with the implementation of a certain set management functions, in general, the need to assess the existing state, the development of plans for the implementation of resource saving, work on the organization and motivation of activities, as well as the implementation of monitoring works. To implement the process of resource management in rail transport it is proposed to use the following groups of instruments: administrative, economic, socio-psychological engineering technology. It is concluded that the effectiveness of the resource management system is an important factor in improving the efficiency and competitiveness of the railway industry.

УДК 330.3

Сидоренко Т.М.

кандидат економічних наук

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано чинники впливу на інноваційну активність підприємств. Обґрунтовано особливості інноваційної активності та досліджено резерви її підвищення на підприємствах. Інноваційна активність направлена на розвиток конкурентних переваг підприємства, а також може існувати за умов постійного оновлення виробництва і технологій. Інноваційно активні підприємства це підприємства, які витрачають на інновації значні фінансові ресурси, одночасно реалізують ряд інноваційних проектів, постійно нарощують кадровий потенціал інноваційної діяльності.

Ключові слова: підприємства, інноваційна активність, підвищення, інновації, інноваційна діяльність, резерви.

Сидоренко Т. Н. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализированы факторы влияния на инновационную активность предприятий. Обоснованы особенности инновационной активности и исследованы резервы ее повышения на предприятиях. Инновационная активность направлена на развитие конкурентных преимуществ предприятия, а также может существовать в условиях постоянного обновления производства и технологии. Инновационно активные предприятия это предприятия, которые тратят на инновации значительные финансовые ресурсы, одновременно реализуют ряд инновационных проектов, постоянно наращивают кадровый потенциал инновационной деятельности.

Ключевые слова: предприятия, инновационная активность, повышение, инновации, инновационная деятельность, резервы.

Sydorenko T.M. FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY AND RESERVES FOR ITS INCREASES ON THE ENTERPRISES

In the article analyzes the factors influencing the innovation activity of enterprises. Grounded features innovative activity and explored reserves of its increase in enterprises. Innovation activity is the development of competitive advantage and can exist under conditions of constant renewal and production technology. Innovatively active enterprises are enterprises that spend significant financial resources on innovation, simultaneously implement a number of innovative projects, constantly increase the human resources of innovation activity.

Keywords: enterprises, innovation activity, increase, innovations, innovation activity, reserves.

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняної економіки, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств неможливо забезпечити без здійснення інвестицій в інноваційну сферу. Інноваційна активність відіграє дуже важливу роль для успішного розвитку підприємств і держави в цілому, адже від рівня цих процесів залежить їх економічний та фінансовий стан.

Важливою умовою зростання ефективності надання послуг є саме активізація резервів підвищення інноваційної діяльності. Інноваційна активність направлена на розвиток конкурентних переваг підприємства, а також може існувати за умов постійного оновлення виробництва і технологій, й надання високоякісного обслуговування. В Україні, не дивлячись на проголошений курс на інноваційну модель економічного зростання, спостерігається низький рівень інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень. На сучасному етапі багато вчених зробили значний вклад в дослідження інноваційної діяльності та підвищенням інноваційної активності підприємств. Фундаментальний аналіз інвестиційних процесів у ринкових умовах проведено у працях Д. Йоргенсона, Дж.М. Кейнса, Л. Койка, В. Міта, І. Фішера. В Україні ця проблема розглядається багатьма вітчизняними вченими, про що свідчать роботи В.П. Александрової, О.М. Алімова, О.І. Амоші, М.С. Герасимчука, М.П. Денисенка, С.І. Дорогунцова, М.І. Іванова, М.Ю. Коденської, І.І. Лукінова, Л.В. Левковської, О.М. Паламарчука, А.А. Пересади, С.Ф. Покропівного, А.І. Сухорукіна, А.В. Череп, Д.М. Черваньова, М.Г. Чумаченка, Г.А. Швиданенка, В.Я. Шевчука.

У сучасній літературі з проблем інновацій не існує чіткої системи заходів, що забезпечують управління резервами підвищення ефективності інноваційної активності підприємства, але різні автори наводять окремі приклади вирішення цього складного питання. Отже, існує ряд підходів, які можуть

бути використані при реалізації резервів інноваційної активності підприємства. Джерелом утворення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності є мінливість співвідношення між обсягом витрат і доходом, як у ході здійснення різних нововведень, так і на стадіях інноваційного процесу.

Метою статті. Дослідження резервів підвищення інноваційної активності підприємств, визначення їх особливостей, недоліків і переваг.

Основні результати дослідження. На сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Підвищення ефективності інноваційної активності багато в чому залежить від цілеспрямованої та планомірної роботи з пошуку і реалізації резервів інноваційної діяльності, наявних саме на підприємстві.

Інноваційна активність підприємств може стати однією із основних умов формування його конкурентоспроможної стратегічної перспективи, засобом утримання і розширення ринкового сегменту. Тому підприємства, переборюючи економічні труднощі, повинні зосереджувати увагу на підвищенні інноваційної активності шляхом здійснення нових розробок у галузі технологічних інновацій.

Інноваційна активність підприємства повинна проявлятися і у площині між входом і виходом виробничої системи, яку можна охарактеризувати як спроможність менеджменту активізувати інноваційний потенціал необхідної кількості і якості для випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції з метою зростання ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

На інноваційну активність на макrorівні впливають інтелект нації, народу (сукупність здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційний та культурний рівні), оптимальне поєднання ринкових важелів саморегулювання економіки з державним та наддержавним, плюралізм форм власності, конкуренція тощо. На мікрорівні такими

чинниками є організаційні структури управління підприємством, кількість ризикових підприємств, впровадження новітніх форм і систем заробітної плати, інноваційного менеджменту, умов конкурентної боротьби, здійснення інноваційної політики [2].

Економічне зростання країн значною мірою залежить від управління резервами підвищення інноваційної активності підприємницьких структур, та від їх зусиль, прагнень і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого оновлювати та вдосконалювати послуги, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції.

Вивчення досвіду країн з розвинутою економікою свідчить, що вирішення цих питань є важливим і невідкладним, оскільки інноваційна активність виробників залежить від правового, законодавчого середовища, розвитку і підтримки інноваційної інфраструктури саме з боку держави [1, с. 28].

Державне регулювання має сприяти зростанню інноваційної активності як великих, так і малих підприємств. В результаті цього можна отримати не тільки новий чи вдосконалений продукт, систему управління, послугу, але й збільшити зайнятість населення і рівень його добробуту. Це також конкурентні переваги, які дадуть змогу вітчизняному виробнику впевнено працювати на внутрішньому і зовнішньому ринках. Створення національної інноваційної системи передбачає наявність відповідного правового і законодавчого середовища, яке сприятиме активізації інноваційної діяльності та взаємодії науки з виробництвом.

У 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства, або 18,9%. Протягом 2016 року на інновації підприємства витратили 23,2 млрд. грн, у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд. грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд. грн, на придбання існуючих знань від інших підприємств – 0,1 млрд. грн та 0,9 млрд. грн – на іншу інноваційну діяльність (уключаючи проектування, навчання, маркетинг та ін. діяльність) (рис. 1).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн. грн (94,9% загального обсягу витрат на інновації).

Показники підвищення рівня інноваційної активності підприємств – це відносні показники, які характеризують рівень участі підприємств у впровадженні інноваційної діяльності протягом певного періоду. Рівень інноваційної активності підприємств зазвичай визначається як відношення кількості інноваційно-активних підприємств до загального числа обстежуваних за визначений період підприємств у країні, регіоні, галузі і т.д.

Інноваційна активність українських підприємств в цілому залишається на низькому рівні: переважають продуктові, а не технологічні інновації; низьким залишається і рівень фінансування інноваційної діяльності. Відповідно, завдання підвищення інноваційної активності залишаються важливою науково-практичною задачею.

Резерви підвищення інноваційної активності підприємств вимірюються декількома показниками: кількість інноваційно-активних підприємств, обсяг реалізованої інноваційної продукції, обсяг інноваційних витрат, кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції.

Впровадження інновацій на інноваційно-активних підприємствах все більше розглядається як ефективний спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства, підтримання високих темпів розвитку і досягнення прийнятної рівня доходності [3].

В залежності від того як організований процес управління резервами підвищення інноваційної активності залежить саме якість реалізованих нововведень.

Результатом підвищення інноваційної активності є нововведення. Інноваційний процес є не лише впровадженням чогось нового – це зміни в засобах, змісті, умовах, методах і формах надання послуг й управлінських процесів, що:

- несуть собою новизну;
- володіють потенціалом підвищення ефективності процесів у цілому або їхніх частинах;
- здатні дати довгостроковий корисний ефект, що виправдовує витрати зусиль і засобів на впровадження нововведення;
- узгоджуються з іншими нововведеннями [5].

Джерела утворення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності з'являються постійно на усіх стадіях інноваційного процесу, змінюючи співвідношення між обсягом витрат та тривалістю

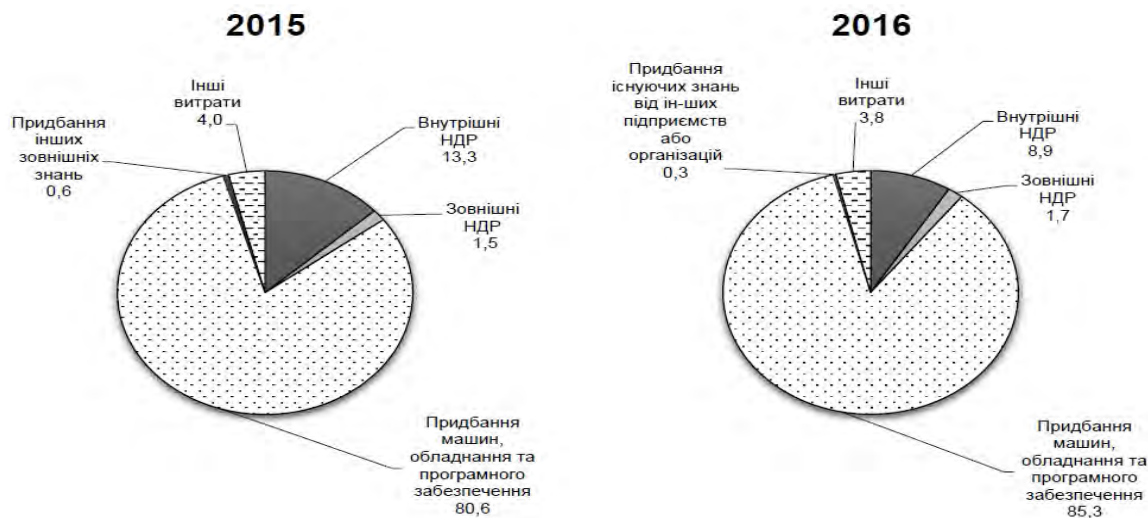


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності (% , промислових підприємств) [4]

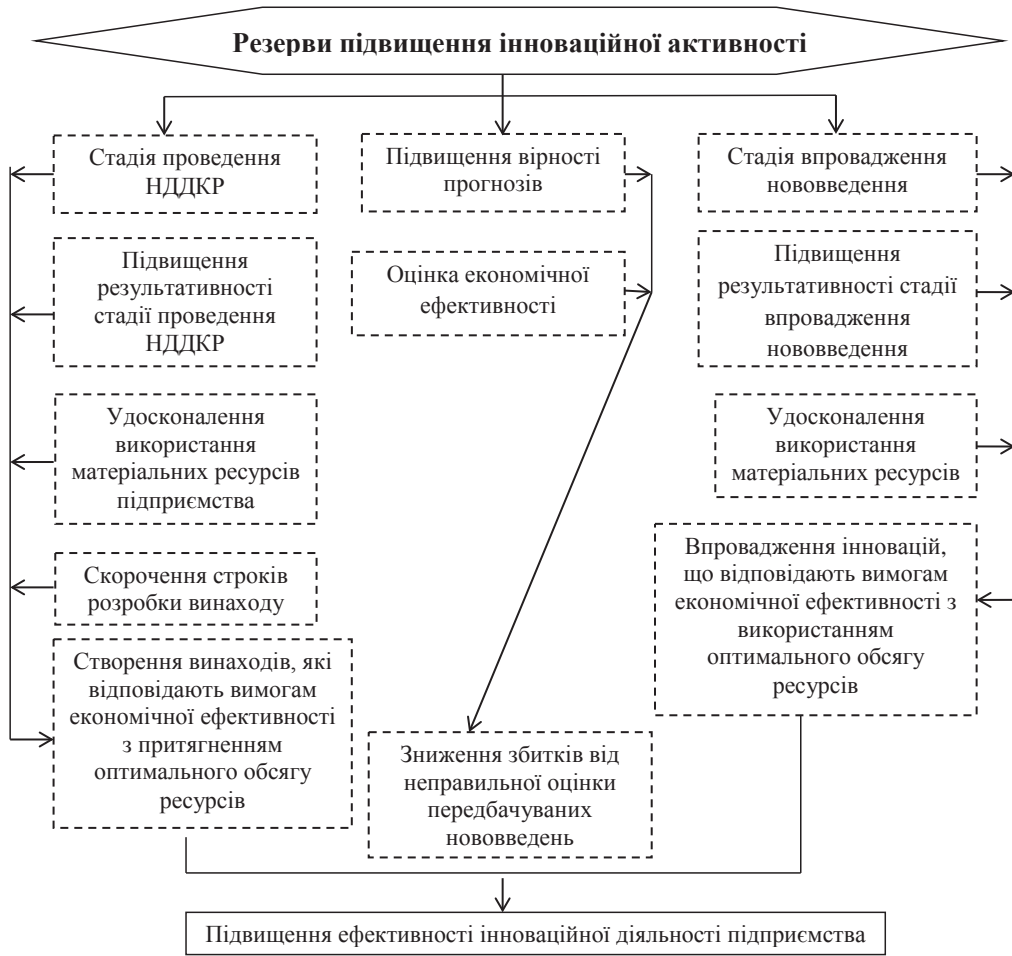


Рис. 2. Резерви підвищення інноваційної активності підприємства

цих стадій. З метою виявлення резервів на першому етапі проводиться аналіз наступних основних елементів (рис. 2):

- резерви в здійсненні інновацій;
- резерви у визначенні ефективності інновацій;
- резерви впровадження інновацій;
- резерви в поширенні інноваційної продукції;
- резерви в ринковій конкуренції.

На ефективність стадії проведення НДДКР впливають такі фактори, як:

- результативність роботи на даній стадії, тобто технічних рішень або ідей, що відповідають вимогам економічної ефективності, прийнятим на підприємстві;
- зменшення нераціонального використання ресурсів;
- скорочення часу, що витрачається на розробку винаходів (ідей, задумів).

Результативність стадії проведення НДДКР обумовлена врахуванням впливу (в ході розробки майбутніх інновацій) багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища логістичного підприємства, причому вплив кожного з яких на конкретний проект має різний ступінь невизначеності і може мати вирішальне значення на різних стадіях інноваційного процесу.

Також, потрібно виділити ряд складових, реалізація яких, з урахуванням особливостей та потреб конкретного логістичного підприємства, дозволить

підвищити результативність інноваційної діяльності на стадії створення інновацій:

- погодження напрямку проведення НДДКР зі стратегічними планами підприємства;
- взаємодія різних служб підприємства на початкових етапах проведення НДДКР;
- застосування методів прогнозування для постановки цілей на стадії проведення НДДКР;
- застосування різних видів стимулювання для підвищення результативності стадії проведення НДДКР.

Під резервами підвищення інноваційної діяльності слід розуміти існуючі можливості проведення цієї діяльності більш економічними методами. Схема аналізу відношень між конкретними резервами показана на рис. 3.

Схема показує, що існуючий результат використання інновацій по підприємству складається з існуючого результату від інноваційної діяльності, можливих внутрішньовиробничих резервів від кращого

Ринковий потенціал інноваційної діяльності (ІР) ↑ Потенціально існуюче ринкове використання інновацій на підприємстві (ІП) ↓	Резерви при створенні інновацій (РС)
	Резерви при виявленні економічної ефективності інновацій (РЕ)
	Резерви впровадження інновацій (РВ)
	Резерви при розподілі інноваційної продукції (РР)
	Резерви в ринковій конкуренції (РК)
	Існуючий результат доходу від інноваційної діяльності (СД)

Рис. 3. Схема аналізу співвідношення конкретних резервів

розподілу на ринку інноваційної продукції та резервів ринкової конкуренції.

Інноваційна активність підприємства може оцінюватися такими основними характеристиками:

- наявністю завершених інновацій і ступенем їх результативності;
- ступенем участі підприємства у розробці інновацій;
- виявленням основних причин, які блокують інноваційну діяльність.

При оцінці рівня інноваційної активності підприємства необхідно враховувати певні принципи і відповідно до них формувати показники її оцінки:

1. Динамічність інноваційного процесу.
2. Інвестування інноваційного процесу.

Саме різниця в інноваційній активності підприємств пояснює, чому при одних і тих же планах, стратегіях, цілях, навіть за рівнозначної величини інноваційного потенціалу різні управлінці досягають неоднакових результатів. Якісним показником підвищення інноваційної діяльності є інтенсивність створення інноваційних послуг (товарів) або, іншими словами, інноваційна активність, яка вимірюється часткою інноваційної продукції у валовому випуску підприємства, часткою інноваційної доданої вартості у загальній створеній підприємством доданої вартості.

Показник рівня інноваційної активності підприємств є відносним показником, який характеризує ступінь участі підприємства у здійсненні інноваційної діяльності за певний період часу. Рівень підвищення інноваційної активності підприємств у офіційній статистиці визначається відношенням кількості інноваційно-активних, тобто зайнятих певними видами інноваційної діяльності підприємств до загальної кількості підприємств у країні, галузі, регіоні за визначений період.

Проте, ефективність управління інноваційною діяльністю підприємства визначається своєчасною і цілеспрямованою роботою із комплексної оцінки його інноваційної активності, а також по виявленню і використанню можливостей її підвищення.

Чинники впливу на інноваційну активність підприємств:

- наявність стратегічної концепції розвитку економіки на основі інноваційної моделі та її реалізація шляхом здійснення відповідної державної інноваційної політики;
- повнота і досконалість законодавчої бази в цілому та законодавства з питань інноваційної діяльності зокрема;
- сприятливий економічний клімат для інноваційної діяльності, високий попит на інновації;
- наявність установ інфраструктури та кваліфікованих експертів, які надають необхідні бізнес-послуги, інформацію щодо науково-технічних досягнень та ринків.

Разом з тим на інноваційну активність підприємств впливають не тільки зовнішні, а й внутрішні чинники.

Зокрема, одним з вирішальних ендогенних чинників, який впливає на ефективність використання коштів, що спрямовуються на фінансування інноваційних проектів, є внутрішня система управління інноваційною діяльністю на підприємствах.

Таким чином, основним завданням держави є створення сприятливого економічного середовища для створення і впровадження інновацій, а основним завданням керівників підприємств є формування цілісної системи управління резервами підвищення інноваційної активності, яка має складатися з таких елементів:

1) управління процесом відбору інноваційних проектів, які відповідають стратегії розвитку підприєм-

ства, і залучення джерел фінансування (формування фондів фінансування нововведень і стимулювання творчої праці винахідників, раціоналізаторів, залучення довгострокових банківських кредитів);

2) управління інтелектуальною власністю та комерціалізацією інновацій (облік об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), оцінювання вартості ОІВ, які створюють фахівці підприємства, організація продажу патентів);

3) мотивація праці персоналу (планування кар'єри працівника, стимулювання особистого зростання, застосування індивідуалізованої системи мотивації, формування соціального пакета, матеріальне заохочення розвитку персоналу – підвищення кваліфікації, тренінги, перепідготовка тощо);

4) контроль і аналіз інноваційних витрат (розподіл і облік інноваційних витрат за окремими проектами і напрямками інноваційної діяльності);

5) управління ризиками інноваційної активності (ідентифікація ризиків, оцінювання рівня ризику, нейтралізація, розподіл, страхування ризиків);

6) управління НДДКР і співпрацею з установами інноваційної інфраструктури (створення відокремлених підрозділів, проектних груп, укладення угод з науководослідними установами, консалтинговими фірмами).

Підвищення інноваційної активності діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов сталого розвитку та стабільності економіки. Але водночас суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з такими серйозними факторами, котрі перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності: значні витрати на нововведення, нестача власних коштів, недостатній рівень фінансової підтримки держави, високий економічний ризик, тривалий термін окупності інновацій. Крім цього, на інноваційний розвиток суттєво впливає недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію, нестача високо кваліфікованого персоналу, недостатній обсяг інформації про нові технології та ринки збуту.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, значну увагу потрібно звернути на формування підсистеми управління інтелектуальною власністю, оскільки в сучасній економіці саме інтелектуальна власність відіграє ключову роль у управлінні резервами підвищення інноваційної активності підприємства. Зокрема, на великих підприємствах може бути доцільним створення спеціального підрозділу з управління інтелектуальною власністю, основними функціями якого має бути ведення активної патентно-ліцензійної роботи, реалізація плану досліджень і розробок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник. 2-е вид., перероб. / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. К.: КНУТД, 2005. 424 с.
2. Калінеску Т.В., Пономарьова І.В., Наталенко М.О. Інноваційна стратегія розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників [Текст] : монографія / Калінеску Т.В., Пономарьова І.В., Наталенко М.О. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Луганськ: Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2013. 286 с.
3. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів: Видавничий центр Львів. нац. ун-ту імені Івана Франка, 2001. 608 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 році: Статистичний збірник. Державна служба статистики України, 2017. 140 с.
5. Пахомов С.Б. Международный маркетинг, опыт работы зарубежных фирм. М.: Анкил, 2003.
6. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства: теорія і практика: монографія / Рибчук А.В. Дрогобич: Вимір, 2009. 436 с.

Sydorenko T.M.
Candidate of Economic Sciences

FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY AND RESERVES FOR ITS INCREASES ON THE ENTERPRISES

The development of the national economy, increase the competitiveness of Ukrainian enterprises it is impossible to provide without investing in innovation field. Innovative activity plays a very important role in the successful development of enterprises and the state as a whole, because the level of these processes depends on their economic and financial situation.

In the modern literature from the problems of innovation, there is no clear system of measures that provide management of the reserves for improving the efficiency of the innovation activity of the enterprise, but different authors make separate examples of decision of this complex issue. Consequently, there are a number of approaches that can be used to implement the reserves of innovative activity of the enterprise. The source of the formation of reserves to increase the effectiveness of innovation volatility is the ratio between the amount of costs and revenues, both during realization of different innovations and on the stages of innovative process.

Increasing the effectiveness of innovation activity depends largely on purposeful and systematic work on the search and implementation of reserves of innovative activity, available at the enterprise.

Innovative activity of enterprises can become one of the main conditions for the formation of its competitive strategic perspective, a means of holding and expanding the market segment. Therefore the enterprises, overcoming economic difficulties, must concentrate attention on sublimity of innovative activity by realization of new developments in industry of technological innovations.

The modern innovative active enterprises are enterprises that spend significant financial resources on innovation, simultaneously implement a number of innovative projects, constantly increase the personnel potential of innovation activity. However, innovation development has not become one of the main signs of growth of Ukrainian enterprises. Some positive trends were observed temporarily, but quickly changed opposed. That is, the innovation processes on ukrainian enterprises are unstable and lacking clear long-term incentives.

УДК 339.1

Скляр Є.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Колотило І.М.
студентка
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ТЕОРІЇ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Досліджено теоретичні питання оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах теорії ефективної конкуренції. Виявлено, що серед кількісних методів оцінювання конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг є три основних методи: теорія якості, теорія ефективної конкуренції, теорія стратегічного потенціалу оператора. Встановлено факт широкого застосування експертних методів вимірювання конкурентоспроможності підприємства, використання яких, певною мірою знижує вірогідність і об'єктивність результатів оцінки конкурентоспроможності та знижує якість управління.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ефективність, конкурентні переваги, діагностика підприємства.

Скляр Е.В., Колотило И.М. ОЦЕНИВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Исследованы теоретические вопросы оценки конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции. Вывявлено, что среди количественных методов оценки конкурентоспособности телекоммуникационных услуг есть три основных метода: теория качества, теория эффективной конкуренции, теория стратегического потенциала оператора. Установлен факт широкого применения экспертных методов измерения конкурентоспособности предприятия, использование которых в определенной степени снижает вероятность и объективность результатов оценки конкурентоспособности и снижает качество управления.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, эффективность, конкурентные преимущества, диагностика предприятия.

Sklyar E.W., Kolotulo I.M. EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE EFFECTIVE COMPETITION THEORY

The theoretical questions of assessing the competitiveness of the enterprise on the basis of the theory of effective competition are researched. It is revealed that among the quantitative methods of evaluating the competitiveness of telecommunication services, three main methods: the theory of quality, the theory of effective competition, the theory of strategic potential of the operator. The fact of wide application of expert methods of measuring the competitiveness of an enterprise, the use of which, to a certain extent, reduces the probability and objectivity of the results of the assessment of competitiveness and reduces the quality of management is established.

Keywords: competition, competitiveness, efficiency, competitive advantages, enterprise diagnostics.

Постановка проблеми. В реаліях сьогодення у підприємств виникає необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, регуляції, пристосування до умов, що змінюються. Перед підприємством встає актуальна задача не тільки визначити свою конкурентоспроможність в даний час і своєчасно реагувати на зміни, але і визначити свою майбутню конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі вже накопичений певний досвід в дослідженні конкурентоспроможності підприємства. Значний вклад в дослідження питання управління конкурентоспроможністю телекомунікаційними підприємствами зробили наукові праці С.В. Войтко [2], О.О. Голубицької [4], В.М. Гранатурова [20], Г.М. Жигульської [6], Д.І. Олійника [10], О.С. Редькін [16], Н.П. Резникової [17], Л.О. Стрій [18], Л.І. Шехтмана [21]. Але, на теперішній час, для підприємства сфери телекомунікацій методичні розробки з оцінки конкурентоспроможності підприємства ще недостатньо розроблені.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в узагальненні та окресленні методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах теорії ефективної конкуренції;

Вклад основного матеріалу дослідження. Серед науковців не існує єдиної думки щодо обрання методів оцінювання конкурентоспроможності об'єкта. Так, деякі автори [3], зробили класифікацію 21 методу оцінки конкурентоспроможності, виділивши чотири їх головні класифікаційні ознаки: напрямок формування інформаційної бази; спосіб відображення кінцевих результатів; можливість розробки управлінських рішень; спосіб оцінки. І.В. Булах та Т.Б. Надтока у своїй монографії проаналізували 29 методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, виконано їх класифікацію за тими ж ознаками [1].

Але з урахуванням специфіки діяльності оператора телекомунікації, варто погодитися з авторами [20], що виділяють серед кількісних методів оцінювання конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг три основних методи: теорія якості, теорія ефективної конкуренції, теорія стратегічного потенціалу оператора. Оцінка конкурентоспроможності виступає одним з необхідних етапів процесу формування конкурентної стратегії підприємства [13, с. 163]. Розглянемо основні етапи оцінки конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

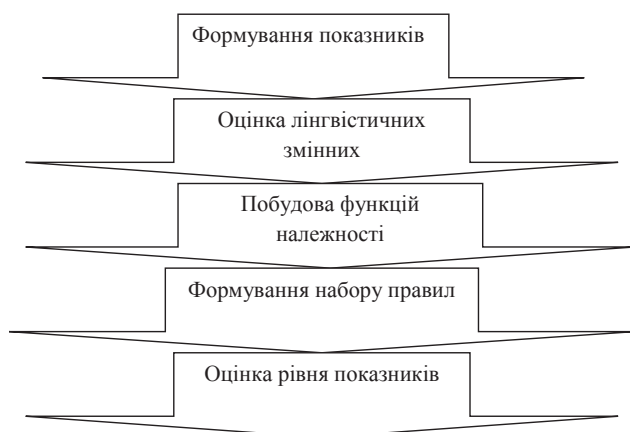


Рис. 1. Блок-схема алгоритму методу оцінки конкурентоспроможності підприємства

Оцінювання виступає передумовою розробки оптимальних конкурентних стратегій та мінімізації ризиків у ринковій діяльності підприємства [15]. Під оцінкою конкурентоспроможності Л.І. Піддубна розуміє «процес ідентифікації стану економічної системи за критеріями (показниками) конкурентоспроможності та віднесення її до певного типу, групи чи статусу у сферах національної або міжнародної економічної взаємодії» [12].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства є систематичним і неупередженим аналізом багатьох факторів, що формують конкурентні переваги підприємства [5]. Вона полягає в поглибленому аналізі очікуваних і реалізованих досягнень, вивченні ланцюжка результатів процесів, зовнішніх чинників і причинно-наслідкового зв'язку, що дозволяє визначити характер досягнень або їх відсутність. Її мета полягає в створенні системи, що дозволяє визначити стан та взаємодію ресурсів, які обумовлюють конкурентні переваги, їх ефективне використання та перспективи розвитку. Оцінювання конкурентоспроможності вносить важливий внесок до розширення знань і в процес управління. Вона відіграє надзвичайно значущу і авторитетну роль в сприянні організаційних перетворень [9].

Оцінка конкурентоспроможності в конкретний момент часу – це важливе джерело даних, підтверджуючих досягнення результатів діяльності підприємства на ринку.

Саме по собі оцінювання конкурентоспроможності підприємства – це не процес ухвалення рішення, а, скоріше інструмент, що забезпечує доведення до керівництва фактичних даних про набуто підприємством конкурентоспроможність, інформації про досягнуті конкурентні переваги, ступінь їх захищеності і оновлення.

Хоча оцінка конкурентоспроможності підприємства використовується для аналізу, вона повинна сприяти підвищенню якості процесів, орієнтованих на ухвалення управлінських рішень, з тим, щоб допомогти підвищити якість поточних і майбутніх видів діяльності, проектів, програм стратегій і політики [9]. Таким чином, оцінювання сприяє виробленню адекватної конкурентної стратегії підприємства, підвищенню ефективності діяльності в області розвитку і результативності роботи підприємства.

Результатом оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні бути дані, засновані на фактичній інформації, які були б достовірними, надійними і корисними, що дозволяло б своєчасно враховувати результати, рекомендації в процесі ухвалення управлінських рішень.

В сучасних умовах вченими багато уваги приділяється розробці методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Важливо зазначити, що на даний час відсутня певна загальноприйнята методика визначення конкурентоспроможності підприємства. Але можна сказати, що науковцями розроблено багато методичних підходів щодо визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, табл. 1.

Вчений-економіст, Р.М. Журило [7] пропонує використовувати при оцінці конкурентоспроможності підприємств:

- методи оцінки конкурентоспроможності за ринковою часткою;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- методи засновані на теорії якості товару;
- методи засновані на теорії ефективної конкуренції.

Таблиця 1

Основні принципи для оцінки рівня конкурентоспроможності

Принципи	Основні характеристики оцінки рівня конкурентоспроможності
Комплексність	– результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні сполучати й оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, й ступінь реалізації стратегічного потенціалу, й конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;
Системність	– основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків;
Об'єктивність	– результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;
Динамічність	– основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;
Безперервність	– процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій підприємства), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;
Оптимальність	– у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому кінцевою необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому

Джерело: [9]

Таблиця 2

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку конкретного підприємства перевищує частку ринку пріоритетного конкурента
Середній	Частка ринку конкретного підприємства дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку конкретного підприємства значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

Джерело: [7]

Щодо методів оцінки конкурентоспроможності за ринковою часткою, то науковці вважають, що дана методика дозволяє за характером розподілу часток ринку виділити ряд стандартних станів його суб'єктів на ринку: аутсайтери; із слабкою, середньою і сильною конкурентною позицією та лідери.

Конкурентоспроможність за ринковою часткою дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності на основі критеріїв оцінки, що подані в табл. 2.

Досить поширеними методами оцінки конкурентоспроможності підприємств являються матричні методи. Дані методи дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємств враховуючи вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, яке має значний вплив на конкурентоспроможність підприємства. Поширенню використання даних методів оцінки сприяє те, що значна увага на зарубіжних підприємствах приділяється стратегічному аналізу. Нині й на вітчизняних підприємствах поширюється практика використання стратегічного аналізу як ефективного засобу для оцінки діяльності підприємств.

В найбільш загальному вигляді стратегічний аналіз – це комплексне дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан. Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності підприємства є виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі.

Всі існуючі в практиці економіки й управління методи оцінки конкурентоспроможності підприємства можна класифікувати за двома основними критеріями: за ступенем об'єктивності (суб'єктивності) результатів оцінки, а також за підходом до оцінки –

якісна чи кількісна. В результаті типологію методів оцінки конкурентоспроможності можна подати на двомірному полі (рис. 2).

Усі методи можна об'єднати за чотирма групами в кожному з утворених квадратів. До якісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести об'єктивні моделі оцінки конкурентних сил і ціннісні ланцюжки (п'ятифакторна модель, «ромб», ланцюжок цінностей М. Портера), моделі стратегічного аналізу (STEP-аналіз, SWOT-аналіз), а також суб'єктивні матричні методи (матриці BCG, GE / McKinsey, ADL) [14; 22].

Суб'єктивність матричних методів обумовлена тим, що вони хоч і дають наочні результати оцінки, але відображають рівень конкурентоспроможності об'єкта (підприємства) лише в чітко окреслених рамках галузі. Крім того, матричні моделі, як правило, надто спрощені. Так, в матриці Boston Consulting Group (BCG) привабливість ринку визначається за темпом його зростання, а конкурентний статус компанії – відповідно до її частки на цьому ринку. Тому точнішу оцінку можна отримати, якщо враховувати більшу кількість параметрів, які впливають на привабливість і конкурентний статус.

Разом з тим, всі якісні методи оцінки – моделі структурного аналізу, стратегічного аналізу, а також матричні методи – досить універсальні, їх можна застосовувати для оцінки конкурентоспроможності об'єктів різних галузей економіки. Цим обумовлена їх популярність і широта застосування в теорії та практиці управління [22].

До кількісних методів оцінки конкурентоспроможності можна віднести суб'єктивні методи експертних оцінок, що базуються на інтуїції, баченні,

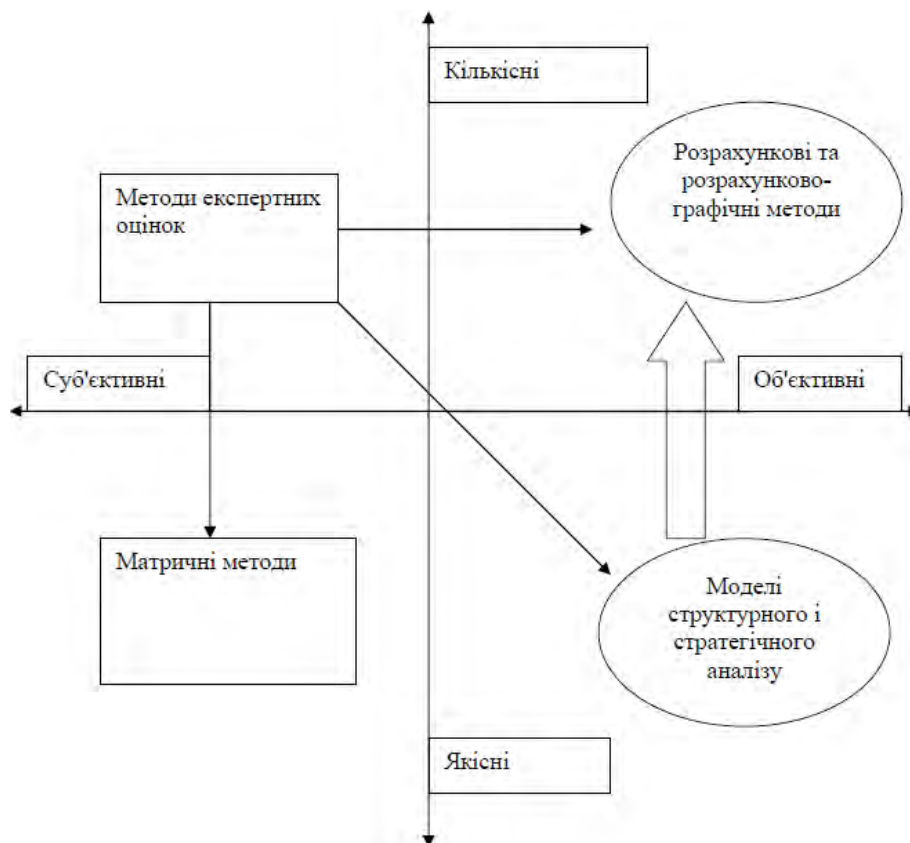


Рис. 2. Типологія методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

професіоналізмі експерта (оцінка конкурентної сили компанії за методикою А.А. Томпсона і А.Дж. Стрикленда та ін.) [19], а також об'єктивні розрахункові і розрахунково-графічні методи (диференціальні, комплексні тощо).

Досвід застосування матричних методів показує, що вони себе оправдовують не дивлячись на досить складні і трудомісткі підготовчі розрахунки. Формується стійка методична база, що забезпечує необхідну орієнтацію керівництва на підтримку конкурентних позицій підприємства.

Методи, що засновані на теорії якості товару як основному показнику для оцінки товару або послуги підприємства, послуговуються тезою про те, що конкурентоспроможність виробника тим вища, чим вища конкурентоспроможність його продукції. Як показник, що оцінює конкурентоспроможність товару чи послуги, використовують співвідношення двох характеристик ціни і якості. Чим вища різниця між споживчою цінністю товару для покупця і ціною, яку він за нього платить, тим вищий запас конкурентоспроможності товару, частка споживача.

Перевагою даного методу є те, що він враховує найважливіший аспект, який впливає на конкурентоспроможність підприємства – конкурентоспроможність товару. А недоліком є те, що він дозволяє отримати вельми обмежене уявлення про переваги та недоліки в роботі підприємства, оскільки конкурентоспроможність підприємства розглядається як конкурентоспроможність товару і не враховуються інші аспекти.

Більш повну оцінку конкурентоспроможності підприємства дозволяють одержати методи, що

базуються на теорії ефективної конкуренції. Відповідно до цієї теорії більш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкраще організовано виробництво і збут продукції, ефективне управління фінансами.

Найяскравішим прикладом цього підходу, є методика консультаційної американської фірми "D and B", яка використовується для оцінки конкурентоспроможності галузі окремо узятій країні і підприємств усередині цієї галузі [9]. Предметом аналізу тут виступають три групи показників. До першої групи входять показники, що відображають ефективність виробничо-збутової діяльності підприємств: відношення чистого прибутку до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистого прибутку до чистого оборотного капіталу.

Показники другої групи характеризують стан виробничої сфери підприємства – в основному інтенсивність використання основного і оборотного капіталу: відношення чистих продажів до чистої вартості матеріальних активів, відношення чистих продажів до чистого оборотного капіталу, відношення чистих продажів до вартості матеріально-виробничих запасів, відношення основного капіталу до вартості матеріальних активів, відношення матеріально-виробничих запасів до чистого оборотного капіталу.

Третю групу складають показники, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємств: відношення оборотного капіталу до поточного боргу, період оплати поточних рахунків, відношення поточного боргу до вартості матеріальних активів, відношення загального боргу до вартості матеріальних активів, відношення поточного боргу до вартості матеріально-

виробничих запасів, відношення довгострокових зобов'язань до чистого оборотного капіталу.

Незаперечною перевагою цього методу є використання показників, що дозволяють проводити аналіз роботи підприємства і робити висновки про різні сторони його господарської діяльності. Разом з тим даний метод не позбавлений недоліків. По-перше, він не враховує диференціацію важливості окремих показників в оцінці, що може призвести до неоднозначності думок про конкурентоспроможність. По-друге, використання великого числа показників, що нерідко дублюють один одного, ускладнює проведення аналізу ситуації. По-третє, у цьому методі не враховуються прямі показники конкурентоспроможності товару – якість і ціна. Використання непрямих показників характеризує швидше ефективність організації і функціонування системи збуту і просування товару, ніж його реальну конкурентоспроможність [11].

Схожий метод пропонує А.Д. Кухарук [8], який базується на теорії ефективної конкуренції. Згідно даної теорії, більш конкурентоспроможними будуть підприємства із кращою організацією діяльності усіх підрозділів і служб. Аналізуються чотири основні аспекти діяльності підприємства: виробнича діяльність, збутова діяльність, конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан. На основі розрахунку відносних показників по кожному критерію визначають загальну конкурентоспроможність підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, як виявлено, деякі методика оцінки конкурентоспроможності підприємства на засадах теорії ефективної конкуренції ґрунтуються на досить складних ідеалізованих побудовах: вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат тощо. І хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах конкретного підприємства ці моделі постають як досить абстрактні. У результаті цього у деяких випадках не тільки неможливо здійснити скільки-небудь точну кількісну оцінку того чи іншого запропонованого параметра, але і зовсім складно дати йому чітке визначення. Все це суттєво знижує можливість математичного оброблення введених категорій, а значить – й адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, проведений аналіз методів вимірювання конкурентоспроможності підприємств показав, що на сьогоднішній день, як в Україні, так і закордоном не розроблені ні загальноприйняте поняття конкурентоспроможності підприємства, ні єдина номенклатура її показників, ні загальні методи їх об'єднання в один інтегральний показник, що в кінцевому рахунку створює серйозні проблеми при оцінці конкурентоспроможності та управлінні нею. Крім цього, встановлено факт широкого застосування експертних методів вимірювання конкурентоспроможності підприємства, використання яких, як відомо, певною мірою знижує вірогідність і об'єктивність результатів оцінки конкурентоспроможності та знижує якість управління. Тим не менш, застосування експертного підходу при оцінці конкурентоспроможності в переважній кількості випадків виправдано і пояснюється тією обставиною, що дана задача є багатопараметричною і являє собою, як правило, складну, важко розв'язну економіко-математичну модель, в якій більшість параметрів якісні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій. Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010.
2. Войтко С.В. Компаративний та динамічний аналіз інноваційного розвитку України, країн «великої сімки» та нових індустріальних країн. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2018. № 10. С. 68–74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2018_10_13 (дата звернення: 26.06.2018).
3. Гільорме Т.В. Формування системи оцінки персоналу інноваційного підприємства. Сталий розвиток економіки. 2015. № 2(27).
4. Голубицькая Е.А., Глушко А.К., Горелик М.А. Маркетинг в сфере услуг на примере предпринимательского сектора (Обзорная информация). Минск: ЦНТИ «Информсвязь», 1993. 318 с.
5. Губський Б.В., Павловська О.Д., Харчук С.В. Конкурентоспроможність національної економіки: пріоритети дослідження та експертні оцінки. Київ, 2003. 51 с.
6. Жигульская Г.М. Тарифы на услуги электросвязи: проблемы регулирования. Вестник связи. 1997. № 7.
7. Журило Р.М. Порівняльна характеристика існуючих методів до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Економіка і регіон. 2009. № 4. С. 124–130.
8. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Економічний журнал. 2011. № 1. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2018_1/Kuharuk_111.htm (дата звернення: 27.07.2018).
9. Лаготок В.О. Конкурентоспроможність підприємства в умовах особливостей сучасної конкуренції на внутрішніх і світових ринках. Особливості управління підприємствами в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. ред. О.В. Зибаревої. – Чернівці: Технодрук, 2016. 320 с.
10. Олійник Д.І. Методологічні підходи до визначення та аналізу ринків телекомунікаційних послуг в Україні. Зв'язок. 2007. № 5(73). С. 2–6
11. Паламарчук О. Аналіз сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства: Збірник наукових праць. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_12/Palamarchuk.pdf (дата звернення: 10.10.2018).
12. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. 264 с.
13. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник, вид. 2-ге. Київ: КНЕУ, 2000. С. 163.
14. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. К.: Основи, 1997. 451 с.
15. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 21 березня 2001 року. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 12.
16. Редькін О.С., Рогальська Н.Г. Бюджетування і стратегічне планування діяльності підприємства. Економіка: проблеми теорії і практики. 2005, № 208. С. 404–408.
17. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкrajінової взаємодії. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 111 (Частина II), 2012. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/317/288> (дата звернення: 15.09.2018).
18. Стрій Л.О., Захарченко Л.А., Голубев А.К. Ринкові механізми і структури економіки інфокомунікаційних послуг. Економіка: реалії часу. 2014, № 1(11). С. 134–141. URL: <http://economics.opi.ua/files/archive/2018/nl.html>. (дата звернення: 25.08.2018).
19. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд.; пер. с англ. Москва: Изд. дом «Вильямс», 2003. 584 с.
20. Управління конкурентоспроможністю оператора телекомунікацій / Литовченко І.В. та ін.: за ред. В.М. Гранатурова. Київ: Кафедра, 2013.
21. Шехтман Л.И. Системы телекоммуникаций : проблемы и перспективы. Опыт системного исследования. Москва: Радио и связь, 1998. 280 с.
22. Шмулевич Т.В. Конкурентоспособность крупных предприятий и ее роль в развитии предпринимательства. Материалы Международного научного конгресса : [Народы СНГ накануне третьего тысячелетия. Новгород, 1999. 234 с.

Skjar E.V.*PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Entrepreneurship Trade and Exchange Activities
Yuriy Fedkovych Chernovtsi National University***Kolotulo I.M.***Graduate Student of the Department of Entrepreneurship
Trade and Exchange Activities
Yuriy Fedkovych Chernovtsi National University*

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE EFFECTIVE COMPETITION THEORY

The effectiveness of managing a company's competitiveness depends on many factors, including the concepts and methods on which the whole process of competition takes place. In order to adequately control the competitiveness of an enterprise, first of all there is a need for its assessment on the principles of effective competition theory. The theoretical questions of assessing the competitiveness of the enterprise on the basis of the theory of effective competition are researched. It is revealed that among the quantitative methods of evaluating the competitiveness of telecommunication services there are three main methods: the theory of quality, the theory of effective competition, the theory of strategic potential of the operator. At this stage, there is no single toolkit for this procedure, both in Ukraine and abroad, neither the generally accepted concept of enterprise competitiveness, nor the only nomenclature of its indicators, nor the general methods of their association into one integral indicator, which ultimately creates serious problems in assessing competitiveness and managing it. Therefore, various scientific investigations were grouped together to determine the mechanism for assessing the competitiveness of the enterprise. The fact of wide application of expert methods of measuring the competitiveness of an enterprise, the use of which, to a certain extent, reduces the probability and objectivity of the results of the assessment of competitiveness and reduces the quality of management is established.

УДК 658.7.01:65.012.34

Ткачова М.О.*студент
Запорізького національного університету***Шишкін В.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації та логістики
Запорізького національного університету*

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Досліджено вплив розвитку логістичних систем на стале економічне зростання. Проаналізовано необхідність вдосконалення логістичного управління. Обґрунтовано можливість зростання логістичного потенціалу України в умовах глобалізації. Узагальнено необхідність формування програми дослідження логістичних систем окремих регіонів.

Ключові слова: логістичний потенціал, глобалізація, логістичне управління.

Ткачова М.О., Шишкін В.О. УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Исследовано влияние развития логистических систем на устойчивый экономический рост. Проанализирована необходимость совершенствования логистического управления. Обоснована возможность роста логистического потенциала Украины в условиях глобализации. Рассмотрена необходимость формирования программы исследования логистических систем отдельных регионов.

Ключевые слова: логистический потенциал, глобализация, логистическое управление.

Tkachova M.O., Shishkin V.O. MANAGEMENT OF LOGISTIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE ECONOMIC ENVIRONMENT

The influence of development of logistic systems on sustainable economic growth is investigated. The necessity of improvement of logistic management is analyzed. The possibility of growth of Ukraine's logistic potential in the conditions of globalization is substantiated. The necessity of forming a program of research of logistic systems of separate regions is generalized.

Keywords: logistic potential, globalization, logistic management.

Постановка проблеми. В даний час тема розвитку логістичного потенціалу – ключове питання багатьох досліджень, семінарів і конференцій. Неухильно зростає його роль в загальній стратегії розвитку організацій.

В сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає завдання сталого економічного зростання, яке може бути вирішене тільки за умови компетентного управління потоковими процесами.

Тому запорукою успішної організації логістичної діяльності підприємства є впровадження в роботу підприємства концепції логістики, логістичних систем, методів їх моделювання.

Огляд останніх джерел, досліджень і публікацій. Питання дослідження сутності категорій «потенціал», «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як О. Балацький, Б. Бачевський, Л. Головкова, Н. Краснокутська, Є. Лапін, В. Савченко, О. Федонін тощо. Дослідженню структури логістичного потенціалу присвятили свої роботи О. Ареф'єва, Є. Лапін, О. Логвінова, І. Савенко та ін. Однак значення логістичного потенціалу підприємств та його вплив на формування ефективної логістичної стратегії залишилися поза увагою науковців, що свідчить про недостатню кількість досліджень у цій сфері. Саме це зумовлює актуальність теми статті.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження: узагальнити основи поняття «логістичний потенціал» та визначити алгоритм дослідження логістичного потенціалу.

Основний матеріал і результати. Промислові підприємства, і особливо підприємства машинобудування, які відіграють важливу роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу всіх сфер економіки, забезпечуючи інноваційну складову розвитку. Однак дані процеси реалізуються на незадовільному рівні, що обумовлює необхідність пошуку способів і засобів, які можуть поліпшити стан вітчизняних промислових підприємств, підвищити їх стійкість. Одним з таких способів є активізація логістичної діяльності промислових підприємств, основною базою якої виступає потенціал логістики. Серед важливих складових логістичного потенціалу є логістичний менеджмент, який має приховані резерви в розвитку підприємств.

Логістико-орієнтований підхід до управління підприємством націлений на забезпечення стійкості функціонування підприємства на ринках виробників, постачальників і споживачів. Деяка розбіжність між теоретичними напрацюваннями логістики та їх практичним застосуванням можна зменшити за допомогою такої економічної категорії, як потенціал логістики. Поняття потенціалу тісно пов'язано зі структурою цілей і визначається як «сукупність можливостей» підприємства.

Під потенціалом логістики слід вважати сукупність можливостей підприємства, реалізація яких підкріплена ресурсами, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення цілей логістичної діяльності промислового підприємства. Сутність потенціалу логістики полягає в максимальній можливості підприємства використовувати всі передові напрацювання в сфері логістики. Підтримуючи погляд автора Г.Г. Ларіної на цю проблему, а також розвиваючи його, для виявлення конкретного змісту потенціалу логістики доцільно застосувати проблемно-аналітичний підхід. Потенціал логістики, з одного боку, характеризує можливість застосування різних ресурсів, з іншого – є інтегральною характеристикою логістичного ресурсного забезпечення підприємства [1].

Таким чином, потенціал логістики можливо уявити як суму методичних, трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів і часу, які забезпечують логістичну діяльність підприємства.

Отже, потенціал сукупного логістичного інструментарію можна розглядати як комплекс засобів і можливостей підприємства в рамках реалізації логіс-

тичної діяльності. Іншими словами, це функція аналітичного постачальницького, виробничого, комунікативного та розподільчого потенціалу.

З огляду на окремі підрозділи логістики, це співвідношення можна деталізувати на складові, які дозволять на більш детальному рівні проаналізувати існуючу на промисловому підприємстві ситуацію і визначити як потенціал логістики, а й кількісну оцінку рівня його використання.

Серед складових логістичного потенціалу підприємства можна виділити логістичний менеджмент, завдання якого – оптимізувати потокові процеси з метою мінімізації витрат, які пов'язані з процесом руху товару.

Управління матеріальними потоками в логістиці пов'язане з плануванням, оперативним регулюванням, обліком, контролем та аналізом. Дані процедури реалізуються логістичними процедурами і процесами в певних логістичних системах за допомогою логістичного управління.

Окремі аспекти теорії і практики логістичного управління знайшли відображення в багатьох роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Більшість ототожнює концепцію логістики з логістичним управлінням. Тільки деякі вчені розмежовують ці твердження.

У роботах російських вчених досліджуються відмінності логістичного управління від традиційного, але сутнісна основа логістичного управління не розкривається. М.С. Дороніна вказує, що загальна концепція управління виробничо-розподільчою системою ґрунтується на логістичному підході. Однак ця теза подальшого розвитку не отримала [2].

Одним з перших вітчизняних економістів, хто ввів в наукову термінологію поняття «логістичний менеджмент» і визначив його суть, був Є.В. Крикавський. Він розглядав логістичний менеджмент як менеджмент в логістичних системах на основі теорії логістики, вказуючи на те, що сутність цього терміна базується на інтеграції логістики і менеджменту в форму «логістико-менеджменту» як комплексної локалізованої системи управління матеріальними і інформаційними потоками. Далі автор пояснює, що «в понятті «логістичний менеджмент» слово (логістичний) як прикметник означає менеджмент, але функціонує обов'язково на засадах теорії логістики». Розглядаючи взаємозалежність виділених сфер і функцій менеджменту, названий автор не може відмовитися від думки, що логістика є окремим, хоча і інтегрованим сутнісним елементом системи менеджменту [3].

Логістичний менеджмент він виділяється в окремий елемент поряд з виробничим, фінансовим, маркетинговим менеджментом. Однак з позиції ефективного управління це не зовсім коректно. Адаже логістичний менеджмент охоплює логістичні процедури, поширені в різних сферах діяльності, зокрема в системах логістичних ланок «виробництво – реалізація – споживання».

Відомі американські фахівці з логістики і маркетингу Д.Дж. Бауерокс і Д.Дж. Клосс, розглядаючи широке коло питань, починаючи від ключових концепцій і практичних прийомів логістики і закінчуючи методами впровадження логістичного менеджменту в діяльність підприємств, відзначають, що сутність логістичного менеджменту полягає «в створенні і налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і запасів готової продукції, які були б опорою для вироблення оптимальної ділової стратегії господарської одиниці».

Концептуальну сутність логістичного управління розглядали і українські вчені. На думку В.М. Стаханова і В.Б. Українцєвої, логістичне управління являє собою синтез основних управлінських функцій, зокрема, планування, організації, контролю та регулювання потокових процесів в господарських структурах для досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами.

Л.Г. Белоусов обмежує логістичний менеджмент комерційним посередництвом і зводить його до «визначенню, прийняттю та організації виконання управлінських рішень логістичних операцій в логістичних системах комерційного посередництва». При цьому логістичний менеджмент зв'язується з логістичними операціями і системами, разом з тим, має місце обмеженість комерційним посередництвом.

Названі концепції логістичного менеджменту підприємства найбільш ґрунтовні, але в той же час не завжди чіткі і конкретні [4].

Перш за все, визначення об'єкта логістичного менеджменту вимагає уточнень. Об'єктом логістичного управління є логістичний потік як сукупність матеріального, інформаційного, фінансового та сервісного потоків в кожній логістичній системі упродовж логістичного ланцюга.

Вивчення наукових розробок з даного питання показало, що теорія логістичного управління потребує вдосконалення. В інтересах вітчизняної економіки краще не чекати, коли така теорія буде створена і застосована в практиці західного менеджменту, а посилити самостійну розробку не тільки теоретичних основ логістичного управління, а й методів практичного застосування його в економіці України. Необхідність даних розробок визначає актуальність дослідження методологічних основ логістичного управління підприємством і виявлення основних відмінностей логістичного управління від традиційного.

Принципова відмінність логістичного підходу до управління матеріальними потоками від традиційного в системі стратегічного планування полягає у виділенні єдиної функції управління розрізненими вхідними, вихідними і внутрішніми матеріальними потоками, які об'єднані в єдину систему. Вона буде забезпечувати ефективне управління.

Оцінка використання логістичного потенціалу підприємства має велике значення як обов'язкова умова активізації логістичної діяльності, оскільки інтенсифікація використання логістичного потенціалу підприємства можлива при наявності нереалізованих логістичних можливостей або невикористаних логістичних ресурсів. Тільки оперативна численна оцінка потенціалу дозволить виявити приховані резерви в розвитку підприємств, і це, на наш погляд, дозволить збільшити віддачу від застосування сучасного економічного інструментарію [5].

Успішна діяльність підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки ефективно система оптимізації потокових процесів на підприємстві використовує інструменти логістичного управління, важливо також з'ясувати, чи покращуються радикальні параметри, які застосовуються у виробничій діяльності, чи відповідають вони логістичній концепції розвитку підприємства.

Географічне положення нашої країни сприяє процесам глобалізації, а сама Україна є великим імпортером по відношенню до зовнішнього світу. З огляду на той факт, що значна частина території України є транзитною по відношенню до міжнародних транспортних потоків, особливої уваги набуває фактор

наявності досліджень стану маркетингової і логістичної інфраструктури регіону, що сприяють ефективному розподілу інвестиційних ресурсів. Здавалося б, інвестиційні інтереси повинні бути беззастережно спрямовані на розвиток транспортно-логістичних мереж і систем, проте ефективність такого інвестування далеко не завжди виправдовує очікування.

В даному випадку інвестування в розвиток логістичного потенціалу регіонів має викликати пропорційний (а згідно синергії прогресивний) зростання кількості і вартості угод, визначаючи кількаразове зростання ВРП. В реалії такий взаємозв'язок спостерігається не завжди [6].

Інша проблема ефективного нарощування логістичного потенціалу полягає у відсутності чіткого обґрунтування в процесі освоєння інвестованих коштів, а також критеріїв, що визначають частку інвестування кожної зони логістичної інфраструктури в загальному обсязі фінансування.

Рішення про інвестування приймаються муніципальними органами управління. У той же час в транспортній сфері передбачено державне регулювання інвестиційних відносин і розподіл фінансових коштів по напрямках відповідно до спеціальних програм. Ринок логістичних послуг, що знаходиться в руках безлічі операторів складських і транспортних підприємств, передбачає наявність саморегулювання, що, з одного боку, провокує хаотичне будівництво логістичних об'єктів, а з іншого боку, може виявитися дефіцитним з позицій капіталовкладень. Прийняття рішень про інвестування того чи іншого логістичного об'єкта відбувається на основі розрахунку вартості функціонування цього об'єкта і потенційних прибутків. Популярні сьогодні рішення про створення транспортно-логістичних центрів в більшості випадків приймаються без урахування ролі і потужності вже існуючого ринку логістичних послуг.

На жаль, аналіз логістичного потенціалу підприємства та розробка на їх основі пов'язаних маркетингових і логістичних стратегій на території України швидше виняток, ніж правило. Введення в практику подібних досліджень є сьогодні необхідністю при здійсненні стратегічного і фінансового планування і здатне передбачити і знизити ризики в процесі реалізації планів розвитку підприємства [7].

Саме поняття потенціал (від лат. Potentia – сила) в широкому сенсі слова означає кошти, запаси, джерела, що є в наявності, які можуть бути мобілізовані і використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якої-небудь задачі. Поняття потенціалу логістики, перш за все, полягає в можливості раціонального управління матеріальним потоком і супроводжує його інформацією і фінансами [1]. Конкретизуючи поняття логістичного потенціалу регіону, слід зазначити, що в залежності від поставленої стратегічної задачі він характеризується ємністю і перспективами зростання ринку логістичних послуг, темпами зростання об'єктів логістичної інфраструктури, а також здатністю регіону фінансувати зростання за рахунок зовнішніх і власних джерел. Велике значення надається аналізу резервів логістики при плануванні стратегій зростання. Задіяти цей логістичний потенціал, тобто залучити в регіональну транспортну систему зовнішні вантажопотоки, забезпечивши паралельно ефективне переміщення вантажів, є одним із головних завдань регіонального менеджменту.

Оскільки алгоритм дослідження логістичного потенціалу регіону формується на основі стратегічних завдань розвитку території, слід провести від-

повідність між можливими стратегічними цілями менеджменту і напрямками досліджень в логістиці.

Алгоритм дослідження логістичного потенціалу повинен бути орієнтований на ту роль, яка відводиться регіону в рамках існуючої транспортно-логістичної системи країни. Однак це не виключає можливості пошуку нових функцій регіону в системі економічних відносин [8].

Висновок. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок про необхідність формування програми дослідження, специфічною для тих стратегічних цілей і завдань, які вирішуються на території в конкретний момент. Однак виявлення загальних напрямків роботи та основних критеріїв оцінки логістичного потенціалу може стати підставою для створення єдиних методологічних підходів до дослідження і сформулювати з плином часу інформаційну базу, необхідну для здійснення стратегічного управління, як на муніципальному, так і на державному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грицуленко С.І. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / С.І. Грицуленко. – О.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. 99 с.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова [та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Х.: ХДУХТ, 2004. 287 с.
4. Тюріна Н.М. Логістика : [навч. посіб.] / Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій. – К.: Центр учбової літератури, 2015. 392 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. 316 с.
6. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування : [підручник] / Н.І. Чухрай. Львів: Львівська політехніка, 2006. 292 с.
7. Шандрівська О.Є. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи : [навч.-метод. посіб.] / О.Є. Шандрівська, В.В. Кузяк, Н.І. Хтей. Львів: Львівська політехніка, 2014. 195 с.
8. Шевців Л.Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : [монографія] / Л.Ю. Шевців, І.І. Петецький. Львів: Львівська політехніка, 2011. 244 с.

Tkachova M.O.

Student

Zaporizhzhya National University

Shishkin V.O.

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Management of Organization and Logistics

Zaporizhzhya National University

MANAGEMENT OF LOGISTIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE ECONOMIC ENVIRONMENT

At present, the theme of the development of logistics potential is a key issue for many studies, seminars and conferences. Its role in the overall development strategy of organizations is steadily increasing.

In today's economic conditions, businesses face the challenge of sustainable economic growth, which can only be solved if competent management of flow processes. Therefore, the key to the successful organization of the logistics of the enterprise is the introduction of the concept of logistics, logistics systems, and methods of their modeling into the work of the enterprise.

Successful activity of the enterprise largely depends on how effective the system of optimization of stream processes in the enterprise uses the tools of logistic management, it is also important to find out whether the radical parameters that are applied in the production activity are improved, or whether they correspond to the logistic conception of enterprise development.

The influence of development of logistic systems on sustainable economic growth is investigated. The necessity of improvement of logistic management is analyzed. The possibility of growth of Ukraine's logistic potential in the conditions of globalization is substantiated. The necessity of forming a program of research of logistic systems of separate regions is generalized.

Successful activity of the enterprise largely depends on how effective the system of optimization of stream processes in the enterprise uses the tools of logistic management, it is also important to find out whether the radical parameters that are applied in the production activity are improved, or whether they correspond to the logistic conception of enterprise development. The introduction of such studies is a necessity today in the implementation of strategic and financial planning and can predict and reduce risks in the implementation of regional development plans.

УДК 367.1:338.33

Ушкаренко Ю.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету***Чмут А.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету***Осадчий О.Д.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету*

ФОРМУВАННЯ АССОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ VUCA-СВІТУ ТА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано особливості таких понять, як «страхова послуга», «страховий продукт», «асортиментна політика». Сформовано коло співвідношення цих понять. Досліджено особливості функціонування підприємств в умовах VUCA-світу та креативної економіки. Проведено аналіз видів інновацій страхових продуктів. Досліджено процес формування страхового продукту та етапів його розробки.

Ключові слова: страховий продукт, асортиментна політика, VUCA-світ, креативна економіка, інновації.

Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Осадчий О.Д. ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ VUCA-МИРА И КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы особенности таких понятий, как «страховая услуга», «страховой продукт», «ассортиментная политика». Сформирован круг соотношения этих понятий. Исследованы особенности функционирования предприятий в условиях VUCA-мира и креативной экономики. Проведен анализ видов инноваций страховых продуктов. Исследован процесс формирования страхового продукта и этапов его разработки.

Ключевые слова: страховой продукт, ассортиментная политика, VUCA-мир, креативная экономика, инновации.

Ushkarenko Yu.V., Chmut A.V., Osadchii O.D. FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF INSURANCE COMPANIES IN VUCA-WORLD AND CREATIVE ECONOMIC CONDITIONS

The article analyzes the features of such concepts as "insurance service", "insurance product", "assortment policy". A circle has been formed that correlates these concepts. The peculiarities of the functioning of enterprises under the conditions of the VUCA-world and the creative economy are studied. The analysis of types of innovations of insurance products is carried out. The process of formation of an insurance product and stages of its development was studied.

Keywords: insurance product, assortment policy, VUCA-world, creative economy, innovations.

Постановка проблеми. Сучасне середовище, в якому функціонують страхові компанії в повній мірі можливо визначити як VUCA-середовище, тобто таке, що характеризується складністю, нестабільністю, мінливістю та невизначеністю [1]. В цьому середовищі суб'єктам страхового ринку доводиться постійно адаптуватись до його змін та приймати рішення в умовах багатоваріантної складової розвитку подій.

Наразі на страховому ринку України спостерігається тенденція до зменшення кількості страхових компаній, які можливо пов'язати, як з виходом із ринку дрібних учасників внаслідок банкрутства або неможливості підтримувати конкурентні позиції, так і з концентрацією ринку внаслідок поглинання великими компаніями. Ключовим аспектом конкурентоспроможності страхової компанії є ефективна асортиментна політика та диверсифікований страховий портфель, який буде відповідати потребам клієнта та ринковим тенденціям. В умовах VUCA-світу в основі ефективної асортиментної політики мають бути покладені креативні підходи. Це означає здатність формувати нові ідеї, що відрізняються від традиційних схем мислення, швидко та ефективно здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій [2]. Креативна складова в даний час

стає головною вимогою для конкурентоспроможності будь-якої сфери бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні підходи до визначення сутності асортиментної політики розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема А. Асаулом, Б. Берманом, Ф. Котлером, А. Мазаракі, Т. Мазепою та ін. Дослідженню страхових послуг приділяли увагу С. Сухонос, Т. Пшеничнюк та ін. Особливості VUCA-світу відображено в наукових працях В. Гросул, О. Маска, Н. Попової, А. Чмут та ін. Основи теорії креативної економіки заклали такі вчені як Р. Флоріда, Ч. Лендрі, Дж. Хоукінс та ін. Разом з тим особливості впливу сучасного середовища на підходи до формування асортиментної політики страхових компаній досліджено не достатньо.

Постановка завдання. Дослідити особливості формування асортиментної політики в умовах VUCA-світу та креативної економіки

Виклад основного матеріалу дослідження. Волатильний, невизначений, складний і суперечливий VUCA-світ відкриває нову фазу в розвитку підприємств – від стратегічно орієнтованих і самонавчальних підприємств до адаптивних підприємств, які гнучко реагують на мінливе бізнес-оточення [3].

Важливою сферою національної економіки України є фінансовий сектор. Вагомою його складовою є страховий ринок, розвиток якого в умовах інтеграції у світове економічне співтовариство та в період посилення процесів глобалізації займає одне із провідних місць у національній економіці. Страховий ринок – це система економічних відносин, пов'язаних з виробництвом, розподілом, продажем і споживанням страхових послуг, обумовлених попитом на страхові послуги і представлених пропозицією страховиків на ринку [4].

Поряд з поняття «страхова послуга» в науковій літературі часто використовують поняття «страховий продукт». Серед дослідників страхового ринку і досі точаться суперечки щодо співвідношення і ієрархії цих понять. На підставі проведеного нами раніше дослідження [5] сформовано наступне коло понять, що відображають трансформацію страхової послуги в страховий продукт і навпаки (рис. 1). Страхові компанії з метою надання своїм клієнтам страхових послуг створюють страхові продукти, які реалізуються на ринку шляхом укладання договорів страхування, а кожен договір, відповідно, передбачає в результаті свого виконання певну сукупність страхових послуг, як основних, так і додаткових. Таким чином формується зв'язок понять «страхова послуга» та «страховий продукт».

Серед чинників, які зумовлюють ефективне функціонування підприємств на ринку страхових послуг є ефективна асортиментна політика.

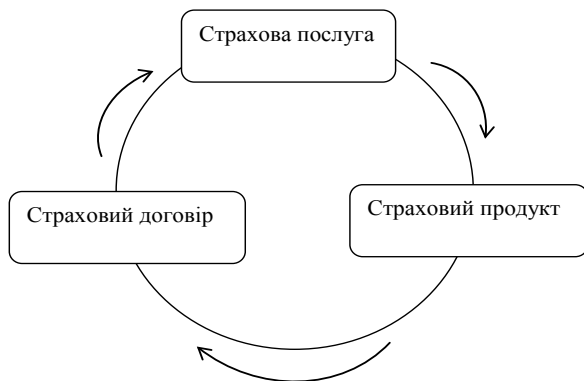


Рис. 1. Коло співвідношення понять страхова послуга і страховий продукт

Джерело: власна розробка автора

Асортиментна політика страхових підприємств є інструментом реалізації стратегічних і тактичних цілей фірми через зміни асортименту та кількості товарів (послуг) відповідно до сутності та етапів здійснення цих цілей. Метою асортиментної політики є встановлення зв'язку між вимогами ринку, з одного боку, та намірами і можливостями підприємства – з іншого.

Тобто враховуючи все вищесказане важливою складовою розвитку ринку страхових послуг та окремих підприємств, що функціонують на ньому є ефективна асортиментна політика, важливим проявом якої є формування такого асортименту послуг (страхових продуктів), який би відповідав потребам та інтересам споживачів.

Таким чином, страховий бізнес у світі розвивається під впливом еволюції ризиків [5; 6], що виникають у бізнес середовищі та вимагають нових засобів захисту, в тому числі формування нових страхових послуг, що відповідають певним потребам споживачів.

Дослідження міжнародної страхової компанії Allianz Global Corporate & Specialty [6], орієнтоване на великі, малі і середні компанії дає змогу визначити, які ризики на сьогодні найбільше перебувають в центрі уваги та викликають занепокоєння у респондентів. Найбільш небезпечним для бізнесу 37% респондентів визначили ризик переривання бізнесу внаслідок дії форсмажорних обставин. Визначаючи основні причини переривання бізнесу (можливо було вибрати до трьох відповідей), респонденти зазначили такі ризики (рис. 2).

Особливістю VUCA-світу є той факт, що «некризових» позицій в сучасному бізнесі вже майже не залишилося, а відповідно виникає необхідність до постійного перегляду пропонованих страхових продуктів.

Яскравим прикладом підтвердження зміни середовища функціонування підприємств та еволюції ризиків є те, що ризик кібератак, який ще чотири роки тому посідав 15 місце з показником 6% відповідей, а на сьогодні займає 3 місце, а його високу значимість підтверджують 29% респондентів. Кожен випадок пов'язаний з кібер-інцидентами може привести до переривання бізнес-процесів, зниження частки ринку, викликати втрату репутації. Із 10 найбільших глобальних ризиків в 2017 році саме кібер-інциденти є тригером для 50% з них. Враховуючи це, саме ринок страхування від кібер-загроз може стати



Рис. 2. Основні ризики зупинки бізнесу

Джерело: складено автором на основі [37]

Таблиця 1

Види інновацій страхових продуктів

Об'єкт інновацій	Варіанти інновацій	Опис	Рівень сприйняття
Страховий продукт/ послуга	Новий продукт для галузі	Створення принципово нового продукту, якого раніше не було ні в новатора ні в його конкурентів	Абсолютно новий продукт
	Новий продукт для страхової компанії	Розробка продукту, якого нема у страховика, але є у його конкурента	Відносно новий продукт
	Запозичення товару з іншого ринку	Розробка аналога продукту, що пропонується дочірньою компанією страховика в іншій країні	Відносно новий продукт
	Оновлений продукт	Нова версія продукту, його зміна, включаючи складові компоненти	Умовно новий продукт
	Зовнішньо новий продукт	Зміна зовнішньої оболонки продукту без зміни складових компонентів	Відносно новий продукт

Джерело: власна розробка автора на основі [11; 12]

одним з найперспективніших в найближчі 10 років. В зарубіжних країнах, зокрема Західній Європі та США цей вид страхування набуває все більшого поширення. В то час як аналіз пропозиції страхових продуктів Українських страхових компаній показав відсутність даної послуги. На кібер-злочини доводиться 38% економічних злочинів в фінансовій сфері [7]. Як показують дані Лабораторії Касперського [8], в 2015 році 12% усіх DDoS-атак припало на Україну, а країна увійшла до трійки лідерів щодо втручання в діяльність комп'ютерних систем.

Однак на даний момент вітчизняні страхові компанії поки не виробили власний підхід до оцінки кібер-ризиків, що стримує зростання популярності цієї послуги. В той же час, Україна є однією з найбільш зручних країн для кібер-злочинців, що пояснюється відсутністю суворих покарань, відсутністю професійних слідчих в цій сфері, можливістю легалізації вкрадених грошей і інформації. Все це свідчить про те, що асортиментна політика страхових компаній України не встигає реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Постійний пошук нових шляхів забезпечення конкурентоспроможності призвів до розуміння того, що ефективність будь-якого бізнесу багато в чому залежить від його креативності та здатності адаптуватись до зміни середовища. Креативність можливо визначити з різних позицій. Під науковою креативністю розуміється можливість генерувати нові ідеї, побачити нові зв'язки, знайти нові способи вирішення задач. Під культурною креативністю розуміється

здатність використовувати уяву, створюючи оригінальні ідеї. Під економічною креативністю розуміється динамічний процес, що приводить до інновацій у технологіях, практиці ділових відносин, маркетингу та ін., що в свою чергу тісно пов'язано з отриманням конкурентних переваг [9]. В сфері менеджменту про креативність говорять як про створення нових і оригінальних підходів до управління та прийняття нестандартних творчих рішень [10]. Таким чином до найбільш поширених проявів креативності в економіці можливо віднести інновації.

Аналіз наукового доробку вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі методологічного підходу до класифікації інновацій дозволив зробити висновок, що питанням класифікації інновації приділялась значна увага дослідників. В той же час питання класифікації інновацій страхових продуктів присвячено недостатньо уваги. Враховуючи це, нами запропонований підхід до класифікації видів інновацій страхових продуктів.

Поява нових товарів або послуг, модернізація існуючих засновані на перетворення почуття нестачі в людини чого-небудь у її потребу, на яку ринок реагує пропозицією відповідного товару, а споживач має можливість придбати необхідний йому продукт, який має для нього певну корисність та перетворюється на благо (рис. 3).

Як видно з рис. 3, потреба споживача у певному рівні захисту реалізується у благо пройшовши фізичний рівень створення і реалізації страхового продукту. Етапи розробки страхового продукту та складові його успіху представлені на рис. 4.

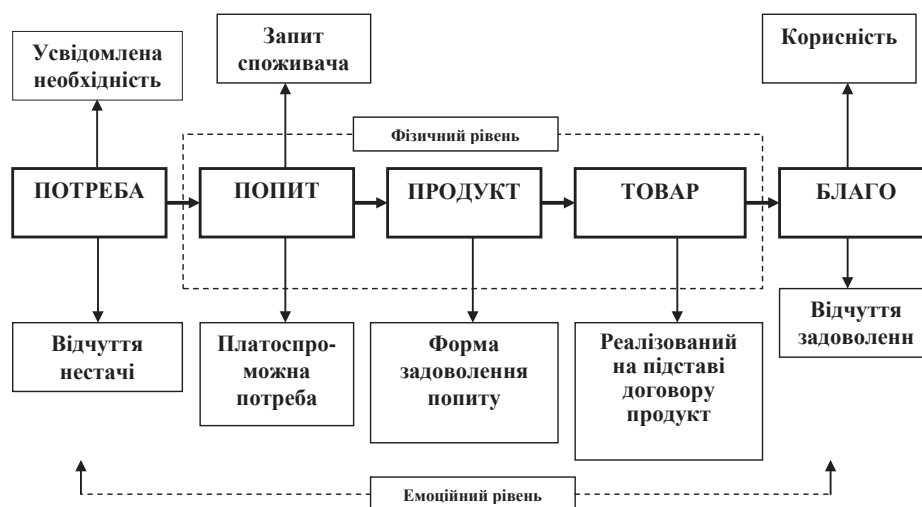


Рис. 3. Процес формування страхового продукту

Джерело: власна розробка автора

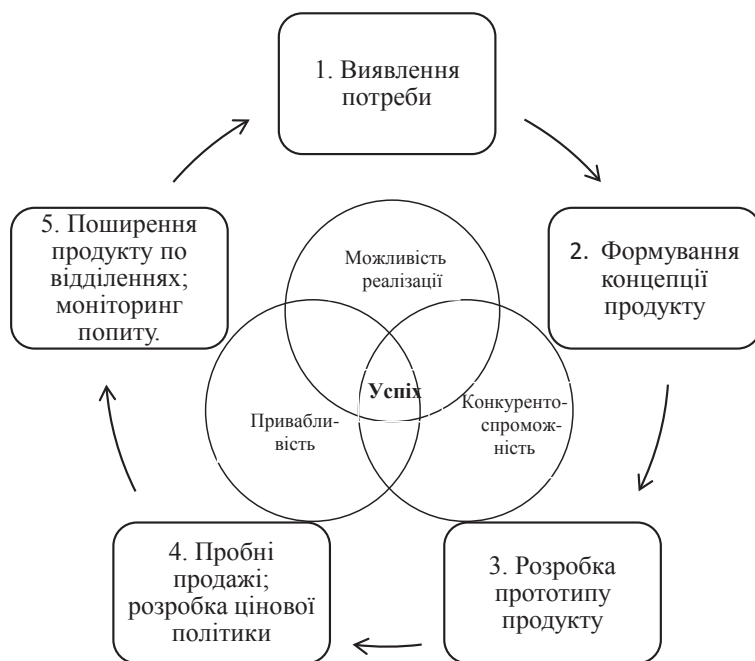


Рис. 4. Етапи розробки страхового продукту та складові його успіху

Джерело: власна розробка автора

Успіх нового страхового продукту буде залежати від його привабливості для споживача, конкурентоспроможності по відношенню до інших продуктів та можливості реалізації в конкретних ринкових умовах.

Процес створення нового продукту в таких компаніях можна поділити на шість етапів:

1. Накопичення і систематизація інформації про тенденції та попит на ринку страхових послуг; накопичення і систематизація інформації про можливості страхової компанії в розробці та освоєнні нового продукту/ послуги, ризики і тренди розвитку цільових ринків. На даному етапі визначаються чинники, пов'язані з потребою в продукції, виявляються які потребують вирішення завдання.

2. Формування концепції майбутнього продукту, виявлення сумісності нових продуктів зі старими продуктами, визначення патентної частоти майбутнього продукту, виявляють відповідність продукту прийнятій стратегії розвитку компанії;

3. На третьому етапі, розробляється маркетингова програма просування майбутнього продукту; проводиться аналіз економічної ефективності продукту; розробляється технічна частина продукту, створюється прототип; оцінюється попит і обсяг продажів, визначаються супутні витрати, час виведення продукту на ринок, прибуток, час окупності.

4. Розробка цінової політики компанії; вибір каналів реалізації; планування реклами, пробні продажі.

5. Організація поширення послуги по всіх відділеннях компанії; розробка найменування, розробка порядку надання послуги; формування супутніх послуг.

Складність управління інноваційними процесами в страховій діяльності пов'язана з недостатнім розвитком інфраструктури вітчизняного страхового ринку, відсутністю довгострокових програм розвитку страхової діяльності, обмеженістю механізму інвестування страхових резервів, відсутністю кваліфікованих кадрів в інноваційній сфері, низькою страховою культурою населення та негативними очікуваннями щодо економічного розвитку країни в цілому [13].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. В умовах креативної економіки творчий підхід та генерація інноваційних ідей є рушійною силою розвитку суб'єктів господарювання. Інноваційна діяльність в сфері формування асортименту страхових послуг має забезпечити постійний процес оновлення переліку страхових послуг і продуктів відповідно до вимог ринку та зміни сили тиски ризиків, як глобальних так і регіональних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mack O. Managing in a VUCA World / O. Mack, A. Kramer, T. Burgartz. – London, Springer, 2016. 259 p.
2. Пакуліна А.А. Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України / А.А. Пакуліна, А.С. Евсеев // Економіка і суспільство. 2018. Випуск 16. С. 192-200.
3. Гросул В.А. Сутність та особливості формування антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу / В.А. Гросул, О.В.Жиликова // Бізнес-інформ. 2015. № 11. С. 393–395.
4. Сухонос С.Л. Страхова послуга як економічна категорія / С.Л. Сухонос // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 568–572.
5. Чмут А.В. Особливості формування асортиментної політики страхових підприємств в умовах VUCA-СВІТУ / А.В. Чмут, О.І. Звонарьова // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 20. С. 646–650.
6. Allianz Risk Barometer 2017. URL: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz_Risk_Barometer_2017_EN.pdf.
7. Портал АНТИКОР. URL: https://antikor.com.ua/articles/83744-ubytki_ot_kiberprestuplenij_v_2015_godu_otseneny_v_158_mlrd.
8. Лаборатория Касперского. Блокеры всех времен и народов. URL: www.kaspersky.ru.
9. Каменских М.А. Исследование понятия креативных индустрий и оценка их влияния на экономическое развитие России. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-ponyatiya-ponyatiya-kreativnyh-industry-i-otsenka-ih-vliyaniya-na-ekonomicheskoe-razvitiye-rossii>.
10. Мельников О.Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств / О.Н. Мельников. – М.: Креативная экономика, 2010. 168 с.
11. Coy P. The Creative Economy / Peter Coy // BusinessWeek Magazine. August 28, 2000.
12. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. навч. посіб. / Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
13. Пікус Р., Заколюдажний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності вісник / Р. Пікус, В. Заколюдажний // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія економіка. № 3(168). 2015. С. 72–80.

Ushkarenko Iu.V.
*Doctor of Economics,
Head of the Department of Economics
and International Economic Relations
Kherson State University*

Chmut A.V.
*PhD in Economy,
Lecturer of Department of Department of Economics
and International Economic Relations
Kherson State University*

Osadchii O.D.
*PhD in Economy,
Assistant Professor of Department of Economics
and International Economic Relations
Kherson State University*

FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF INSURANCE COMPANIES IN VUCA-WORLD AND CREATIVE ECONOMIC CONDITIONS

The modern environment (VUCA environment) is characterized by complexity, instability, variability and uncertainty. In this environment, subjects of the insurance market have to constantly adapt to its changes and make decisions in a multivariate component of the development of events.

At the moment, the Ukrainian insurance market has seen a downward trend in the number of insurance companies that can be linked to the exit from the market of small participants due to bankruptcy or the inability to maintain competitive positions and the concentration of the market as a result of the absorption by large companies. The key aspect of the insurance company's competitiveness is an effective assortment policy and a diversified insurance portfolio that meets the needs of the client and market trends. In the context of the VUCA-world, creative approaches should be based on an effective assortment policy. This means the ability to form new ideas that are different from the traditional thinking patterns, to quickly and effectively implement an intellectual breakthrough in solving problem situations. The creative component is now becoming the main requirement for the competitiveness of any business sphere.

The assortment policy of insurance companies is an instrument for implementing the strategic and tactical objectives of the firm due to changes in the range and number of goods (services) according to the nature and stages of the implementation of these goals. The emergence of new products or services, the modernization of the existing based on the transformation of the sense of lack of rights in any of its needs, which the market responds to the offer of the product, and the consumer has the opportunity to buy the product he needs, which has a certain usefulness for him and turns into the benefit

The success of the new insurance product will depend on its attractiveness for the consumer, competitiveness in relation to other products and the possibility of implementation in specific market conditions.

In a creative economy, a creative approach and the generation of innovative ideas are the driving force behind the development of business entities. Innovative activities in the field of assortment of insurance services should ensure a continuous process of updating the list of insurance services and products in accordance with market requirements and changing the force of pressure of risks, both global and regional.

УДК 338.246.2

Шапуров О.О.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЬСЬКОГО МЕХАНІЗМУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто сутність поняття «господарський механізм». Поняття господарського механізму дає більш розширене уявлення про формування та розвиток господарського процесу. Систематизовано ефективні механізми господарювання суб'єктів економіки. Механізми господарювання враховують рівень господарювання, вид економічної системи країни, середу функціонування, ступень реакції на фактори впливу. Запропоновано концепцію стратегічного розвитку сукупного економічного потенціалу виробничо-господарської діяльності. Концепція включає: оцінку потенціалу, оцінку рівня управління, оцінку внутрішньогосподарських механізмів, стратегічних тенденцій та динаміки розвитку та інші складові. Структуровано потенціал виробничо-господарської діяльності та визначені механізми розвитку його інтактильно-якісної складової. Потенціал виробничо-господарської діяльності представлено у вигляді двох складові: матеріально-кількісної та інтактильно-якісної. Доведено, що інтелектуальний (людський капітал), інноваційний, маркетинговий та управлінський потенціал та механізми їх розвитку є основним вектором суб'єктів економіки у неоіндустріальній економіці.

Ключові слова: господарський механізм, ефективні механізми господарювання, потенціал виробничо-господарської діяльності, інтактильно-якісна складова.

Шапуров А.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрена сущность понятия «хозяйственный механизм». Понятие хозяйственного механизма дает расширенное представление о формировании и развитии хозяйственного процесса. Систематизированы эффективные механизмы хозяйствования субъектов экономики. Механизмы хозяйствования учитывают уровень хозяйствования, вид экономической системы страны, среду функционирования, степень реакции на факторы влияния. Предложена концепция стратегического развития совокупного экономического потенциала производственно-хозяйственной деятельности. Концепция включает: оценку потенциала, оценку уровня управления, оценку внутрихозяйственных механизмов, стратегических тенденций и динамики развития и другие составляющие. Структурировано потенциал производственно-хозяйственной деятельности и определены механизмы развития его интактильно-качественной составляющей. Потенциал производственно-хозяйственной деятельности представлено в виде двух составляющих: материально-количественной и интактильно-качественной. Доказано, что интеллектуальный (человеческий капитал), инновационный, маркетинговый и управленческий потенциал и механизмы их развития является основным вектором субъектов экономики в неоиндустриальные экономике.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, эффективные механизмы хозяйствования, потенциал производственно-хозяйственной деятельности, интактильно-качественная составляющая.

Shapurov O.O. CONCEPTUAL ASPECTS OF ECONOMIC MECHANISM OF ECONOMIC SUBJECTS OF ECONOMICS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NEOINDUSTRIALIZATION

In the article is considered essence of concept "Economic mechanism". The concept of economic mechanism gives more extended idea about forming and development of economic process. The effective mechanisms of management of subjects, economy are systematized. The mechanisms of manage take into account the level of manage, type of the economic system of country, environment of functioning, feet of reaction on the factors of influence. Conception of strategic development of the combined economic potential of productive and economic activity is offered. Conception includes: estimation of potential, estimation of management level, estimation of interior economic mechanisms, strategic tendencies and dynamics of development and other constituents. Potential of productive and economic activity is structured and the mechanisms of development of its non-material and quality constituent are determined. Productive and economic potential is presented as two economic activity: material and quantitative, non-material and quality. It is well-proven that intellectual (human capital), innovative, marketing and administrative potential and mechanisms of their development are the basic vector of subjects of economy in a neoindustrial economy.

Keywords: economic mechanism, effective mechanisms of management, potential productively and economic activity, non-material quality constituent.

Постановка проблеми. Сучасні процеси та масові явища, які відбуваються в суспільстві породжуються економічними законами, які склалися роками та створювали все більш закономірностей. Економіка як наука це велика система, яка має розгалужену мережу складових. Ця мережа впливає на кожну бізнес одиницю, домашнє господарство або інституціональний суб'єкт. Основою економічної системи є господарський механізм, який дає рух та концептуальну основу розвитку. Кожен суб'єкт господарювання, домашнє господарство, інститут суспільства, держава має свій господарський механізм, який пояснює дію кожного з перелічених складових економічної системи. Тому актуальним питанням сьогодення є дослідження теоретичних та практичних аспектів господарського механізму, його складових та основних принципів формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування фундаментальних та прикладних аспектів господарського механізму здійснювали вчені-економісти: Л. Албакин, О. Амоша, М. Білопольський, Ф. Зінов'єв, Ю. Кіндзерський, Р. Лепа, С. Мочерний, Ю. Осипов, П. Саблук, А. Чухно.

Л. Албакин всебічно висвітлює основні форми і методи господарювання, включаючи не тільки базисні, але і надбудовні елементи. О. Амоша висвітлює основні проблемні питання промисловості та шляхи модернізації виробництва та інфраструктури. М. Білопольський запропонував механізми майбутнього розвитку суспільства та напрям розвитку в економіці – енвіроніку. П. Саблук та Ф. Зінов'єв виділили та обґрунтували ефективні механізми господарювання в агропромисловому комплексі. Ю. Кіндзерський запропонував розвиток промислових підприємств відповідно до технологічних укладів на основі неоіндустріалізації. Р. Лепа пропонує моделі технологічних механізмів розвитку промислових підприємств. С. Мочерний, Ю. Осипов та А. Чухно розглядають фундаментальні та більш філософські аспекти господарського механізму.

Постановка завдання. Завдання статті має фундаментальний характер та полягає у систематизації та розкритті концептуальної сутності господарського механізму, а також виділення основних його складових та видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап управління розвитком економіки України забезпечується шляхом поєднання ринкового саморегулювання та системи державного регламентування ринкових відносин. Ринок сприяє регулюванню розвитку суб'єктів господарювання та виробництву товарів, робіт, послуг на основі взаємодії елементів ринкового механізму: попиту, пропозиції і ціни. Система державного регламентування доповнює ринкове саморегулювання, спрямовуючи його на досягнення цілей і завдань, визначених економічною політикою уряду. Вирішення цих завдань залежить від побудови добре відпрацьованого, адаптованого та адекватного ринковим відносинам господарського механізму діяльності підприємств.

Господарський механізм, на думку Л.І. Албакіна, – це досить складне та багатопланове явище, яке не можна цілком віднести ні до сфери економічного базису, ні до суб'єктивного фактора. Він виступає як певним чином оформлена підсистема виробничих відносин, їх зовнішній шар, який розташований у сфері конкретних господарських відносин [15].

Механізм за Ю.М. Осиповим [5, с. 46] в економічному змісті – це «система, що забезпечує організацію, функціонування, життєдіяльність системи... [система системи й одночасно система в системі... організація організації й одночасно організація в організації...] ... [...не підсистема системи, а саме система в системі, розповсюджена на всю організовану нею систему...] ...організація в квадраті, або інакше – механізм системи».

Професор Ф.В. Зінов'єв вважає, що господарський механізм – це поняття, яке відображає певний зріз виробничих відносин суспільства, а також наго-

лошує на тому, що дане поняття повинне враховувати такі важливі аспекти, як конкуренцію, економічну лібералізацію, тобто елементи, які притаманні саме ринковій системі ведення господарства [6].

За дослідженням багатьох вітчизняних економістів господарський механізм є досить складною економічною системою, до складу якої входять економічні, організаційні та правові важелі управління народним господарством. Такого визначення дотримуються більшість вчених, серед яких Саблук П.Т., Малік М.Й., Хорунжий М.Й. і Полтавський Ю.А. [10; 11].

Досить часто зустрічається визначення, що господарський механізм – це механізм використання економічних законів та реалізації економічних інтересів всіх суб'єктів господарської діяльності. Такої точки зору додержується, зокрема Домахіна Є.В. та Мочерний С.В. Ряд авторів до складу господарського механізму включають систему ціноутворення, фінансово – кредитний механізм, матеріально-технічне та інвестиційне забезпечення, стимулювання персоналу, планування та механізм державного регулювання економічних відносин певної сфери економіки [8].

За визначенням академіка А. Чухна, «господарський механізм – це органічна складова економічної системи; функціональна сторона виробничих відносин; спосіб організації та управління виробництвом з притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому» [16].

На думку М. Грецака, «господарський механізм – це механізм, що забезпечує взаємодію підсистеми, яка управляє, та підсистеми, якою управляють; складна суспільна система, для якої характерний досить високий ступінь невизначеності притаманних їй зв'язків і відносин; відкрита, здебільшого ймовірна, непостійна система з гнучкими і переважно нестійкими внутрішніми і зовнішніми зв'язками [4, с. 25].

Крім визначення «господарський механізм» існують також різні тлумачення його складових.

Ф. Зінов'єв поділяє механізми господарювання на зовнішні та внутрішньофірмові. Зовнішні механізми господарювання він класифікує, виходячи зі сфер господарювання, а саме: організаційні, фінансово-економічні, соціальні, маркетингові, міжнародні. Внутрішньофірмові механізми господарювання, на його думку, включають: механізми ресурсного забезпечення, механізми правового забезпечення, форми та механізми внутрішньогосподарської інфраструктури, механізми технологічного забезпечення, фінансово-економічний механізм, механізм реалізації та розрахунків за продукцію [6].

На думку І. Булеєва, організаційно-економічний (господарський) механізм управління це сукупність форм, методів і інструментів господарювання, що містить у собі планування, державне регулювання, господарський розрахунок, економічні фактори і стимули, організаційні структури управління, політико – правові форми регулювання економічних процесів, без конкретизації основних сучасних важелів функціонування» [1].

Професор А. Стельмащук вважає основоположними механізмами процесів відтворення, формування сталого розвитку підприємства є внутрішньогосподарський, господарський, ринковий і економічний механізми, जोжен з яких у спіральному взаємозв'язку і взаємозалежності інтегративно і в єдиній цілісності взаємодоповнюють один одного [12].

Група науковців [3; 5; 17] розкривають складові господарського механізму: систему планування бізнесу, комерційні, товарно-грошові, розподільчі, фінансово-кредитні й податкові відносини, ціноутворення, облік, звітність, контроль, організацію і структуру менеджменту та маркетингу, економічне стимулювання працівників трудових колективів, матеріально-технічне забезпечення, управління економікою та ін. пропонують включити до господарського механізму.

На нашу думку механізми господарювання повинні враховувати рівень господарювання, вид економічної системи країни, середу функціонування, ступень реакції на фактори впливу. Розроблена система класифікація ефективних механізмів господарювання наведена на рис. 1.

В сучасних умовах на промислових підприємствах практично відсутні ефективні механізми господарювання. Кризові явища охопили всі сфери діяльності промислових підприємств: постійні збої в постачанні та подорожчання сировини та матеріалів, нестача власних фінансових ресурсів і значна кредиторська заборгованість, погані умови праці, постійно знижується фонд оплати працівників, значні викиди шкідливих речовин у повітря, тиск з боку конкурентів та застаріле обладнання. Всі ці кризові явища позначаються в подальшому на податкових надходженнях до бюджету та добробуті працівників промисловості. Механізми господарювання повинні забезпечувати динамічний розвиток потенціалу господарської діяльності суб'єкта. Для цього необхідно чітко сформована концепція розвитку потенціалу виробничо-господарської діяльності заснована на ефективних внутрішньогосподарських механізмах функціонування. Концепція наведена на рис. 2.

Сутність концептуального мислення, концептуального підходу до розуміння тих чи інших процесів, тенденцій, закономірностей формування та розвитку сукупного потенціалу полягає насамперед у системному сприйманні явищ і процесів, що відбуваються із суб'єктом господарювання та формуванні на цій основі системного бачення віддалених стратегічних перспектив і результатів реалізації цих процесів, необхідних напрямів їх трансформації виходячи з визначальних стратегічних намірів суб'єктів економічної діяльності, обраних ними методів, інструментів реалізації, ефективних механізмів.

Концепція стратегічного розвитку сукупного економічного потенціалу виробничо-господарської діяльності повинна реалізовуватись поетапно, враховуючи кожен складову:

Етап 1. Оцінка потенціалу виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання (промислового підприємства).

Етап 2. Оцінка рівня управління та ефективності механізмів управління.

Етап 3. Оцінка ефективності внутрішньогосподарських механізмів.

Етап 4. Оцінка рівня впливу механізмів зовнішньої середовища.

Етап 5. Оцінка стратегічних тенденцій та динаміки розвитку.

Етап 6. Формування ефективних механізмів в умовах неоіндустріалізації суспільства.

Основою, ядром розвитку суб'єкта господарювання (підприємства, організації, інституту) є його потенціал. Саме розвиток потенціалу виробничо-господарської діяльності повинен стати стратегічною метою кожного промислового підприємства, який забезпечить сталий розвиток економіки країни та добробуту суспільства.

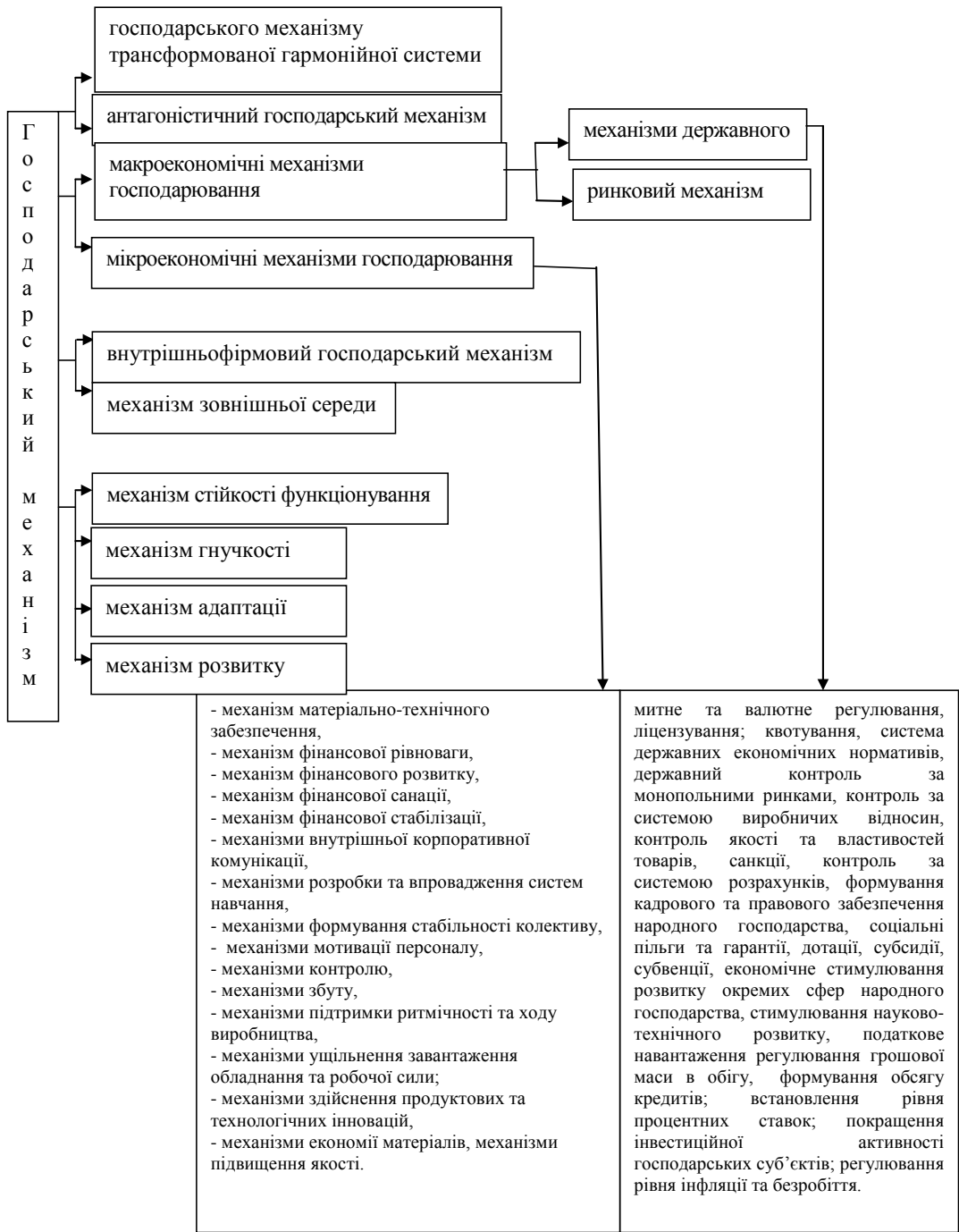


Рис. 1. Систематизація механізмів господарювання

Джерело: власна розробка

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення і організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності підприємства.

Виділяють такі основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства: системний, маркетинговий, функціональний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, ситуаційний. Графічно підходи до формування потенціалу виробничо-господарської діяльності наведено на рис. 3.

Структуризація потенціалу, на думку переважної більшості авторів, передбачає виділення локальних потенціалів. Проте підходи і точки зору з приводу складу та структури потенціалу істотно різняться від основних складових (трудового, природного і виробничого) до двох-трьох десятків.

На нашу думку потенціал виробничо-господарської діяльності промислового підприємства при формуванні повинен враховувати системний підхід. Відповідно до системного трактування на нашу думку потенціал виробничо-господарської діяльності складається з матеріально – кількісної та інтактильно-якісної складової. Складові потенціалу наведені на рис. 4.

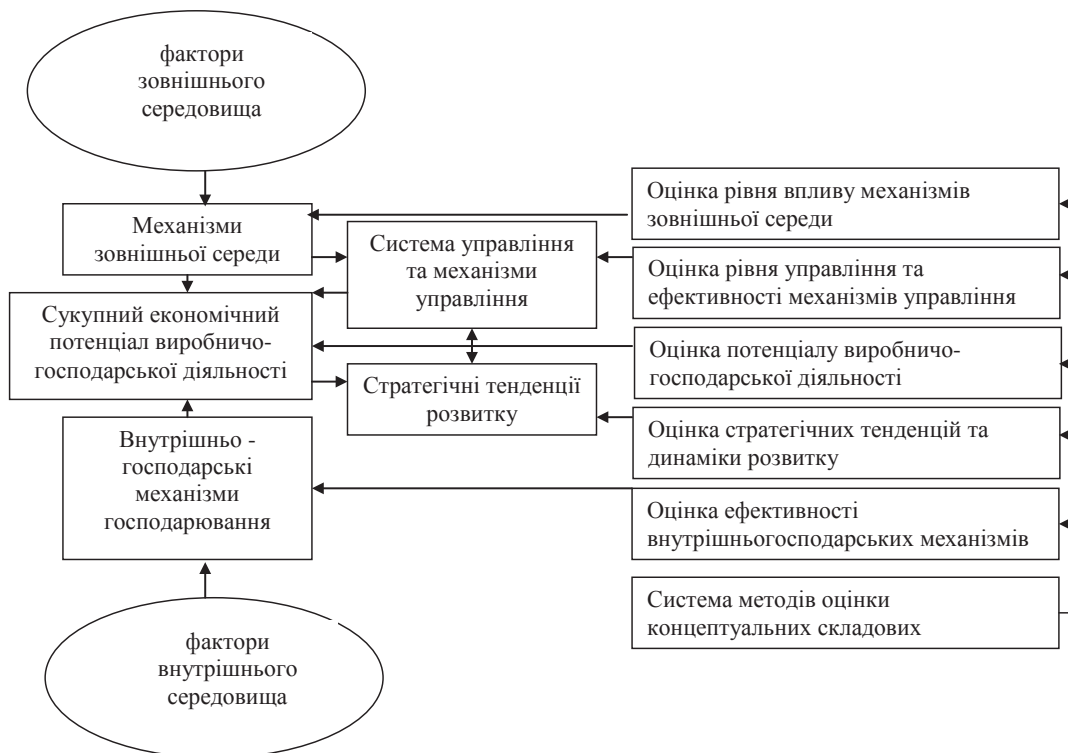


Рис. 2. Концепція стратегічного розвитку сукупного економічного потенціалу виробничо-господарської діяльності заснована на ефективних механізмах господарювання

Джерело: власна розробка



Рис. 3. Підходи до формування потенціалу

Джерело: сформовано автором

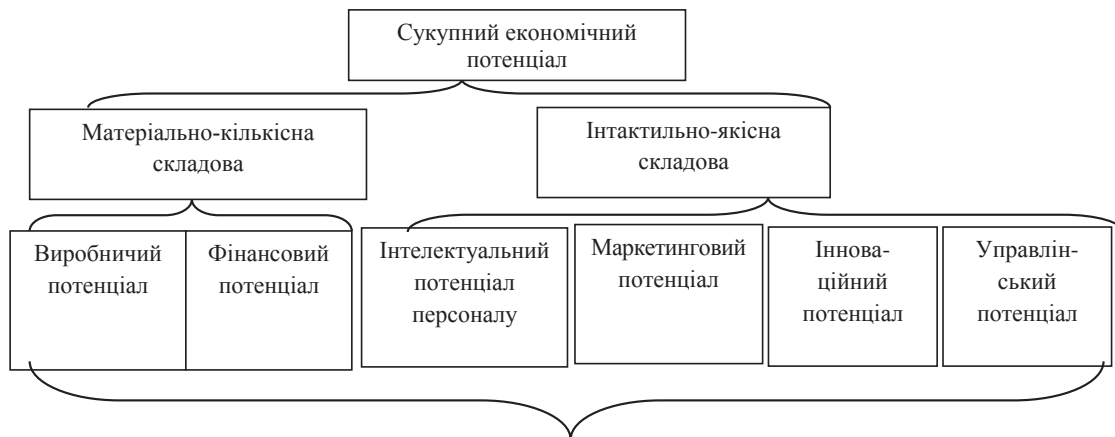


Рис. 4. Структура потенціалу виробничо-господарської діяльності промислового підприємства

Джерело: сформовано автором

Основою матеріально-кількісної складової є виробничий та фінансовий потенціал. До інтактильно-якісної складової можна віднести інтелектуальний, комунікаційний, маркетинговий, інноваційний та управлінський потенціали.

В результаті впливу інтелектуального потенціалу формується комунікаційний, маркетинговий, інноваційний та управлінський потенціал. Сукупна взаємодія перелічених потенціалів формує фінансовий та виробничий потенціал (тобто матеріальну складову потенціалу господарської діяльності підприємств). Взаємодія потенціалів наведена на рис. 5.

Кожному суб'єкту господарювання (промислове підприємство) необхідно спиратись на інтелектуально-якісну складову потенціалу виробничо-господарської діяльності. Саме інтелектуальний потенціал формує всі існуючі потенціали промислового підприємства та породжує неоперіальну економіку та суспільство V та VI технологічних укладів.

Основними рисами неоперіальзації є: зниження питомої ваги сектору матеріального виробництва за рахунок зростання сектору послуг та наукових досліджень; зростання наукоємних галузей економіки; збільшення питомої ваги населення з вищою освітою; перенесення основних вкладень з фінансової сфери до людського капіталу; розвиток аутсорсингових та інших інноваційних операцій; формування єдиного світового ринку.

Негативні фактори, супутні неоперіальзації: зростання структурного безробіття; падіння попиту на продукцію матеріального виробництва; виникнення суперечностей між постіндустріальними країнами та країнами третього світу [13, с. 7].

Саме ці негативні фактори притаманні сьогоденній Україні. В умовах сьогодення промислові підприємства стикаються зі значними проблемами збуту продукції. В більшості випадків експортується з нашої країни дешеві матеріальні ресурси та повертаються нам у вигляді значно дорогих високоякісних товарів.

Підприємствам-гігантам неоперіально розвивати науку та технології, їм легше закупити якісне обладнання та технологію з закордону.

Екологічний колапс, брак коштів, дефіцит робочої сили формує в країні депресивні старопромислові регіони, які мають низький рівень життя, доходів суспільства.

На нашу думку в таких умовах, що склалися, інтелектуальний (людський капітал), інноваційний, маркетинговий та управлінський потенціал та механізми їх розвитку є основним вектором суб'єктів економіки у неоперіальній економіці.

Основними механізмами розвитку маркетингового потенціалу суб'єкта економіки є: розробка власного сайту, створення Інтернет магазину, застосування електронної комерції, організація виставок, аукціонів, конференцій керівників підприємств галузі, формування гнучкої системи знижок, премій, пільгових пропозицій та набір-комплектів, використання різних рівнів каналів розподілу; використання сучасних концепцій маркетингу.

Основними механізмами розвитку інноваційного потенціалу суб'єкта економіки є: механізми виробництва нового продукту з якісно новими особливостями орієнтованого на споживача; механізми впровадження нового засобу виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття, а використаний новий підхід до комерційного використання продукції; механізми залучення нових джерел сировини і напівфабрикатів, незалежно від того, чи існували ці джерела

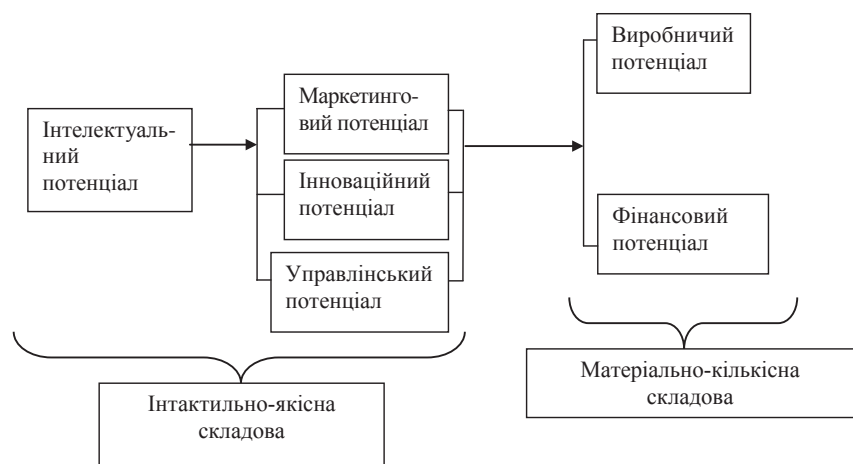


Рис. 5. Рівні процесу взаємодії потенціалів

Джерело: сформовано автором

до цього; механізми взаємодії з науково-дослідними інститутами, бізнес-інкубаторами, технополісами, технопарками; механізми використання досвіду галузевих об'єднань та фінансово-промислових груп.

Основні механізми розвитку інтелектуального потенціалу: механізми збереження існуючого інтелектуального потенціалу (вони направлені на розробка системи запобігання плинності кадрів; створення резерву для підвищення; планування трудової кар'єри працівників); механізми розвитку інтелектуального потенціалу: впровадження системи навчання персоналу, моніторинг результатів навчання, формування політики підвищення кваліфікації, стажування на передових підприємствах країни, формування стійкого соціального розвитку колективу, створення інтегрованої системи освіти (від дошкільного віку до вищої освіти).

Основні механізми управлінського потенціалу: механізми сучасного інформаційного забезпечення, механізми прийняття рішень на основі ефективних методів (метод Сааті, метод Дельфі), сучасні механізми організації, планування, координації та контролю.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі дослідження систематизовано ефективні механізми господарювання відповідно до рівня господарювання, виду економічної системи країни, середі функціонування, ступеня реакції на фактори впливу. Механізми господарювання повинні забезпечувати динамічний розвиток потенціалу господарської діяльності суб'єкта. Для цього необхідно чітко сформована концепція розвитку потенціалу виробничо-господарської діяльності. Запропонована концепція розвитку потенціалу виробничо-господарської діяльності – це визначений підхід до вирішення задач досягнення бажаного рівня сукупного потенціалу, принципи, етапи, методи, які є основою сталого розвитку суб'єкта економіки (промислового підприємства). Розглядаючи потенціал виробничо-господарської діяльності, його можна умовно розбити на дві складові: матеріально-кількісну та інтактильно-якісну. Найбільш значима складова в умовах неоіндустріалізації – інтактильно-якісна. На нашу думку в таких умовах, що склалися, інтелектуальний (людський капітал), інноваційний, маркетинговий та управлінський потенціал та механізми їх розвитку є основним вектором суб'єктів економіки у неоіндустріальній економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булеев І.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов. Донецк: ИЭП АН Украины, 1993. 225 с.
2. Вагина Е., Покидченко М. Хозяйственный механизм: проблемы прошлого и настоящего. М.: Знание, 1990. 64 с.
3. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду / [За ред. Б.І. Пасхавера та ін.]. К.: НАН України, Інститут економіки. 2001. 351 с.
4. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : Навчальний посібник/ М.Г. Грещак, М.О. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грещака. К.: КНЕУ, 2001. 228 с.
5. Здоровик В.К. Формування господарського механізму регулювання аграрних відносин / В.К. Здоровик, А.О. Линдюк // Економіка АПК. 2005. № 2. С. 42–46.
6. Зиновьев Ф.В. Механизмы хозяйствования (терминологический аппарат) / Ф.В. Зиновьев. Симферополь, 2000. 112 с.
7. Леоненко П.М. Економічні реформи: ретроспективи і перспективи // *Перехідна економіка, теорія політика*: Зб. наук. праць. Дніпропетровськ, 2003. С. 245–256.
8. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: Навч.посібник/ С.В. Мочерний. Тернопіль: АТ «Тарнекс» за участю АТ «НОЙ» та вид-ва «Світ», 1993. 668 с.
9. Осипов Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма. М.: Изд-во Моск-го ун-та, 1987. 400 с.
10. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм діяльності новостворених агро формувань / Ю.А. Полтавський // *Економіка АПК*. 2002. № 6. С. 94–96.
11. Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.А. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології [монографія] / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов. К.: ІАЕ, 2002. 294 с.
12. Стельмащук А.М. Економічний механізм сталого розвитку тваринництва в сільськогосподарських підприємствах / А.М. Стельмащук / *Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. 2010. № 4. С. 57–60.
13. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы: моногр. / Р.Н. Лепя, А.А. Охтеня, Р.В. Прокопенко и др.; под общ. ред. Р.Н. Лепя / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Киев, 2016. 162 с.
14. Хозяйственный механизм в системе оптимального функционирования социалистической экономики / Н. Петраков, В. Перламутров, Л. Подмаркова и др. / Под общ. ред. Н. Федоренко, Н. Петракова. М.: Наука, 1985. 346 с.
15. Хозяйственный механизм общественных формаций / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Мысль, 1986. 269 с.
16. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // *Економіка України*. 2007. № 3. С. 60–67.
17. Экономический словарь агропромышленного комплекса / [Под ред. А.А. Сторожука]. К.: Урожай, 1986. 334 с.

Shapurov O.O.

Candidate of Economic Sciences,

*Associate Professor of Department of Finances, Banking and Insurance
Zaporizhzhya State Engineering Academy*

CONCEPTUAL ASPECTS OF ECONOMIC MECHANISM OF SUBJECTS OF ECONOMY IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NEOINDUSTRIALIZATION

In the process of research effective mechanisms of manage in accordance with the level of manage, type of the economic system of country, environment of functioning, degree of reaction on the factors of influence are systematized.

The mechanisms of manage must provide dynamic development of potential of subject's economic activity. For this purpose it is necessary to form clear conception of development of potential productive and economic activity.

Conception of development of potential of productive and economic activity, which is offered, is the certain going to solving problems of achievement of desirable level of the combined potential, principles and stages of their decision, that are basis of steady development of subject of economy (industrial enterprise).

Examining potential of productive and economic activity, it can be conditionally broken up on two composition: materially – quantitative and non-material qualitative. The most meaningful constituent in the conditions of neoindustrialization – non-material – qualitative.

To our opinion in such conditions, which are formed, intellectual (human capital), innovative, marketing and administrative potential and mechanisms of their development are the basic vector of subjects of economy in the neoindustrial economy.

УДК 339.137.2

Шапурова О.О.*кандидат економічних наук, доцент, директор
Мелітопольського промислово-економічного коледжу***МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто сучасні методи оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Основними ознаками їх класифікацій є: об'єкт оцінки, спосіб оцінки, форма представлення результату, деталізація результату, строк оцінки та порівняльна база. На основі аналізу та узагальнення систематизовані групи методів оцінки конкурентоспроможності та виділені основні їх риси. До основних методів оцінки конкурентоспроможності віднесено: кількісні, якісні, матричні, графічні, індексні, інтегральні, багатокomпонентні, стратегічні, поточні, методи порівняння. Запропоновано методик оцінки конкурентоспроможності на основі використання статистичного методу групування та бенчмаркінгу. Запропонована методика відповідає актуальним вимогам сьогодення. Об'єктом методики є ПАТ «Мелітопольський компресор». Обрані критерії: ресурсний потенціал, товарна продукція, мотивація праці та ефективність підприємства. Основні етапи методики конкурентоспроможності: формування критеріїв, присвоєння бальної оцінки, побудова графіку конкурентоспроможності. Таким чином в результаті аналізу сучасних тенденцій промислових підприємств було систематизовано методи оцінки конкурентоспроможності та запропонована удосконалена методика.

Ключові слова: конкурентоспроможність, групування, критерій, бенчмаркінг, прийняття рішень.

Шапурова Е.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены современные методы оценки конкурентоспособности промышленных предприятий. Основные признаки их классификации являются: объект оценки, способ оценки, форма представления результата, детализация результата, срок оценки и сравнительная база. На основе анализа и обобщения систематизированы группы методов оценки конкурентоспособности и выделены основные их черты. К основным методам оценки конкурентоспособности отнесены: количественные, качественные, матричные, графические, индексные, интегральные, многокомпонентные, стратегические, текущие, методы сравнения. Предложена методика оценки конкурентоспособности на основе использования статистического метода группировки и бенчмаркинга. Предложенная методика соответствует актуальным требованиям. Объектом методики является ОАО «Мелитопольский компрессор». Избранные критерии: ресурсный потенциал, товарная продукция, мотивация труда и эффективность предприятия. Основные этапы методики конкурентоспособности: формирование критериев, присвоение балльной оценки, построение графика конкурентоспособности. Таким образом, в результате анализа современных тенденций промышленных предприятий были систематизированы методы оценки конкурентоспособности и предложена усовершенствованная методика.

Ключевые слова: конкурентоспособность, группировка, критерий, бенчмаркинг, принятия решений.

Shapurova O.O. METHODS OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article are considered modern methods of estimation of competitiveness of industrial enterprises. The basic signs of their classifications are object of estimation, method of estimation, form of presentation of result, working out in detail of result, term of estimation and comparative base. On the basis of analysis and generalization, groups of methods of estimation of competitiveness are systemized and their basic lines are distinguished. To the basic methods of estimation of competitiveness it is possible to include: quantitative, quality, matrix, graphic, index, integral, multicomponent, strategic, current, methods of comparison. Methodology of estimation of competitiveness on the basis of the use of statistical method of grouping and benchmarking is offered. The methodology answers the actual requirements of present time. The object of methodology is STALEMATE the "Melitopol compressor". Select criteria: resource potential, commodity products, motivation of labour and efficiency of enterprise. The basic stages of methodology of competitiveness: forming of criteria, appropriation of ball estimation, construction of chart of competitiveness. Thus as a result of analysis of modern tendencies of industrial enterprises it was systematized methods of estimation of competitiveness and methodology which had been improved was offered.

Keywords: competitiveness, grouping, criterion, benchmarking, making decision.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання економіка в загальному смислі має багатовимірний простір та обґрунтовані роками закони та закономірності. Еволюція економічних теорій та світових економік створює нові ринкові умови функціонування. Одним з найважливіших питань в цьому процесі є питання конкурентоспроможності. Саме конкурентні переваги є опорною системою ринкової економіки.

В межах конкурентного ринку підприємства змушені перманентно дбати про підвищення власної конкурентоспроможності, формування певних конкурентних переваг у відповідних просторово-часових умовах. Глобальні та інтеграційні тенденції висувають все більш жорсткі та комплексніші вимоги до підприємств різних видів економічної діяльності, що зумовлює посилення конкуренції на національних та міжнародних ринках.

В умовах, які склалися підприємства повинні всебічно використовувати інформаційні потоки (первинну та вторинну інформацію) для всебічної оцінки та прийняття рішень. Вдала оцінка конкурентів дає

можливість промислового підприємству формувати стратегічно виважені конкурентні переваги та отримувати позитивний фінансовий результат для розширеного відтворення.

Тому актуальними питаннями сучасності є вивчення сучасних методик оцінки конкурентоспроможності та їх постійне удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств були запропоновані наступними науковцями: О. Амосов, Р. Горбенко, О. Дубенко, І. Завсегдашня, О. Кендюхов, І. Кирчата, О. Кузьмін, Т. Марчук, О. Сомова, О. Чернишова, О. Шкуратов.

О. Амосовим розроблено комплекс методів оцінки і управління потенціалом конкурентоспроможністю підприємства. О. Шкуратов запропонував методик оцінки конкурентного потенціалу лісогосподарського підприємства. О. Кузьмін систематизував методи аналізу конкурентоспроможності. О. Кендюхов розглянув методик оцінки конкурентоспроможності на основі багатокритеріального методу. О. Сомовой запропонований інтеграційний підхід

до оцінки конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. О. Дубенко розроблено методичні положення виміру і оцінки конкурентоспроможності підприємств плодоовочевої консервної промисловості України. Т. Марчук визначила модель обчислення показника рівня конкурентоздатності будівельного підприємства. І. Завсегдашней запропоновано показник ринкової конкурентної позиції гірничо-збагачувального підприємства. І. Кирчатой удосконалено методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства та запропоновано інтегральний показник, заснований на оцінці рівня його конкурентного потенціалу та конкурентної стійкості. О. Чернишова розробила процедуру кількісної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі використання багатовимірних статистичних методів в умовах браку внутрішньої інформації про господарську діяльність підприємств промисловості. Р. Горбенко розроблено процедуру оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств як латентного показника на основі використання багатовимірних статистичних методів аналізу частинних ознак конкурентоздатності.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у систематизації та розкритті сутності основних методів оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, а також формування власної методики оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною проблемою, яка постає перед промисловими підприємствами відсутність єдиного концептуального підходу до оцінки конкурентоспроможності.

Існують багато напрямків, підходів, методик оцінки, які мають свою специфіку та відповідні критерії.

На думку Р. Жовновач існують сім методів оцінки конкурентоспроможності підприємства: методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі; методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції; методи, засновані на теорії якості товару; матричні методи оцінки конкурентоспроможності; комплексні методи (в тому числі інтегральні); метод, заснований на теорії мультиплікатора [3, с. 108].

Професор О. Кузьмін розглядає більш розширений перелік методів, які систематизуються відповідно до визначених ознак.

Відповідно до його класифікації всі методи поділяються: за формою представлення: графічні, матричні, табличні, розрахункові; за рівнем охоплення всіх складових: елементні, часткові, комплексні; за порівняльною базою: методи порівняння з конкурентами, методи порівняння з еталоном; за характером оцінювання: динамічні та статичні; за інформаційним забезпеченням: методи використання кількісної інформації, методи використання якісної інформації, комбіновані; за глибиною оцінювання: методи експрес – оцінювання, методи фундаментального оцінювання; за суб'єктами оцінювання: методи самодіагностики, методи зовнішньої діагностики; за базою оцінювання: методи оцінювання від досягнутого, методи оцінювання потенціалу; за деталізацією результатів: багатокомпонентні та інтегральні [5, с. 162].

А. Левицька пропонує свою класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності: за способом оцінки (якісні та кількісні); за формою представлення результату (матричні, графічні, індексні); за ступенем врахування аспектів функціонування підприємства (спеціальні та комплексні); за можливістю прийняття стратегічних рішень (поточні, стра-

тегічні); за напрямом формування інформаційної бази (критеріальні та експертні); залежно від об'єкта оцінки (методи оцінки конкурентоспроможності персоналу, методи оцінки продукції, методи оцінки організації); залежно від конкретизації мети (визначення динаміки позицій у групі, визначення конкурентних переваг) [6, с. 156].

Автори С. Бондаренко та А. Невмержицька виділяють свої систематизовані методи оцінки конкурентоспроможності: матричні методи, метод переваг, метод інтегральної оцінки, структурні та функціональні методи, метод профілів, бальна оцінка [1, с. 2].

На нашу думку необхідно наступним чином систематизувати методи оцінки конкурентоспроможності: відповідно до об'єкта оцінки: методи оцінки підприємства, методи оцінки конкурентних переваг, методи оцінки конкурентоспроможності продукції, методи оцінки конкурентоспроможності персоналу; за способом оцінки: кількісні (математичні) та експертні (якісні), або об'єктивні та суб'єктивні; за формою представлення результату (матричні, графічні, індексні (коефіцієнтні; процентні); за деталізацією результатів: багатокомпонентні та інтегральні; за строком оцінки: стратегічні та поточні; за порівняльною базою: методи порівняння з конкурентами, методи порівняння з еталоном.

В запропонованій класифікації методів оцінки конкурентоспроможності кожен має відповідні позитивні риси та недоліки.

Кількісні методи використовують різноманітний математичний апарат, але не мають графічного об'рунтування та представлення. Експертні методи є якісними та доступними, але мають долю суб'єктивізму. Загальний недолік графічних методів є те, що вони не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності. Найбільш значимим та визнаним методом у дослідженнях науковців є інтегральний метод, який дозволяє охопити весь перелік факторів (компонент).

Кожен автор при побудові власної методики використовує різноманітність методів та моделей.

Зокрема в роботі О. Сомової при розробці власної методики оцінки конкурентоспроможності використовувався кількісний метод. Дослідження О. Сомової показало, що рівень конкурентоспроможності у короткостроковому періоді може вимірюватися прибутком та рентабельністю, у довгостроковому – чистою поточною вартістю та індексом доходності [8].

Т. Марчук для оцінки конкурентоспроможності використовує теж кількісний метод. Результатом її праці є коефіцієнт, побудований з урахуванням вагомості 20 факторів [7].

О. Дубенко використала при розробці методики оцінки конкурентного потенціалу інтегральний метод [2].

Відповідно до її запропонованої методики конкурентний потенціал складається з часткових потенціалів: виробничого, інноваційного, фінансового та маркетингового. Всі потенціали формують загальний інтегрований конкурентний потенціал.

І. Кирчатой використовує розширений список потенціалів. Крім виробничого, інноваційного, фінансового та маркетингового, розширений список включає інформаційний, трудовий та управлінський потенціали [5].

Гармонійне поєднання кількісних статистичних та експертних методів для оцінки конкурентоспроможності розглянуто та об'рунтовано О. Шкуратовим [10, с. 310].

Модель оцінки конкурентоспроможності І. Завсегдашньої засновується на залежності конкурентоспроможності підприємства від конкурентоспроможності продукції та теж використовує експертний та кількісний метод [4].

О. Чернишовою оцінено конкурентоспроможність підприємства за допомогою сукупності багатовимірних статистичних методів: канонічний аналіз, таксономія об'єктів в її класичному та модифікованому варіантах, кластерний та дискримінантний аналіз об'єктів [9].

На нашу думку процес оцінки конкурентоспроможності повинен враховувати не тільки кількісні та експертні методи, він повинен бути більш ширшим та системним.

Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності враховує статистичні методи для рангування (присвоєння балу) та графічну частину бенчмаркінгу.

На першому етапі необхідно визначитись з основними конкурентами розглядаемого промислового підприємства та індикаторами (критеріями оцінки). На другому етапі використовуючи статистичний метод групування присвоїти бальну оцінку кожному підприємству за відповідним критерієм. На третьому етапі використовуючи графічну частину бенчмаркінгу побудувати графік конкурентоспроможності промислового підприємства.

Розглянемо методику оцінки конкурентоспроможності на умовному прикладі.

Об'єкт дослідження підприємство ПАТ «Мелітопольський компресор». Промислове підприємство має чотирьох умовних конкурентів: ПАТ «А», ПАТ «Б», ПАТ «С», ПАТ «Д».

Основними індикаторами оберемо: ресурсний потенціал (сума основних, оборотних коштів та заробітної плати), товарну продукцію (дохід від реаліза-

ції), мотивацію праці (заробітна плата), ефективність виробництва (показник рентабельності). Індикатори обираються відповідно до вимог дослідника та впливу відповідних значимих факторів. Індикатори промислових підприємств наведено в табл. 1.

Починаючи розрахунок необхідно оцінити кожен критерій за десятибальною шкалою. Для цього розбі'ємо кожен індикатор на 10 груп, виходячи з максимального і мінімального показника.

Інтервал:

- ресурсний потенціал $(589194,6 - 43249) / 10 = 54594,6$
- товарна продукція $(602576,76 - 47196) / 10 = 55538,1$
- мотивація $(8217 - 1314) / 10 = 690,3$
- ефективність $(4,8 - (-3,4)) / 10 = 0,82$

Розподіл підприємств за групами та присвоєння їм балів наведено в табл. 2.

На основі бальної оцінки побудуємо графічний профіль (рис. 1).

Відповідно до проведеного розрахунку та графічного профілю можна зробити висновок, що за ресурсним потенціалом та обсягом реалізації продукції, мотивацією ПАТ «Мелком» значно відстає від підприємств.

Але за показником ефективності ПАТ «Мелком» має значно вищий бал ніж інші компресоробудівні підприємства.

А це свідчить про те, що підприємство має значно нижчу собівартість продукції і може грати на різниці цін і нарощувати обсяги реалізації.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведеного аналізу та систематизації методів оцінки конкурентоспроможності запропоновано власну класифікацію. Основними ознаками класифікації є: об'єкт оцінки, спосіб оцінки, форма представлення результату, деталізація результату, строк оцінки та порівняльна база. Розроблена нова методика оцінки

Таблиця 1

Індикатори (критерії) промислових підприємств

Індикатори (критерії)	ПАТ «А»	ПАТ «Б»	ПАТ «С»	ПАТ «Д»	ПАТ «Мелком»
Ресурсний потенціал, т. грн	589194,6	62460	117108	93996	43249
Товарна продукція, т. грн	602576,76	47196	155853	290282	52030
Мотивація праці (середньомісячна заробітна плата), грн	4743,78	4479,5	8217	1314	1439
Ефективність виробництва (рентабельність виробництва, %)	4,8	-3,4	1,1	1,0	2,67

Таблиця 2

Розподіл підприємств за групами та присвоєння балу

Індикатори (критерії)	Інтервал групи	Присвоєний бал	Підприємство, яке входить в групу
Ресурсний потенціал			
група 1	43249-97843,6	1	ПАТ «Мелком», ПАТ «Д», ПАТ «Б»
група 2	97843,6-152438,2	2	ПАТ «С»
група 10	...- 589194,6	10	ПАТ «А»
Товарна продукція			
група 1	47196 -102734,1	1	ПАТ «Мелком»; ПАТ «Б»
група 2	102734,1 - 158272,2	2	ПАТ «С»
група 4	213810,3 - 269348,4	4	ПАТ «Д»
група 10	...- 602576,76	10	ПАТ «А»
Мотивація праці (середньомісячна заробітна плата)			
група 1	1314 - 2004,3	1	ПАТ «Д»; ПАТ «Мелком»
група 5	4075,2-4765,5	5	ПАТ «А»; ПАТ «Б»
група 10	...-8217	10	ПАТ «С»
Ефективність виробництва (рентабельність активів, %)			
група 1	-3,4- -2,58	1	ПАТ «Б»
група 6	0,7-1,52	6	ПАТ «С»; ПАТ «Д»
група 8	2,34-3,16	8	ПАТ «Мелком»
група 10	2-2,6	10	ПАТ «А»

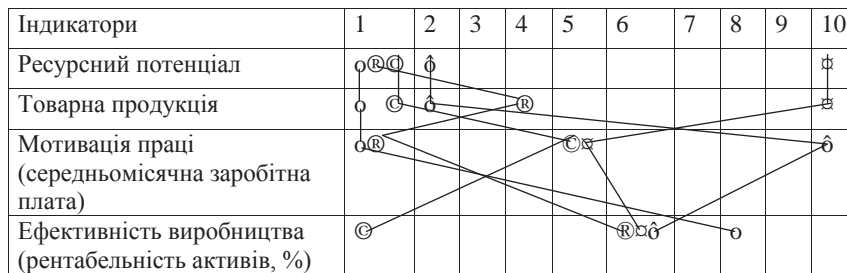


Рис. 1. Графічний профіль методики оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства

конкурентоспроможності промислового підприємства. Запропонована методика відповідає наступним вимогам: немає суб'єктивної оцінки; може включати значну кількість критеріїв; інформація, на якій базується розрахунок, знаходиться у фінансовій звітності, яка є доступною; розроблена методика статистично обґрунтована; кінцеві результати наглядно представлені у графічному профілі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко С.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / С.М. Бондаренко, А.А. Невмержицька // Технології та дизайн. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_2_15.
2. Дубенко О.О. Вимір і оцінка конкурентоспроможності підприємств плодовоовочевої консервної промисловості: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / О.О. Дубенко; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. О., 2005. 19 с.
3. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач. Кіровоград: КНТУ // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. С. 106–113.
4. Завсєгдашня І.В. Комплексна рейтингова оцінка конкурентоспроможності гірничо-збагачувальних підприємств: автореф.

- дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.В. Завсєгдашня; Криворізь. техн. ун-т. Кривий Ріг, 2009. 20 с.
5. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.М. Кирчата; Приазов. держ. техн. ун-т. Маріуполь, 2007. 20 с.
6. Кузьмін О.Є. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернотай, О.П. Романко // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Випуск 21.10. С. 159–166.
7. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації [Текст] / А.О. Левицька // Механізм регулювання економіки. 2013. № 4. С. 155–163.
8. Марчук Т.С. Економічна оцінка конкурентноздатності будівельних організацій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Т.С. Марчук; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. К., 2010. 17 с.
9. Сомова О.Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Є. Сомова; ПВНЗ Європ. ун-т. К., 2008. 19 с.
10. Чернишова О.Б. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств (на прикладі підприємств кондитерської галузі харчової промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Б. Чернишова; Одес. держ. екон. ун-т. О., 2009. 21 с.
11. Шкуратов О.І. Оцінка конкурентного потенціалу лісогосподарських підприємств / О.І. Шкуратов // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2013. Вип. 23.03. С. 309–314.

Shapurova O.O.

Candidate of Economic Sciences, Director, Melitopol Industrial and Economic College

METHODS OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the present conditions enterprises must all-round use dataflows (primary and secondary information) for an all-round estimation and making decision. The successful estimation of competitors gives an opportunity to the industrial enterprise to form strategically self-weighted competitive advantages and to get a positive financial result for the extended recreation.

Therefore the pressing questions of contemporaneity are studying of modern methodologies of estimation of competitiveness and their permanent improvement.

In accordance with the looks of scientists, we systematized and formed methods of estimation of competitiveness: in accordance with the object of estimation: methods of estimation of enterprise, methods of estimation of competitive advantages, methods of estimation of competitiveness of products, methods of estimation of competitiveness of stuff; on the method of estimation: quantitative (mathematical) and expert (quality), or objective and subjective; on a presentation form of result (matrix, graphic, index (coefficient; percent)); after working out in details of results: multicomponent and integral; after the term of estimation: strategic and current; after a comparative base: methods of comparing to the competitors, methods of comparing to the standard.

Methodology of estimation of competitiveness which is offered takes into account statistical methods for making grades and graphic part of benchmarking.

On the first stage it is necessary to be determined with the basic competitors of certain industrial enterprise and indicators (by the criteria of estimation). On the second stage, using the statistical method of grouping to appropriate a ball estimation to every enterprise on a corresponding criterion. On the third stage, using graphic part of benchmarking, we will build the chart of competitiveness of industrial enterprise.

Thus as a result of analysis of modern tendencies of industrial enterprises it was systematized methods of estimation of competitiveness and methodology which had been improved was offered.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.02:332.1

Герасимчук З.В.*доктор економічних наук, професор,
Вища школа міжнародних стосунків та суспільних комунікацій у Хелмі***Свида І.В.***кандидат економічних наук, докторант,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Визначено сучасні стратегічні імперативи управління стійким розвитком регіону. Диференційовано програмні цілі стійкого розвитку регіону з метою комплексного й системного вирішення соціо-еколого-економічних проблем територій. Стратегічні імперативи управління стійким розвитком регіону на перспективу будуть пов'язані зі становленням зеленої економіки.

Ключові слова: стійкий розвиток регіону, стратегічні імперативи, диференціація, комплексне та системне управління, зелена економіка.

Герасимчук З.В., Свида І.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Определены современные стратегические императивы управления устойчивым развитием региона. Дифференцированно программные цели устойчивого развития региона с целью комплексного и системного решения проблем территорий. Стратегические императивы управления устойчивым развитием на перспективу будут связаны со становлением зеленой экономики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегические императивы, дифференциация, комплексное и системное управление, зеленая экономика.

Gerasimchuk Z.V., Svida I.V. STRATEGIC IMPERATIVES MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

The modern strategic imperatives of management of sustainable development of the region are determined. The goals of sustainable development of the region are differentiated for the purpose of complex and systematic solution of socio-ecological and economic problems of territories. Strategic imperatives for managing sustainable development in the future will be linked to the emergence of a green economy.

Keywords: sustainable development of the region, strategic imperatives, differentiation, complex and system management, green economy.

Постановка проблеми. Перехід регіонів України на засади стійкого розвитку потребує наукового обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів стратегічного управління. Стійкий розвиток регіону – це результат стратегічного управління. Завдання ускладнене тим, що стійкий розвиток регіону – це багатогранне поняття, а управління задля його досягнення вимагає виокремлення стратегічних імперативів. Стратегічними імперативами виступають домінуючі на певний період часу пріоритети, яким підпорядковані стратегічні цілі, спрямовані на досягнення результату. Тому, з одного боку, виникає необхідність у системному підході до визначення стратегічних імперативів управління стійким розвитком регіону, з іншого боку, враховуючи необхідність комплексного вирішення соціо-еколого-економічних проблем територій, з'являються складнощі у виокремленні першочергових імперативів (пріоритетів) управління задля досягнення стійкого розвитку регіону.

Інституціональною та методологічною передумовою для виокремлення стратегічних імперативів управління стійким розвитком регіону мають стати затверджені на міжнародному та загальнонаціональному рівні документи, що містять імперативи (від лат. imperativus – владний), які мають дотримуватися у своїй системності та комплексності при здійсненні стратегічного управління. Якщо в результаті опрацювання наукових джерел можна виділити окремі положення, потрактувати їх або вказати на дискусійні моменти, то імперативи носять обов'язковий

характер, якого необхідно дотримуватися весь час у процесі досягнення стійкого розвитку регіону. У нашому дослідженні такими документами стануть «Глобальні Цілі сталого розвитку» [1], затверджені Генеральною Асамблеєю ООН 25.09.2015 р. на саміті ООН з питань сталого розвитку та Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» [2], затверджена Урядом України 15.09.2017 р. на період 2016–2030 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці активно досліджують стійкий розвиток, серед них: Гребенюк Н.В., Крисак А.І., Міщенко В.С., Тихонов А.Г., Феденко В.П., Шостак Л.Б. та інші. З результатами їх досліджень та авторським баченням досягнення стійкого розвитку регіону можна частково погодитися або обґрунтовано не погодитися. Акцент у працях вчених робиться в основному на необхідності досягнення стійкого розвитку, але залишається поза увагою цілий ряд комплексного розв'язання соціо-еколого-економічних проблем територій, не вироблений також системний підхід до процесу забезпечення побудови стійкого розвитку регіону на перспективу.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення стратегічних імперативів управління стійким розвитком з врахуванням необхідності комплексного вирішення соціо-еколого-економічних проблем територій. Системний підхід до визначення стратегічних імперативів здійснюється на основі Глобальних та Національних цілей стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічні імперативи управління відображають бажаний кінцевий результат та впливають на процес побудови його досягнення. Відштовхуючись від закладених в офіційних міжнародних й національних документах цілей досягнення стійкого розвитку регіону спробуємо диференціювати їх для більш повного й ґрунтовного осмислення в руслі нашого дослідження (рис. 1).

Стратегічні імперативи управління регіоном з метою досягнення ним стійкого розвитку мають включати соціальні цілі, серед яких перша ціль – *подолання бідності населення у всіх її проявах незалежно від місця проживання*. Хронічна бідність пов'язана з нерівними можливостями щодо отримання якісних послуг, нерівними можливостями щодо працевлаштування й одержання доходів та не повсюдним захистом прав власності. Ринковий механізм не є досконалим, він не може самостійно забезпечити підтримку соціально вразливих верств населення та фінансувати екологічні заходи, тому потребує активного втручання з боку регіональних органів управління. Головне завдання стратегічного управління для подолання бідності в регіоні в тому, щоб створити різні можливості для економічного розвитку й зниження бідності, але не наносячи при цьому шкоду довкіллю, тим паче, що в економічно слабких регіонах саме екосистемні ресурси – джерело існування та захист від еко-лих.

Наступна ціль стійкого розвитку регіону пов'язана з попередньою, а саме – *подолання голоду*. Забезпечення доступними продуктами харчування населення залежить від стану розвитку сільського господарства. Для збільшення продуктивності земель сільськогосподарського призначення з кожним роком вноситься все більше пестицидів й гербіцидів. Більш сучасні засоби підвищення врожайності дозволяють збирати по декілька врожаїв на рік, проте після таких експериментів земля втрачає свої природні здібності до відтворення. Тому поряд із забезпеченням достатньої кількості продовольчих ресурсів населення ставимо питання і про якісне використання сільгоспугідь регіонів. Зреалізувати це можливо завдяки органічним методам, дотриманням принципів невиснажливого та еколого-безпечного землекористування.

Управління продовольчою безпекою регіону має пов'язуватися не тільки із достатньою кількістю продуктів харчування, але й безпосередньо із їх якістю та доступністю для всіх верств населення. Це передбачає такі заходи, як виробництво органічної продукції, формування ресурсної бази для розвитку тваринництва, зберігання (в спеціалізованих складських мережах) та переробку продовольчих ресурсів, контроль за цінами на продукти харчування.

Наступна ціль стійкого розвитку регіону – *охорона здоров'я*. Наголошуємо, що всі групи населення не залежно від місця проживання мають однакове право на отримання медичної допомоги та профілактичних оглядів, що дозволить вчасно виявляти захворювання й зменшити смертність серед населення. Управлінські заходи в даному напрямку завбачають фінансування системи охорони здоров'я: купівлю необхідних та якісних вакцин та лікарських засобів; вчасне оновлення матеріально-технічної бази лікувальних закладів, особливо з віддалених (проблемних) територій; сприяння відпочинку й оздоровленню населення для відтворення його працездатності; впровадження прогресивних методик лікування, пов'язаних з останніми відкриттями в галузі медицини; підтримка вітчизняних винахідників та фінансування лабораторних досліджень.

З ціллю стійкого розвитку регіону, яка передбачає можливість самореалізації, безпосередньо пов'язана наступна ціль – *отримання якісної освіти*. Вона включає забезпечення рівного доступу до середньої та професійно-технічної освіти, а також у зв'язку з НТП можливість навчання, перенавчання й підвищення кваліфікації впродовж усього життя. Важливим завданням управління на даному напрямку є встановлення тісних зв'язків між освітою та наукою, наукою і виробництвом, підтримка саме тих спеціальностей, фахівців яких потребує економіка регіону, а також можливість отримання практичних навиків учнями, що допоможе їм визначитися з вибором спеціальності в майбутньому (на користь тих, що є в регіоні).

Стратегічні імперативи управління економічним розвитком регіону для досягнення ним стійкого розвитку повинні передбачати таку ціль, як *забез-*

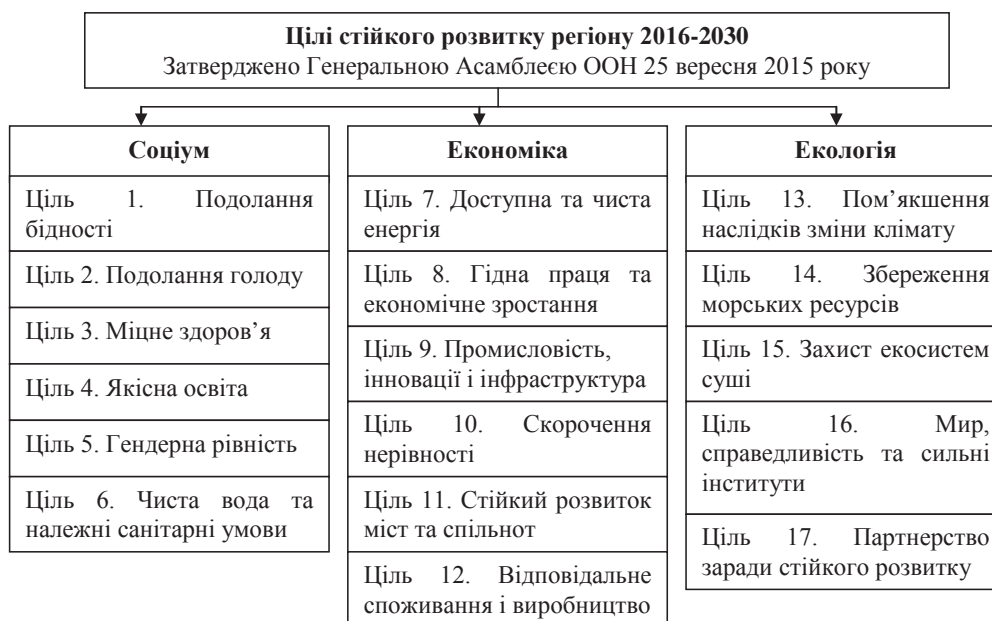


Рис. 1. Диференціація оновлених Цілей стійкого розвитку регіону

печення доступності до недорогих, надійних та сучасних джерел енергії. Так, підвищення енергоефективності за рахунок вироблення зеленої енергії дозволить заощадити ресурси, але не всі регіони мають однакові можливості до розвитку альтернативної енергетики. Тому управлінські рішення тут будуть пов'язані з пошуком безпечних й конкурентоспроможних джерел отримання різного роду біоенергії, таких як гідроелектростанції, сонячна та вітрова енергетика, геотермальні електростанції.

Важливу роль в досягненні стійкого розвитку регіону відіграє ціль *стійкого економічного зростання, повної зайнятості й гідних умов праці*. Економічне зростання регіону не завжди приводить до збільшення доходів громадян та покращення якості послуг, до того ж воно може негативно позначатися на стані довкілля. Економічне зростання може забезпечуватися і за рахунок сировинного низько-технологічного укладу виробництва на фоні морального і фізичного зношення основних засобів, що характерно для депресивних регіонів. Акцентуємо, що стійке економічне зростання має бути соціально спрямованим й екологічно безпечним, з високою часткою високотехнологічної продукції та проходити на базі нового техноукладу. Забезпечити зазначене можуть наступні управлінські заходи: зростання регіону за рахунок підвищення економічної продуктивності шляхом диверсифікації й модернізації; зменшення імпортозалежності; формування інституційного середовища для залучення зелених інвестицій у промисловість; заохочення талановитої молоді до роботи в науковій сфері; підтримка стартапів та малого й середнього зеленого бізнесу; створення нових робочих місць із достойними умовами праці та гідною оплатою в зелених секторах економіки; зменшення техногенних ризиків.

Розвиток населених пунктів віддзеркалює така ціль стійкого розвитку регіону, як *формування сучасної інфраструктури, стійка індустріалізація та прискорення інновацій*. Дана ціль охоплює завдання поширення інвестиційних проектів для розвитку інфраструктури територій; структурні трансформації підприємств з метою збільшення частки виробництва із застосуванням високих й середньовисоких технологій, що дозволять випуск продукції 5-го й 6-го техноукладів; екологізація виробничих технологій; активізація науково-технічних робіт для створення інновацій та комерціалізація їх результатів; збільшення сегменту наукоємної продукції та надійний захист прав інтелектуальної власності; забезпечення доступу до цифрових технологій.

Вагомою для досягнення стійкого розвитку регіону виступає ціль *скорочення нерівностей між регіонами*. Так, диспропорції між регіонами, розшарування суспільства по рівню доходів є серйозною проблемою. Для пом'якшення такої несприятливої ситуації та поступового скорочення нерівностей між територіями потрібна послідовна стратегія, спрямована на перегляд бюджетно-фінансової політики для збалансування податкового навантаження та підвищення доходів населення проблемних регіонів; встановлення контактів між різними групами населення для запобігання конфліктів у майбутньому; залучення населення з відсталих територій до соціо-еколого-економічних процесів країни, а також інвестиційна підтримка економічно слабких регіонів для зростання їх спроможності робити свій внесок у досягнення стійкого розвитку країною в цілому.

Напряму з розвитком регіонів пов'язана ціль *стійкого розвитку міст та громад*. Регіональні

соціо-еколого-економічні тенденції безпосередньо впливають на можливість досягнення стійкого розвитку на загальнонаціональному рівні і навпаки, – держава створює передумови для забезпечення стійкого розвитку на локальному рівні. На даний час можливості соціо-еколого-економічного розвитку міст України обмежені: закриття колись потужних містоутворюючих підприємств зумовлює масову міграцію населення, а в місцевих бюджетах – зменшення доходів; зношеність і застарілість міської інфраструктури та комунікацій (нестача коштів на заміну й модернізацію при збільшенні навантаження на них) все частіше приводить до локальних аварій; не у всіх містах забезпечені належні побутові зручності; нове житло (навіть на вторинному ринку) недоступне більшості українців; не вистачає соціальних об'єктів та якісного транспортного сполучення; спостерігається забудова рекреаційних зон в межах міст. Такий несприятливий для досягнення стійкого розвитку стан справ викликає не тільки браком фінансових коштів та інвестицій, але й неефективним стратегічним управлінням територіями. Стійкий розвиток передбачає паритетність соціо-еколого-економічних інтересів міста, але сучасні пріоритети та прийняті рішення на рівні міського управління не сприяють стійкій урбанізації. Стратегія досягнення безпечного, життєдайного та еко-стійкого розвитку міст і населених пунктів повинна містити комплексне та системне вирішення наступних проблем: наголос не так на житловому будівництві, як на відкритті доступної кредитної лінії для громадян із середнім рівнем доходу; розробка регіональних програм поліпшення умов проживання соціально незахищених груп населення; створення нових підприємств та робочих місць для жителів малих й середніх міст; встановлення екологічних зв'язків між населеними пунктами; особливий контроль за розбудовою та упорядкуванням проблемних територій, підвищений захист довкілля й культурної спадщини в межах проблемних територій.

Стратегування міст та населених пунктів мала б завбачати: створення генеральних планів розвитку територій із врахуванням допустимого навантаження на комунікації та екосистеми локалітетів, враховувати особливості розміщення транспортної, соціальної і комунальної інфраструктури; гарантувати контроль за відведенням землі під різні цілі, що дозволить запобігти хаотичній забудові, відповідатиме потребам громади міста й не порушуватиме еко-стан територій; забезпечити використання еко-безпечних матеріалів у будівництві, зелений дизайн будинків та озеленення прилеглих територій; стійке планування просторового розвитку повинно проходити із залученням до обговорень громадськості; комплексне управління створенням нових районів та розширення існуючих має відбуватися виключно на принципах стійкого розвитку; вчасне вжиття заходів із зменшення негативного еко-впливу міста шляхом очищення та відтворення довкілля, а також стимулювання вторинного використання відходів у виробництві; управління ризиками, пов'язаними з можливими виникненнями техногенних чи природних катастроф (укріплення дамб, утилізація небезпечних речовин); мінімізація шкідливого впливу місцевих підприємств.

Досягнення стійкого розвитку регіону не може відбутися без такої цілі, як *забезпечення переходу до раціональних моделей виробництва й споживання*. Зростання кількості населення приводить до збільшення обсягів використання природних ресур-

сів та, відповідно, утворення відходів, що посилює антропогенний вплив на довкілля. Стійкий розвиток – це збалансований розвиток, тому активно ведуться наукові пошуки встановлення балансу між елементами соціо-еколого-економічної системи регіону. Загальна думка вчених зводиться в основному до пошуку компромісу між використанням природних ресурсів та їх відтворенням. Втім, зважаючи на прискорене скорочення природних запасів вважаємо пошук компромісу недостатнім кроком для збалансованості, тому звертаємо увагу та ресурсо- та енергоємні галузі та зелені технології. Озеленення різних галузей та сфер діяльності регіону дозволить оптимізувати використання природних ресурсів та мінімізувати негативний вплив на довкілля, що відповідає завданням досягнення стійкого розвитку регіону. Проте ринкові механізми не заохочують раціональне господарювання, оскільки ринок зацікавлений у збільшенні кількості виробництва й продажу товару. Без стимулюючих заходів з боку регіонального управління ринок буде й далі приводити до нераціонального ресурсокористування.

Проблемою національного масштабу є критична маса накопичених в регіонах відходів – понад 30 млрд т [2]. Полігони для твердих побутових відходів займають продуктивні території і з кожним роком розширюється їх площа, спричиняючи отруєння підземних вод, повітря та ґрунтів. Досягнути стійкого збалансування без розв’язання питання відходів неможливо.

Для виробництва якісних й безпечних товарів та встановлення еко-балансу грає роль поступове вилучення небезпечних хімічних речовин із процесів виробництва та заміну шкідливих компонентів у виробках на більш безпечні природного походження. Такі вироби зазвичай маркуються й вони несуть меншу загрозу довкіллю та здоров’ю людей.

Раціональне виробництво й споживання та досягнення балансу пов’язане також із запобіганням втратам ресурсів. Недосконалі практики збирання, переробки, зберігання та постачання продукції призводять до продовольчих втрат, а також утворення органічних відходів у великій кількості. В умовах нестачі якісного продовольства важливо максимально запобігти втратам в процесі виробництва й споживання продуктів харчування.

Стійке виробництво і споживання можна забезпечити тільки через стратегічне управління, яке зосередить такі завдання: раціональне освоєння й ефективне використання природних ресурсів; поширення практики переробки та повторного використання відходів; зацікавлення бізнесу до розвитку нової ринкової ніші – переробки відходів із використанням сучасних технологій та методик; застосування дій до підприємств – найбільших забруднювачів довкілля для їх переходу на регенеративне еко-чисте виробництво; підтримка підприємств, що переходять на стійкі методи виробництва; розвиток зеленої хімії; запобігання продовольчим втратам в ланцюгу «виробництво–збут».

Завдання досягнення стійкого розвитку регіону докорінно змінює як основи традиційного господарювання, так і розвиток суспільства. Мова йде про становлення стійкого способу життя, а це відхід від нав’язаної ринком «поведінки споживачів». Так як неможливо знайти повну заміну природним ресурсам, але можна завдяки новітнім технологіям заощадити їх для прийдешніх поколінь, то, міркуємо, необхідно вчитися жити в межах економічної ємності довкілля.

Стратегічні імперативи управління для досягнення стійкого розвитку регіону мають бути скориговані у відповідності з екологічними інтересами. Нерозривно пов’язана з досягненням стійкого роз-



Рис. 2. Стратегічні імперативи управління для досягнення стійкого розвитку регіону

витку регіону ціль *вживання заходів для боротьби із зміною клімату та його наслідками*. Діяльність людини та викиди парникових газів визнано головними причинами кліматичних змін. Для протидії змінам клімату має формуватися стратегія низьковуглецевого розвитку регіону, мета якої – скорочення шкідливих викидів парникових газів у сфері енергетики, промисловості, сільського й лісового господарства та при утилізації відходів. Додатково сприятиме виробленню кисню збільшення площі земель, вкритих рослинністю. Лісові масиви та водно-болотні угіддя впливають на формування клімату, їх відтворення важливе і в руслі наступної цілі.

Сучасне управління стійким розвитком регіону не може обійтися без цілі *захист, відтворення ресурсів, раціональне ресурсокористування та боротьба з деградацією довкілля*. Варварське використання природних ресурсів призводить до еко-катастроф. Максимальне відтворення природних ресурсів для продовольчих, екологічних та виробничих потреб при раціональному використанні дозволить уникнути дефіциту ресурсів у майбутньому та запобігти деградації довкілля. Беручи до уваги багатоконтентність зазначеної цілі стратегічне управління міститиме такі завдання: збереження, відтворення й стійке використання наземних та прісноводних екосистем; припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття; захист екосистем від деструктивних впливів; збільшення площі природних комплексів; використання досягнень науки для покращення стану довкілля та обґрунтованого вико-

ристання природних ресурсів; облік екосистем й видового різноманіття для гарантування біобезпеки територій.

Згідно проведених досліджень виділимо стратегічні імперативи управління для досягнення стійкого розвитку регіону на довгостроковий період (рис. 2).

Стійкий розвиток не може бути досягнутий частково, з позиції однієї або декількох цілей чи завдань, тому ми поєднали затверджені програмні цілі, що дало можливість завчасно і в один момент побачити цілісну й більш-менш реалістичну картину того, що саме має стати результатом стійкого розвитку регіону та, відповідно, які саме виокремити стратегічні імперативи управління для пришвидшення досягнення стійкого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що стратегічні імперативи стратегічного управління стійким розвитком регіону пов'язані з інституційним забезпеченням, інноваційними трансформаціями та бережливим відношенням до ресурсів довкілля. Досягнення стійкого розвитку на перспективу можливе лише за умови переходу на інноваційну модель розвитку, пов'язану із становленням зеленої економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Майбутнє, якого ми прагнемо. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/0129_rezol.pdf.
2. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна». URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.

Gerasimchuk Z.V.

Doctor of Economics, Professor

Higher School of International Relations and Public Communications

Svida I.V.

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student

Taurian National University named after Vernadsky V.I.

STRATEGIC IMPERATIVES MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Passing of regions of Ukraine to principles of steady development needs scientific ground of theoretical and applied aspects of strategic management. A task is complicated that steady development of region is a many-sided concept, and a management for the sake of his achievement requires the selection of strategic imperative. Therefore, on the one hand, there is a need for a systematic approach to determining the strategic imperative for sustainable development of the region, on the other hand, taking into account the need for a comprehensive solution of socio-ecological and economic problems of territories, there are difficulties in identifying the priority imperatives of management for achievement sustainable development of the region.

By institutional'noy and methodological pre-condition for the selection of strategic imperative of management steady development of region the documents, which contain imperatives which must stick to in the system and complexity during realization of strategic management, ratified at international and national level must become.

The purpose of the study is to determine the strategic imperative for the management of sustainable development, taking into account the need for a comprehensive solution of socio-ecological and economic problems of territories. The system approach to defining a strategic imperative is based on the Global and National Sustainable Development Goals.

Based on the goals set in the official international and national documents for the achievement of sustainable development of the region, we differentiated them for a more complete and thorough understanding in the framework of our study.

On the basis of conducted research, strategic imperatives of management have been identified to achieve sustainable development of the region in the long run. Sustainable development can not be achieved partially, from the standpoint of one or more goals or objectives, therefore, we combined the approved program goals, which made it possible to see in advance and at the same time a holistic and more or less realistic picture of what exactly should become the result of sustainable development of the region and, accordingly, which ones to distinguish the strategic imperatives of management for acceleration has been achieved sustainable development.

The conducted studies allowed us to conclude that the strategic imperatives of strategic management of sustainable development in the region are related to institutional provision, innovative transformations and a careful attitude to environmental resources. The achievement of sustainable development in the future is possible only with the transition to an innovative development model associated with the emergence of a green economy.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504.502.1:332.3

Грановська Л.М.*доктор економічних наук, професор,
завідувач відділом зрошувального землеробства
Інституту зрошувального землеробства
Національної академії аграрних наук України***Кисельова Р.А.***кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник лабораторії економіки
Інституту зрошувального землеробства
Національної академії аграрних наук України*

ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЕКОЛОГО-ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЗОНИ ЗРОШЕННЯ

Стаття присвячена теоретичним аспектам капіталізації природних ресурсів як умови еколого-збалансованого розвитку аграрного сектора економіки зони зрошення. Доведено, що аграрний сектор є надзвичайно важливою складовою економіки України. Проаналізовано наукові праці вчених, які досліджують питання капіталізації природних ресурсів. Досліджено один із факторів забезпечення конкурентоспроможності – природний капітал. В статті дано авторське визначення земельного капіталу та водного капіталу. Науково-обґрунтовано понятійно-категоріальний апарат процесу капіталізації природних ресурсів в зоні зрошення. Дано авторське визначення капіталізації аграрного сектора зони зрошення. Розроблено алгоритм капіталізації природних ресурсів в аграрному секторі з урахуванням їх якісних і кількісних характеристик в контексті еколого-збалансованого економічного розвитку аграрного сектора. Ключовим етапом алгоритму є науково обґрунтувати Стратегію капіталізації природно-ресурсного потенціалу регіону в сфері аграрного сектора зони зрошення. Капіталізація природних ресурсів дасть змогу залучити додаткові механізми, інструменти та важелі розвитку еколого-економічної системи аграрного сектора економіки зони зрошення.

Ключові слова: капітал, природний капітал, аграрний сектор, зрошувальне землеробство, капіталізація природних ресурсів, збалансоване природокористування, еколого-збалансоване виробництво.

Грановская Л.Н., Киселева Р.А. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ЭКОЛОГО-СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЗОНЫ ОРОШЕНИЯ

Статья посвящена теоретическим аспектам капитализации природных ресурсов как условия эколого-сбалансированного развития аграрного сектора экономики зоны орошения. Доказано, что аграрный сектор является очень важной составляющей экономики Украины. Проанализированы научные труды ученых, исследующих вопросы капитализации природных ресурсов. Исследован один из факторов обеспечения конкурентоспособности – природный капитал. В статье дано авторское определение земельного капитала и водного капитала. Научно-обоснованно понятийно-категориальный аппарат процесса капитализации природных ресурсов в зоне орошения. Дано авторское определение капитализации аграрного сектора зоны орошения. Разработан алгоритм капитализации природных ресурсов в аграрном секторе с учетом их качественных и количественных характеристик в контексте эколого-сбалансированного экономического развития аграрного сектора. Ключевым этапом алгоритма является научно обосновать стратегию капитализации природно-ресурсного потенциала региона в сфере аграрного сектора зоны орошения. Капитализация природных ресурсов позволит привлечь дополнительные механизмы, инструменты и рычаги развития эколого-экономической системы аграрного сектора экономики зоны орошения.

Ключевые слова: капитал, природный капитал, аграрный сектор, орошаемое земледелие, капитализация природных ресурсов, сбалансированное природопользование, эколого-сбалансированное производство.

Granovskaya L.N., Kyseliova R.A. THEORETICAL PROVISION OF CAPITALIZATION OF NATURAL RESOURCES FOR ECOLOGICALLY BALANCED DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE IRRIGATION ZONE

The article is devoted to the theoretical aspects of the capitalization of natural resources as a condition for ecologically balanced development of the agricultural sector of the economy of the irrigation zone. It is proved that the agrarian sector is an extremely important component of the Ukrainian economy. The author analyzes the scientific works of scientists who study the issues of capitalization of natural resources. One of the factors of competitiveness is investigated – natural capital. The article gives author's definition of land capital and water capital. The conceptual-categorical apparatus of the process of capitalization of natural resources in the irrigation zone is scientifically substantiated. Author's definition of the capitalization of the agricultural sector of the irrigation zone is given. The algorithm of capitalization of natural resources in the agrarian sector is developed, taking into account their qualitative and quantitative characteristics in the context of ecologically balanced economic development of the agrarian sector. The key stage of the algorithm is to scientifically substantiate the Strategy of Capitalization of the Natural Resource Potential of the Region in the field of the agricultural sector of the irrigation zone. The capitalization of natural resources will enable the involvement of additional mechanisms, tools and levers of the development of the ecological and economic system of the agricultural sector of the economy of the irrigation zone.

Keywords: capital, natural capital, agrarian sector, irrigated agriculture, capitalization of natural resources, balanced use of nature, ecologically balanced production.

Постановка проблеми. Забезпеченість країни природними ресурсами є важливим економічним фактором розвитку національного господарства. На території нашої країни зосереджені значні і вельми різноманітні природні ресурси, які використовуються в господарській діяльності. Структура природних ресурсів, величина їх запасів, якість, ступінь вивчення і напряму господарського освоєння здійснює безпосередній вплив на економічний потенціал. Ріст виробничого потенціалу країни і збільшення різносторонніх потреб суспільства наполегливо потребує вивчення закономірностей територіального розподілення і оцінки природних ресурсів. Процес вивчення і оцінки природних ресурсів повинен бути постійним.

Аграрний сектор є надзвичайно важливою складовою економіки України, це обумовлено тим, що він є доволі природоємною галуззю, а також однією з найбільших сфер, від якої залежить економічна ситуація в державі. Виробництво сільськогосподарської продукції складає біля 15% валового внутрішнього продукту країни і понад 20% вартості всього експорту. Важливою складовою економіки аграрного сектору на сьогодні є питання капіталізації природних ресурсів аграрного сектору зони зрошення як механізму підвищення еколого-економічної та економічної ефективності використання зрошуваних земель і конкурентоздатності аграрного сектору. Для цього потрібно створити відповідне інституціональне середовище, яке сприятиме відтворенню природних ресурсів у формі найпродуктивнішого виду капіталу – капіталізації земельних та водних ресурсів. В Україні зрошуване землеробство є основним фактором адаптації аграрного сектору економіки до глобальних змін клімату, забезпечення високоефективного господарювання в несприятливих погодних умовах, перетворення країни в сталого конкурентоспроможного на світових ринках виробника продовольства, покращення соціально-економічних та екологічних умов проживання сільського населення та розвитку сільських територій [15, с. 238]. Всі наявні природні ресурси, які використовуються при веденні господарської діяльності в зрошуваному землеробстві є рушійною силою, яка забезпечує сталий розвиток економіки аграрного сектору за рахунок впливу на формування системи капітальних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми капіталізації природних ресурсів досліджуються провідними вітчизняними вченими, а саме: К.І. Бистряковим, Ш.І. Ібатуллиним, М.А. Хвесиком, А.В. Марковським, А.С. Молчановим, В.В. Пилипіва. Вони вважають, що формування природного капіталу доцільно розглядати як процес трансформації природних ресурсів у матеріальні і нематеріальні активи. Вченим Бистряковим К.І. розроблено сучасний алгоритм досягнення умов підвищення конкурентоспроможності економіки держави за рахунок використання сучасних методів управління наявними територіальними природними ресурсами з позиції підвищення рівня їх капіталізації.

Постановка завдання. У статті поставлено за мету розробити алгоритм капіталізації природних ресурсів в аграрному секторі з урахуванням їх якісних і кількісних характеристик та в контексті еколого-збалансованого економічного розвитку аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція переходу України до сталого розвитку покликана забезпечити збалансоване вирішення екологічних проблем без гальмування економічного розвитку. Досягнення цього можливе через побудову

високоефективної економічної системи, серед основних пріоритетів якої повинна стати структурно-технологічна модернізація виробництва на основі раціонального використання усіх видів ресурсів. Основними завданнями забезпечення сталого розвитку є:

- удосконалення еколого-економічного та фінансового-економічного механізмів реалізації національної політики природокористування;
- формування системи управління природними ресурсами на основі гармонізації інтересів територіальних суб'єктів господарювання з приводу використання наявних ресурсів;
- забезпечення збалансованого планування потреб нинішнього та майбутнього поколінь [19, с. 70].

Виконання поставлених завдань можливе на основі активної реалізації процесів капіталізації природних ресурсів. Після конференції в ООН в Ріо-де-Жанейро з питань навколишнього середовища і розвитку, з початку 90-х років минулого століття почали враховувати не тільки екологічні, а й економічні та соціальні наслідки використання природних ресурсів. При використанні земельних ресурсів, потрібно дотримуватися системи, яка забезпечує одночасно економічно ефективно, екологічно безпечно та соціально справедливе використання. Стале використання земельних ресурсів в зрошуваному землеробстві, пов'язує із трьома основними напрямками: збереження їх продуктивності, поступове підвищення економічної ефективності використання, вирішення соціальних проблем аграрного сектору сільських територій.

Водні ресурси в системі забезпечення сталого розвитку України є стратегічним і життєво важливим природним ресурсом. Наша держава володіє значним водоресурсним потенціалом, який тривалий час використовувався нераціонально. На сьогодні, однією із глобальних регіональних та національних проблем, є порушення екологічної рівноваги в навколишньому природному середовищі, виснаженні і погіршенні якості водних ресурсів, а головною проблемою є постійна нестача коштів для відновлення основних фондів водогосподарської галузі та забезпечення наданих якісних послуг. За оцінками, які наведені на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2001 р.), уже через 20 років від сьогодні, тобто до 2030 р., половина населення Землі потерпає від нестачі води [3, с. 21]. Основною проблемою галузі водного господарства є відсутність поділу прав власності на водні ресурси, організаційно-економічного механізму капіталізації активів водогосподарського комплексу, який регулюватиме наповнення його фінансовими ресурсами та методичного підходу до визначення економічної оцінки водних ресурсів. Професор Бистряков І.К. визначає, що на сьогодні приділяється увага вивченню економічної оцінки та капіталізації водних ресурсів, в основу яких покладено ідею реалізації води як біржового товару. Першим кроком на цьому шляху є створення водного біржового індексу, який відображає по суті цінність водного капіталу для економіки як біржового товару, хоча і орієнтується на капіталізацію компаній, що надають послуги у сфері водокористування, прямо не враховуючи ціну води як біржового товару [4, с. 202].

Згідно Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [8, с. 5] розроблено Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища України, який включає цілі забезпечення екологічно збалансованого природокористування:

- технічне переоснащення виробництва на основі впровадження інноваційних проектів, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів;

- запровадження системи економічних та адміністративних механізмів з метою стимулювання виробника до сталого та відновлюваного природокористування, охорони довкілля і широкого впровадження новітніх більш чистих інноваційних технологій у сфері природокористування.

Ми, вважаємо, що досягнення цих цілей значно підвищить рівень капіталізації природних ресурсів у зоні зрошення.

Вирішення проблем раціонального землекористування та водокористування в зоні зрошення передбачається в контексті загальних тенденцій формування політики сталого розвитку в Південному регіоні. Дискусії сталого розвитку засновані на припущенні, що суспільство має керуватися трьома типами капіталу (економічного, соціального і природного).

Як відомо, прямими факторами забезпечення конкурентоспроможності є фізичний капітал, людський капітал, природний капітал та нематеріальні активи [6, с. 153].

Ресурси, які використовуються в економіці для виробництва продукції поділяються на чотири групи: природні, фінансові, матеріальні та трудові. Одним із видів природних ресурсів, які використовуються в господарському обігу є земельні ресурси, використання яких приносить певний дохід – ренту. Ще Вільям Петті пропонував визначати ціну земельних ресурсів як добуток річної ренти землевласника на строк капіталізації (18 років), тобто капіталізацію під 5,5%. У подальшому рентна концепція капіталізації природних багатств була детально розроблена класиками економічної науки. Вона й сьогодні є основним напрямом грошових кадастрових оцінок. Світовий банк у своїх рекомендаціях щодо оцінки природних багатств країн світу пропонує застосовувати капіталізацію річного доходу з 4% річних [9, с. 187].

У зв'язку з необхідністю вкладати кошти в збереження, покращення та підготовку до використання та відтворення природних ресурсів, земельні та водні ресурси в зрошуваному землеробстві набувають властивості капіталу. Тому найбільш широким поняттям, яке характеризує всі складові природних ресурсів і їх здатність приносити економічний ефект в економічній теорії є категорія природний капітал. В економічній літературі термін природний капітал з'явився досить давно і визначається як сукупність природних ресурсів, які можуть бути використанні в процесі виробництва.

В наукових працях Бистрякова І.К., природний капітал – джерело виникнення вартості в багаторічному циклі економічного відтворення [4, с. 203].

Як відзначає Мельник Л.Г., природний капітал – фактори природного середовища, які здатні приносити дохід; ресурси, які створені людьми для виробництва товарів і послуг; вкладене в справу функціонуюче джерело доходів у вигляді засобів виробництва [13, с. 204].

На думку Неверова А.В., природний капітал – всі елементи природно-ресурсного потенціалу (у відтворенні яких існує об'єктивна необхідність товариств), які приносять еколого-економічний ефект і здійснюють внесок до приросту національного капіталу протягом тривалого періоду [16, с. 123].

Як зазначають Р. Констанца та Г. Дейлі, природний капітал як запас, який є джерелом потоку

природних послуг і реальних природних ресурсів [1, с. 38]. Автори поділяють природні ресурси на три частини: активну, відтворювальну та пасивну. Активний капітал характеризується здатністю до самовідтворення (екосистема). До пасивної частини природного капіталу відносяться умовно невідновлювальні елементи природного середовища (корисні копалини).

Національний природний капітал, можна розглядати як природноресурсний потенціал сталого розвитку країни, характеризується розгалуженою структурою, в якій представлено всі види ресурсів – земельні ресурси – 54%, водні – 13%, мінеральні – 28% та лісові – 5%.

Природний капітал є важливим економічним активом та джерелом суспільних благ, підвищення ефективності використання якого – необхідна умова забезпечення якості життя населення. З урахуванням динамічних змін у структурі національного багатства, у його галузевій структурі питома вага людського капіталу становить 46,7%, природного – 34,9, основного (виробничого фізичного) – 12,6, фінансового капіталу – 5,8% [9, с. 154].

Процес формування природного капіталу в галузі зрошуваного землеробства забезпечується за рахунок капіталізації природних ресурсів (земельних та водних). Враховуючи вище сказане, можемо трактувати капітал природних ресурсів в зоні зрошення в наступній формі:

- земельний капітал – це земельні ресурси, які використовуються в господарській діяльності і в результаті чого приносять дохід;

- водний капітал – це водні ресурси, які використовуються в господарській діяльності і в результаті чого приносять дохід;

У розвитку світового господарства і національної економіки людському потенціалу відводиться перша роль у структурі національного багатства та потенціалу сталого розвитку нашої країни і світу, а природно-ресурсному – друга. Таким чином, здатність природних ресурсів створювати капітал в умовах сучасної економіки поступається за цією властивістю людським ресурсам, зважаючи на багатий природно-ресурсний потенціал України, необхідно підвищити капіталізацію природних ресурсів для забезпечення сталого розвитку національного господарства. Тому проблеми капіталізації природних ресурсів досліджуються провідними вітчизняними вченими по-різному, їх трактування наведено в табл. 1.

Для підвищення рівня капіталізації природних ресурсів в Україні необхідно створити алгоритм раціонального використання природних ресурсів аграрного сектора зони зрошення на основі оновленого інституційного середовища, який буде сприяти відтворенню природно-ресурсного потенціалу у формі найпродуктивнішого капіталу.

Такий підхід дасть змогу визначити реальну вартість та сформувати прозорий і ефективний методичний підхід до визначення плати за використання природних ресурсів та дозволить збільшити державні та приватні інвестиції у сталий розвиток країни. Алгоритм раціонального використання природних ресурсів аграрного сектора зони зрошення для забезпечення процесу їх капіталізації базується на наступних етапах:

- проаналізувати сучасний рівень ефективності використання природного капіталу в аграрному секторі зони зрошення;

- визначити адекватність сучасної капіталізації природних ресурсів в аграрному секторі з урахуван-

Таблиця 1

Визначення терміну «капіталізації природних ресурсів»

Автор	Визначення	Джерело
Ібатуллин Ш.І., Хвесик М.А.	Капіталізація природних ресурсів – складний процес перетворення факторів виробництва в капітал в економічних системах на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку національних територіальних утворень	[10, с. 121]
Бистряков І.К., Пилипів В.В.	Капіталізація природних ресурсів – включення в господарський обіг природних ресурсів, який передбачає формування такого інституціонального середовища, в рамках якого ці ресурси можуть отримати адекватну оцінку і легко трансформуватися в інші форми мобільного капіталу, зокрема в фінансову.	[17, с. 43]
Хвесик М.А.	Капіталізація земельних ресурсів – процес поступового нарощування вартості земельних ресурсів як основної складової капіталу у результаті дії об'єктивних закономірностей просторового розвитку відповідної території та цілеспрямованого впливу системи заходів інституціонального, інтелектуально-соціального, організаційно-землепорядного й фінансово-економічного змісту щодо її зростання.	[18, с. 23]
Бистряков І.К.	Капіталізація земельних ресурсів – зростання сукупної вартості активів, пов'язаних із ними та спроможних приносити дохід, або використання ресурсів для виробництва товарів та послуг, вкладених у справу і функціонуючих як джерела засобів виробництва.	[3, с. 23]
Бистряков І.К.	Капіталізація водних ресурсів – це складний процес перетворення факторів виробництва у капітал економічних систем, який повинен відбуватися на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку національних територіальних утворень.	[3, с. 25; 4, с. 205]
Молчан А.С.	Капіталізація – це процес, тісно взаємопов'язаний з ефективністю виробництва. Територіальна економічна система забезпечує зростання рівня капіталізації, переходячи до стратегічного освоєння своїх територій, орієнтуючись не тільки на залучення в обіг нових природних ресурсів, але й на збільшення вартості капіталу за рахунок перетворення природних ресурсів у капітал	[14, с. 150]
Марковський А.В.	Капіталізація природних ресурсів – це їх залучення у процес суспільного виробництва з метою перетворення їх у капітал і збільшення доданої вартості, що утворюється на їх основі.	[12, с. 127]
Авторське визначення	Капіталізація природних ресурсів аграрного сектора в зоні зрощення – це процес залучення природних ресурсів в еколого-збалансоване сільськогосподарське виробництво, перетворення їх в капітал з урахуванням якісних і кількісних показників та утворення доданої вартості шляхом формування відповідного інституціонального середовища.	

ням їх якісних і кількісних характеристик в контексті еколого-збалансованого економічного розвитку аграрного сектора;

- науково обґрунтувати відповідний інструментарій та механізми підвищення рівня капіталізації природних ресурсів в аграрному секторі економіки;
- розробити напрями удосконалення інституціонального середовища капіталізації природно-ресурсного потенціалу в аграрному секторі зони зрощення;
- удосконалити існуючу законодавчо-нормативну базу щодо підвищення капіталізації природних ресурсів в аграрному секторі;
- науково обґрунтувати Стратегію капіталізації природно-ресурсного потенціалу регіону в сфері аграрного сектора зони зрощення.

Висновки з проведеного дослідження. Капіталізація природних ресурсів дасть змогу залучити додаткові механізми, інструменти та важелі розвитку еколого-економічної системи аграрного сектора економіки зони зрощення. Для ефективного застосування розроблених механізмів та інструментарію необхідно врахувати якісні та кількісні показники природних ресурсів, сформувані відповідне інституціональне середовище, що дозволить забезпечити розвиток економіки, збереження, відтворення та охорону природних ресурсів, отримання адекватної оцінки якісним і кількісним характеристикам доданої вартості, дозволить досягти сталого розвитку еколого-економічної системи зони зрощення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Costanza, R. Natural capital and sustainable development / R. Costanza, H.E. Daly // *Conservation Biology*. 1992. V. 6. № 1. P. 37–46.
2. Байбусинов Ш.Ш., Шкиперова Г.Т. Проблемы капитализации природного капитала региона. URL: http://www.krc.karelia.ru/doc_download.php?id=312.
3. Бистряков І.К. Природні ресурси як фактор активізації еколого-економічної діяльності. *Економіст*. 2011. № 4. С. 21–35.
4. Бистряков І.К. Територіальний природно-ресурсний капітал у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 3(107). С. 200–209.
5. Бондар Л.В. Концептуальні засади управління процесами капіталізації природних ресурсів. URL: <http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2012/Bondar.pdf>.
6. Горячук В.Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та економічний вимір. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. 277 с.
7. Дубас Р.Г. Проблемы капитализации лесных ресурсов регионов Украины. *Економічні інновації*. 2013. Вип. 55. С. 215–220.
8. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної політики України на період до 2020 року». – *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2011, № 26, ст. 218.
9. Капіталізація економіки України / [В.М. Геєць, А.А. Гриценко та ін.; під ред. В.М. Гейця]. К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. 220 с.
10. Капіталізація природних ресурсів: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАНУ, 2014. 268 с.
11. Луців О.В. Особливості капіталізації природних ресурсів України. *Академічний огляд*. 2014. № 2(41). С. 43–50.
12. Марковський А.В. Методические подходы к капитализации лесных ресурсов региона / А.В. Марковский, А.В. Родионов, Ю.В. Савельев, А.М. Цыпук // *Приграничный регион в условиях интеграционных процессов и реформирования местной власти*. Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2005. С. 124–134.
13. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь, 2005. 384 с.
14. Молчан А.С. Капитализация воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона. *Научный журнал КубГАУ*. 2011. № 66(02). С. 145–159.

15. Наукові засади розвитку аграрного сектора економіки південного регіону України. / За науковою редакцією: Ромашенко М.І., Вожегової Р.А., Шатковського А.П. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2017. 438 с.
16. Неверов А.В., Деревяго И.П. Природный капитал в системе устойчивого развития. Белорусский экономический журнал. 2005. № 1. С. 121–132.
17. Пилипів В.В. Проблемні аспекти капіталізації природних ресурсів в системі територіального управління. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 15. С. 42–45.
18. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»]. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. 64 с.
19. Федунь Ю.Б. Шляхи забезпечення сталого еколого-економічного розвитку України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 657. С. 68–75.

Granovska L.M.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of Irrigation Agriculture Department,
Institute of Irrigated Agriculture,
National Academy of Sciences of Ukraine*

Kyseliouva R.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher, Laboratory of Economics,
Institute of Irrigated Agriculture,
National Academy of Sciences of Ukraine*

THEORETICAL PROVISION OF CAPITALIZATION OF NATURAL RESOURCES FOR ECOLOGICALLY BALANCED DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE IRRIGATION ZONE

The article is devoted to the theoretical aspects of the capitalization of natural resources as the conditions for ecologically balanced development of the agricultural sector of the economy of the irrigation zone, and the scientific substantiation of the conceptual-categorical apparatus of the process of capitalization of natural resources in the irrigation zone is scientifically substantiated. An important component of the agrarian sector's economy today is the issue of capitalization of natural resources of the agricultural sector of the irrigation zone as a mechanism for increasing the ecological, economic and economic efficiency of irrigated land use and competitive agricultural sector. To do this, it is necessary to create an appropriate institutional environment that will promote the reproduction of natural resources in the form of the most productive type of capital – the capitalization of land and water resources. The algorithm of capitalization of natural resources in the agrarian sector is developed, taking into account their qualitative and quantitative characteristics and in the context of ecologically balanced economic development of the agrarian sector. The capitalization of natural resources will enable the involvement of additional mechanisms, tools and levers of the development of the ecological and economic system of the agricultural sector of the economy of the irrigation zone. Effective use of the developed mechanisms and tools should take into account qualitative and quantitative indicators of natural resources, form an appropriate institutional environment that will ensure the development of the economy, conservation, reproduction and protection of natural resources, obtaining an adequate assessment of the qualitative and quantitative characteristics of the added value, will allow the sustainable development of the ecological-economic system of the irrigation zone.

УДК 332.142.4:303.425

Ільїна М.В.

*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Шпильова Ю.Б.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОСТОРОВОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Стаття присвячена методологічним питанням просторової диференціації територій в контексті децентралізації влади в Україні. Обґрунтовано типізацію об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій, економічною ситуацією, станом соціальної інфраструктури та навколишнього природного середовища. З урахуванням цих факторів представлено алгоритм комплексної диференціації сільських територій.

Ключові слова: сільська територія, просторова диференціація, алгоритм, об'єднана територіальна громада, економічна ситуація, соціальна інфраструктура, екологічний стан.

Ильина М.В., Шпилева Ю.Б. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена методологическим вопросам пространственной дифференциации территорий в контексте децентрализации власти в Украине. Обоснована типизация объединенных территориальных общин в зависимости от их близости к крупным городам и урбанизированным территориям, экономической ситуации, состояния социальной инфраструктуры и окружающей среды. С учетом этих факторов представлен алгоритм комплексной дифференциации сельских территорий.

Ключевые слова: сельская территория, пространственная дифференциация, алгоритм, объединенная территориальная община, экономическая ситуация, социальная инфраструктура, экологическое состояние.

Iliina M.V., Shpyliova Y.B. METHODOLOGICAL APPROACH TO SPATIAL DIFFERENTIATION OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE

The article is devoted to methodological issues of spatial differentiation of territories in framework of the decentralization reform being carried on in Ukraine. The typology of integral territorial communities is substantiated by parameters of their proximity to large cities and urban areas, economic situation, and status of social infrastructure and the environment. Taking into account those points the algorithm of complex differentiation of rural territories is presented.

Keywords: rural territory, spatial differentiation, algorithm, integral territorial community, economic situation, social infrastructure, ecological status.

Постановка проблеми. Згідно із започаткованою у 2014 р. реформою децентралізації влади вже у наступному, 2015 році, розпочалося практичне втілення заходів з утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). У перспективних планах, затверджених Урядом України, зазначено утворення в межах реформи децентралізації 1200 ОТГ. На першому етапі добровільно об'єдналися лише 786 міських, селищних та сільських рад. У 2017 році, після ухвалення низки законів, процес формування ОТГ отримав новий імпульс, і станом на 10 вересня 2018 року створено вже 831 громада, 126 із яких очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів. Такі темпи міжмуніципальної консолідації міжнародні експерти називають дуже високими. Лідерами процесу об'єднання є Дніпропетровська область (61 ОТГ), Житомирська (52), Запорізька (51), Волинська (50), Черкаська (49) області. Найгірше об'єднуються ОТГ у Закарпатській (6 ОТГ), Київській (13), Харківській (16) та Кіровоградській (20) областях.

Від початку реформи темпи утворення ОТГ не були однаковими. Так, у 2016 році у порівнянні з попереднім кількістю утворених ОТГ зростає на 230%, у наступному – на 182%, а у 2018 – на 125%. Тобто, темпи об'єднання громад з року в рік скорочуються. Однак на цьому етапі важлива не лише їх кількість, але і якісні характеристики. Штучне, випадкове, необґрунтоване утворення громад ускладнюватиме їх подальше управління та позбавлятиме перспектив майбутнього розвитку. Одними з ключових параметрів, ОТГ, що утворюються, є їх просторові характеристики та розташування по відношенню до великих міст та урбанізованих центрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Просторову диференціацію територіальних утворень за різноманітними параметрами (насамперед, соціальними, екологічними, економічними, демографічними) досліджують багато вітчизняних та іноземних науковців. В Україні проблеми просторової диференціації міських та сільських територій і регіонів досліджують І. Бистряков, В. Борщевський, В. Кравців, М. Мельникова, І. Сторонянська, С. Тульчинська, В. Удовиченко, М. Хвесик, С. Шульц. З огляду на потребу наукового опрацювання питань адміністративно-територіальної реформи їх дослідження все частіше стосуються особливостей управління фінансами територіальних громад та удосконалення міжбюджетних відносин, пошуком напрямків підвищення місцевих доходів та розробкою інструментів міжтериторіального співробітництва.

Постановка завдання. Водночас поза увагою вітчизняних та закордонних дослідників залишаються мето-

дологічні та практичні питання обґрунтування зв'язку характеру економічної діяльності та перспектив розвитку територіальних громад від особливостей їх розміщення. Останнє позначається не лише на доходності місцевих бюджетів, але й забезпеченості населення соціальними послугами та ефективності використання природних ресурсів. Тому просторові характеристики територіальних громад в Україні, що об'єднуються, потребують глибокого аналізу та обґрунтування відповідних методологічних підходів [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній основним джерелом інформації щодо економічного та соціального стану окремої об'єднаної територіальної громади є паспорт ОТГ. У цьому документі надано докладну інформацію щодо площі, кількості населених пунктів, які утворили громаду, їх населення. У фінансовій частині наведено дані щодо обсягу доходів громади, у тому числі за рахунок бюджету розвитку, базової та реверсної дотації (див. наприклад [2]).

Для аналізу соціального стану громади паспорт включає опис кількості закладів, що утримуються за рахунок бюджету органів місцевого самоврядування, у тому числі: дошкільних, загальноосвітніх навчальних закладів, закладів позашкільної освіти, культури, фізичної культури; об'єктів охорони здоров'я (фельдшерсько-акушерських пунктів, амбулаторій, поліклінік, лікарень, станцій швидкої допомоги). Важливою для аналізу стану громади є також інформація щодо наявності приміщень для розміщення державних органів, установ, що здійснюють повноваження щодо правоохоронної діяльності, реєстрації актів цивільного стану та майнових прав, пенсійного забезпечення, соціального захисту, пожежної безпеки тощо [2]. Паспорт не містить інформацію щодо природних ресурсів, якими володіє громада, та екологічного стану території. Як зазначалося у попередньому розділі, у цій частині паспорти ОТГ мають бути суттєво розширені та удосконалені.

Методологічний підхід побудови алгоритму диференціації територій за певними характеристиками описано в попередніх наукових працях (див. наприклад [3]). На основі доступної для представників громади, її керівництва, пересічного користувача інформації щодо ОТГ пропонуємо використовувати алгоритм комплексної класифікації громад за показниками їх соціально-екологічного та економічного розвитку, враховуючи також просторову диференціацію територій (рис. 1). Параметрами, що формують алгоритм, є такі блоки: просторова диференціація, економічний стан, соціальна інфраструктура, екологічна ситуація.

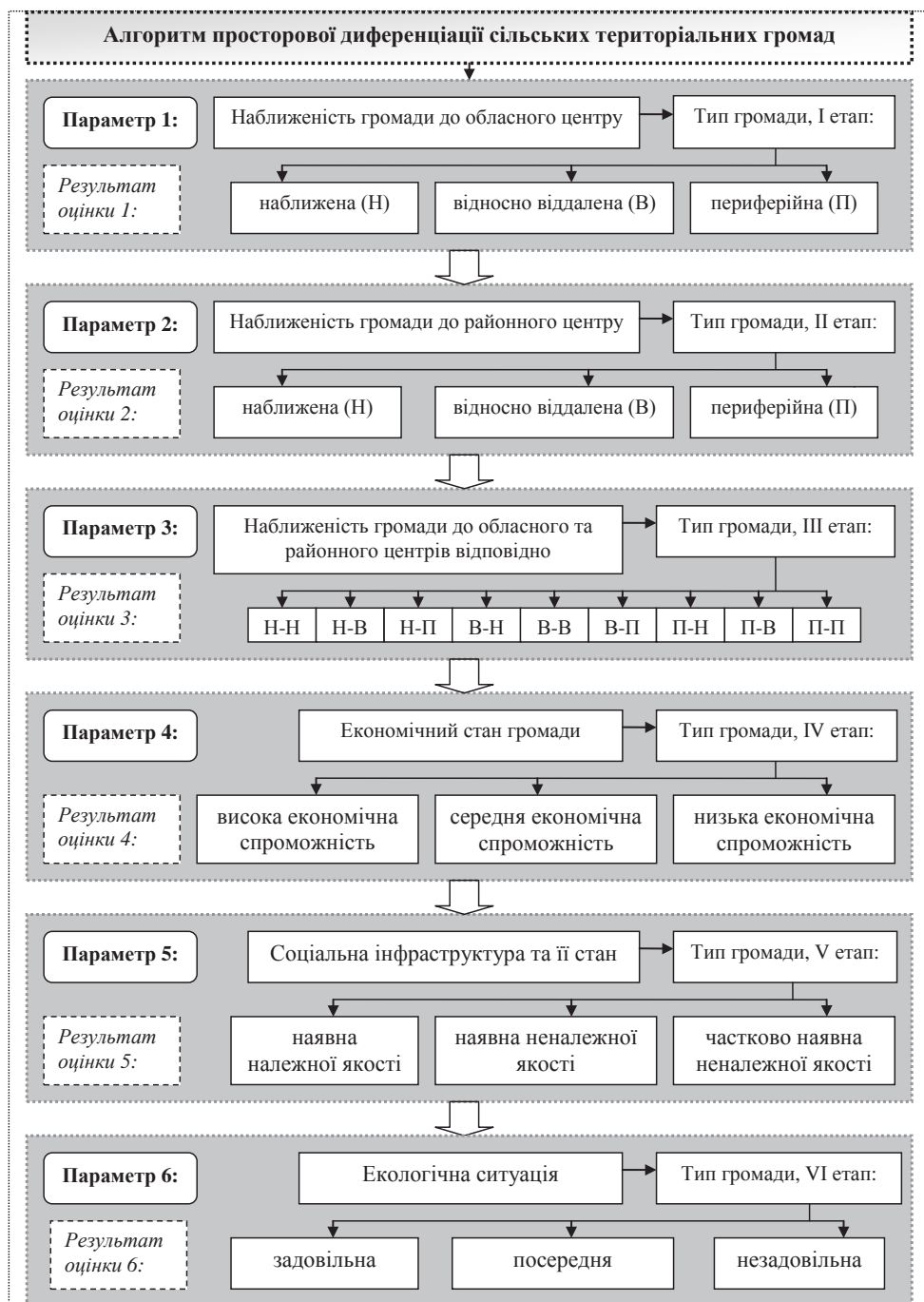


Рис. 1. Алгоритм просторової диференціації сільських територій України за показниками їх соціально-екологічного та економічного розвитку

З метою просторової диференціації територій на першому етапі здійснено типізацію об'єднаних територіальних громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій. Для цього використано інформацію Державної служби статистики України, Центральної виборчої комісії України та Google Maps для визначення відстані між центром громади та обласним і районним центром (за основними автомобільними шляхами).

Для типології застосовано стандартні методи статистичного групування даних (див. напр. [4, с. 47–48]). На прикладі Житомирської області виокремлено три типи громад за їх наближеністю до великих міст та урбанізованих територій. Для цього враховано від-

стані від центрів ОТГ до обласних та районних центрів і відповідно визначено наближені, відносно віддалені та периферійні територіальні громади [5].

Середня площа 1 наближеної до великого міста ОТГ складає 250,6 км²; відносно віддаленої – 284,7; периферійної – 767,8 км². Щодо населення, то середня його кількість для кожного з визначених типів громад складає відповідно 8,0 тис. осіб, 8,8 тис. та 15,6 тис. Тобто наближеність територій до великого міста впливає на площу та чисельність населення громади, що об'єднується: чим ближче розташована ОТГ до міста, тим меншою є її площа та кількість населення, і навпаки. Таким чином, наближеність громади до міста більшою мірою визначає її

економічну спроможність, аніж кількість населення та площа [6, с. 5]. У Житомирській області переважають відносно віддалені ОТГ: 25 од., що складають понад половину утворених громад. Ці громади займають 42% площі усіх утворених в області на даний час ОТГ та є місцем проживання для 47% населення.

Аналіз зв'язку тривалості об'єднання територіальних громад з їх типом демонструє, що периферійні та відносно віддалені громади об'єдналися раніше за наближені: середній період, протягом якого існують зазначені групи ОТГ, складає 19,4, 18,7 та 15,9 місяців відповідно. Кількість населених пунктів, що припадає на одну об'єднану територіальну громаду в середньому, підтверджує, що чим ближче розташовані громади до обласного центру, тим вони дрібніші (менше населених пунктів входить до їх складу), і навпаки [7, с. 12]. Так, середня кількість населених пунктів у наближених громадах Житомирщини складає 14,7 од., у відносно віддалених – 18,8, периферійних – 35,75 од.

Попередньо було диференційовано адміністративні райони за їх наближеністю до обласного центру. Відповідно аналіз кількості ОТГ, що належить до адміністративних районів різних типів, продемонстрував: чим ближче розташовано район до м. Житомир, тим більшою є кількість утворених у ньому громад: у наближених районах в середньому утворено

по 2,4 ОТГ, у відносно віддалених – по 2, у периферійних – по 1,8 ОТГ.

Наближеність або віддаленість ОТГ до обласного центру не може бути єдиним просторовим параметром, що визначає її соціально-економічний стан і перспективи розвитку: слід враховувати також розташування громади відносно до районного центру (центру району, до якого належали населені пункти, що сформували громаду). Тому на наступному етапі дослідження за аналогічною методикою визначено типи ОТГ залежно від їх наближеності до районних центрів. Згідно з аналізом, майже 48% ОТГ віднесено до наближених; 37% – до відносно віддалених; 14,6% – до периферійних [5].

Об'єднаний розподіл територіальних громад одночасно за наближеністю до обласного та районного центрів дає змогу проаналізувати соціально-економічні перспективи розвитку громади більш системно та точно: адже за одним із рівнів просторової диференціації громада може належати до наближених, а за іншим – до периферійних, і навпаки. Зрозуміло, що у більш вигідному становищі перебувають громади, наближені до міст за обома рівнями диференціації. Натомість ОТГ, що відносяться до периферійних за обома типами, перебувають у гіршій ситуації.

Економічні показники, що характеризують ОТГ, поділено на власні доходи та надходження. При цьому з метою диференціації громади доцільно вико-

Таблиця 1

Надходження бюджетів окремих ОТГ Житомирської області

Назва ОТГ	Власні доходи на 1-го мешканця, грн.	Рівень ротаційності бюджетів, %	Капітальні видатки на 1-го мешканця, грн.
Ушомирська	3975,7	-0,9	1191,6
Станишівська	1992,1	-1,9	262,3
Попільнянська	1833,4	0	361,3
Квітнева	1857,7	0	473,1
Іршанська	1365,9	-16,0	129,9
Чижівська	2029,6	-13,9	21,5
Краснопільська	1292,4	0	331,3
Семенівська	1508,8	-0,3	208,0
Миропільська	1144,3	6,7	79,4
Андрушівська	1402,1	-2,4	21,5
Тетерівська	1335,5	3,6	260,5
Коростишівська	1174,8	11,4	16,0
Лугинська	1166,6	5,9	16,0
Горщиківська	1141,6	7,8	32,5
Городницька	937,4	17,4	50,7
Брусилівська	1194,2	10,4	70,4
Високівська	1085,6	13,5	52,2
Червоненська	1244,9	12,3	42,2
Олевська	892,8	18,3	30,8
Народицька	1122,5	9,8	29,9
Баранівська	881,3	17,3	63,1
Довбиська	778,9	18,8	41,4
Хорошівська	743,9	19,6	51,7
Вишеневецька	1024,4	13,0	18,9
Новобородівська	779,0	21,2	14,8
Білокоровецька	786,9	19,3	1,7
Дубрівська	737,7	23,5	100,3
Чоповицька	591,6	27,9	35,8
Вільська	817,6	24,3	3,1
Потіївська	685,9	24,6	71,6
Корнинська	707,7	22,7	28,1
Барашківська	473,6	36,2	37,9

Джерело: [8, с. 8]

ривувати лише питомі показники: власні доходи громади на одного мешканця (грн); рівень дотаційності бюджетів: відношення базової до реверсної дотації (%); капітальні видатки на одного мешканця без субвенцій з держбюджету (грн.). Найвні на даний час дані щодо надходжень окремих (32 од.) громад Житомирської області наведено у таблиці 1.

Власні доходи громад формують податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, плата за землю, єдиний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а також податок на доходи фізичних осіб. Дані щодо доходів кожної з об'єднаних територіальних громад України є загальнодоступними; однак на даний час вони наявні лише для окремих ОТГ – насамперед тих, що об'єдналися у 2015 році. Детальний аналіз кожної з громад Житомирської області дає змогу зробити висновок, що з 48 ОТГ інформація про обсяг зібраних податків та власних надходжень доступна лише щодо 9 ОТГ і лише за 2016 рік (табл. 2).

За наявності усіх перерахованих вище даних щодо економічного стану громад було би можливо здійснити їх диференціацію за ступенем економічної спроможності: від високої до середньої та низької; здійснивши групування за наведеною вище методикою.

Параметри соціального стану громад мають враховувати не лише наявність об'єктів соціальної інфраструктури, що перелічені вище. Важливою характеристикою є стан таких об'єктів (задовільний, незадовільний), що визначається такими характеристиками, як наявність водогону, гарячого водопостачання, каналізації, вікон, вироблених із теплоізолюючих матеріалів, а також технічним станом будівлі (час проведення капітального та поточного ремонту). Відповідно, соціальна інфраструктура громади може бути визначена як 1) наявна, належної якості; 2) наявна, неналежної якості; 3) частково наявна, неналежної якості або взагалі відсутня. Оцінка стану соціальної інфраструктури здійснюється шляхом експертних оцінок на основі статистичної інформації, доступної громадам. На даний час інформація про стан соціальної інфраструктури громад відсутній як у паспортах, так і на сайтах утворених ОТГ. Це ускладнює диференціацію громад та, відповідно, планування їх розвитку.

Ще більш проблемним є те, що громади не надають інформацію про використання природних ресурсів, розташованих на їх території, та стан довкілля. Щодо останнього, Державна служба статистики надає інформацію про стан навколишнього природного середовища сільських територій регіонів України за показниками кількості водоймищ,

до яких підприємства скидають забруднені стічні води, несанкціонованих сміттєзвалищ та складів мінеральних добрив і отрутохімікатів. На основі цих даних за стандартними методиками доцільно застосувати індексний метод для визначення стану навколишнього природного середовища [4]. Це дозволило би визначити екологічний стан сільських територій України від задовільного до незадовільного [10]. На нашу думку, аналогічну методику диференціації територій за екологічним станом доцільно застосувати і на рівні ОТГ.

Розроблений алгоритм просторової диференціації сільських територій України за показниками їх соціально-екологічного та економічного розвитку дає змогу представникам громад, органам місцевого самоврядування та державної влади різних рівнів чітко визначати потенціал, проблеми, стан території громади, її соціальної інфраструктури, екологічного стану. На основі цієї інформації громади у співпраці з широким колом зацікавлених сторін матимуть змогу на науково обгрунтованих засадах удосконалити паспорт ОТГ, сформувані програму розвитку та відповідні плани, визначити подальші перспективи та ключові напрями діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, представлений методологічний підхід комплексної просторової диференціації територій може застосовуватися для визначення їх проблем, загроз та перспектив розвитку з урахуванням поточної ситуації в економічній, екологічній та соціальній сферах. З цією метою розроблено алгоритм просторової диференціації сільських територій України за показниками їх соціально-екологічного та економічного розвитку. Параметрами, що формують алгоритм, є просторова диференціація ОТГ, економічний стан, соціальна інфраструктура, екологічна ситуація. Економічні показники, які характеризують громаду, поділено на власні доходи та надходження (доходи громади на одного мешканця, ротаційність бюджету, капітальні видатки, доходи фізичних осіб, акцизний податок, плата за землю, єдиний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, податок на доходи фізичних осіб). Відповідно здійснено диференціацію громад за ступенем економічної спроможності (від високої до середньої та низької).

Оцінку стану соціальної інфраструктури запропоновано здійснювати шляхом експертних оцінок на основі інформації щодо кількості закладів, які утримуються за рахунок бюджету органів місцевого самоврядування, та стану таких об'єктів. Відповідно соціальну інфраструктуру громади можна визначити як наявну належної якості, наявну неналежної якості та частково наявну неналежної якості або вза-

Таблиця 2

Доходи бюджетів окремих ОТГ Житомирської області

	Власні доходи на 1 мешканця, 2017 р., грн	2016		
		ПДФО	ПЗ	ЄП
Високівська сільська	2881,5	2196,9	1959,7	263,5
Вишевицька сільська	2460,5	2455,1	1188,3	654,7
Дубрівська сільська	1621,7	1897,5	1945,9	1106,2
Іршанська селищна	3026,4	12251	3135,5	1246,7
Народицька селищна	2487	9434,6	5085,4	1385,2
Новоборівська селищна	1713,4	4815,9	3215,2	1363,2
Потіївська сільська	1636,5	2025	1159,3	324,4
Тетерівська сільська	2859,6	7154,2	1039,2	1954,2
Червононська селищна	3308,5	4724,2	5482,9	2617,3

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

галі відсутню. Для диференціації територій на основі оцінки екологічної ситуації на рівні ОТГ доцільно застосувати показники кількості водоймищ, до яких підприємства скидають забруднені стічні води, несанкціонованих сміттєзвалищ та складів мінеральних добрив і отрутохімікатів. Це дозволить визначити екологічний стан сільських територій України від задовільного до незадовільного.

Представлений методологічний підхід дасть змогу представникам громад, органам місцевого самоврядування та державної влади різних рівнів чітко визначити потенціал, проблеми, стан території громади, її соціальної інфраструктури, екологічного стану. На основі цієї інформації громади у співпраці з широким колом зацікавлених сторін матимуть змогу на методологічно обґрунтованих засадах удосконалити паспорт ОТГ, сформувати програму розвитку та відповідні плани, визначити напрями подальшої діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравців В. Реформування територіальної основи місцевого самоврядування в контексті його фінансової спроможності / В. Кравців, І. Сторонянська, П. Жук // Економіка України. 2017. № 1. С. 41–51.
2. Паспорт Андрушківської територіальної громади. URL: <https://andrushkivska-gromada.gov.ua/pasport-gromadi-00-21-35-04-02-2017/> (дата звернення 24.09.2018).
3. Хвесик М.А. Методологічні засади диференціації сільських територій України / Хвесик М.А., Ільїна М.В. // Економіка АПК. 2018. № 4. С. 12–16.
4. Прикладна статистика: навч. посібник / В.О. Костюк; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 191 с.
5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 вересня 2018 року. Прес-центр ініціативи «Децентралізація». URL: http://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info (дата звернення 24.09.2018).
6. Соціально-економічне становище Житомирської області за 2017 рік. Статистичний бюлетень. Державне управління статистики України. Головне управління статистики у Житомирській області. Житомир, 2018. 58 с.
7. Житомирщина у цифрах у 2017 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Житомирській області. Житомир, 2018. 17 с.
8. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року у розрізі областей / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства в Україні; Шведсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні». 2017. 48 с.
9. Децентралізація дає можливості. Об'єднання громад. URL: <https://decentralization.gov.ua/gromada> (дата звернення 24.09.2018).
10. Екологічні аспекти розвитку сільських територіальних громад / Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б. // Сайт ДУ ІЕПСР НАНУ. 09.08.2018. URL: <http://ecos.kiev.ua/news/view/662> (дата звернення 24.09.2018).

Iliina M.V.

*Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Researcher in Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine*

Shpyliova Y.B.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Researcher in Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine*

METHODOLOGICAL APPROACH TO SPATIAL DIFFERENTIATION OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE

In the article the methodological approach of complex spatial differentiation of territories is presented. The approach can be applied to determine the areas' issues, challenges and ways of the development taking into account current situation in economics, environment and social sphere. Algorithm of spatial differentiation of rural areas in Ukraine is developed with consideration of socio-ecological and economic indicators of the areas. Parameters forming the algorithm are the spatial differentiation status of the communities, economic situation, social infrastructure and ecological state. The economic indicators include revenues of communities and subsidies (namely incomes per capita, capital expenditures, personal incomes, fines, land payments, real estate taxes, income taxes and others). Accordingly communities are differentiated by their economic capacity (from high to medium and low).

It is proposed experts assess state of the social infrastructure using knowledge about number of social units and physical condition of those buildings. Accordingly, the social infrastructure of a community can be evaluated as good, poor or inaccessible. For differentiation of the territories by ecological parameters it is worthy to apply available indicators on number of reservoirs to which enterprises dispose contaminated waste waters, unauthorized dumps and mineral fertilizer and pesticide compositions. The approach is determine ecological situation on rural areas either satisfactory or unsatisfactory.

The methodological approach will assist communities' authorities to define the potential of areas and identify issues associated with their economic, social and environmental status. Taking into consideration the findings, local authorities in cooperation with other stakeholders will become more competent to develop policy papers and sketch out further actions.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.051

Бодрецький М.В.
кандидат економічних наук, докторант
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Стаття містить результати дослідження, у вигляді опитування фахівців, що працюють у банківському секторі економіки України, на тему визначення ефективних антикризових заходів, що можуть застосовуватись банківськими установами. Експертні оцінки зібрано та згруповано по рівню впливовості та ефективності. Визначено, що антикризове управління має специфічні ознаки, а саме: короткий горизонт планування, нехтування довгостроковими цілями організації, підвищену інтенсивність використання всіх наявних ресурсів.

Ключові слова: антикризові заходи, антикризові дії, банк, управління установою, менеджмент банку.

Бодрецкий М.В. АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Статья содержит результаты исследования в виде опроса специалистов, работающих в банковском секторе экономики Украины, на тему определения эффективных антикризисных мероприятий, которые могут осуществляться банковскими учреждениями. Экспертные оценки собраны и сгруппированы по уровню влияния и эффективности. Определено, что антикризисное управление имеет специфические признаки, а именно: короткий горизонт планирования, пренебрежение долгосрочными целями организации, повышенную интенсивность использования всех имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: антикризисные меры, антикризисные действия, банк, управление банковским учреждением, менеджмент банка.

Bodretskiy M.V. ANTI-CRISIS MEASURES OF BANKING INSTITUTIONS

The article contains the results of a survey in the form of a survey of specialists working in the banking sector of the Ukrainian economy on the topic of determining effective anti-crisis measures that can be implemented by banking institutions. Expert assessments are collected and grouped according to the level of influence and effectiveness. It is determined that the crisis management has specific features, namely: short planning horizon, neglect of long-term goals of the organization, increased intensity of use of all available resources.

Keywords: anti-crisis measures, anti-crisis actions, bank, management of a banking institution, management of a bank.

Постановка проблеми. Антикризове управління – комплекс заходів, що є необхідними для недопущення або подолання кризового стану, який загрожує існуванню банківської установи, стану в якому основною задачею стає виживання банківської установи. Антикризове управління має специфічні ознаки – це, в першу чергу, нарощування інтенсивності використання всіх наявних матеріальних та нематеріальних ресурсів (матеріалів, обладнання, програмного забезпечення, персоналу тощо), необхідних для виходу з кризової ситуації, що загрожує існуванню банку. При цьому відбувається зміна управлінської парадигми та перенос всієї уваги на поточні, короткострокові проблемні питання, які потребують для свого вирішення проведення жорстких і негайних заходів. Які саме заходи є найбільш дієвими та актуальними, як збалансувати увагу між короткостроковими та довгостроковими цілями організації у кризовому періоді її існування є актуальним проблемним питанням, вирішення якого очікує менеджмент сучасних банківських установ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є доведення результатів дослідження шляхом опитування фахівців, що працюють у банківській системі України, спрямованого на визначення дієвих заходів антикризового управління банківською установою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До науковців, що на сучасному етапі розвитку наукової думки значну увагу приділяють питанням антикризового управління можливо віднести таких

економістів, як: Крючко Л.С., Кузнєцова Л.В., Міщенко Т.М., Олешко А.А., Пільгуй С.С., Пшик Б.І., Соловйов В.М., Шубін О., Ящук Х.М. та інших.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління має принципові відмінності від «нормального» управління банківськими установами. Ці відмінності полягають у зміні критеріїв та принципів прийняття рішень. У парадигмі «нормального» управління банківською установою критерії та принципи прийняття рішень зводяться до забезпечення досягнення стратегічних цілей (розвитку в довгостроковому аспекті) та максимізації прибутку в короткостроковій перспективі [1]. З виникненням кризового або непередбачуваного стану горизонт довгострокових цілей перестає впливати на управлінські рішення («немає майбутнього»). Вагомість короткострокових цілей стає найвищим пріоритетом. Найважливішим завданням постає управління Cash Floor (максимізація надходжень) і виконання зобов'язань перед клієнтами та контрагентами банківської установи [2; 3].

В умовах антикризового управління зазвичай є прийнятними будь-які втрати, понесення яких дозволить відновити життєздатність (ліквідність і платоспроможність) банківської установи у короткостроковій перспективі. І зазвичай поступаються саме майбутніми можливостями [4]. Як приклад, можливо привести варіант реалізації зі значним дисконтом таких активів як портфелі довгострокових іпотечних кредитів, або цінних паперів забез-

печених нерухомістю або першокласними (державними) гарантіями. У довгостроковій перспективі такі активи могли б дати стабільні та мало-ризикові доходи, які банківська установа безумовно втрачає в разі їх одночасної реалізації. Однак у кризових умовах пріоритетом зазвичай виступають короткострокові потреби [5; 6].

Як вже розглядалось раніше, кризова ситуація в банківській установі найчастіше має прояв ризику втрати ліквідності. Скорочуються надходження, збільшуються вимоги по поверненню банком коштів клієнтів. Створюється ситуація неспроможності виконувати свої зобов'язання [7; 8].

У разі виявлення обставин (ризик), що загрожує банку, погіршують його ліквідність або платоспроможність (наприклад, у вигляді збитків від шахрайських дій, штрафів, понесення надмірних витрат або будь-яких інших подій, які можуть вплинути на подальшу діяльність банку), кожний структурний підрозділ або окремих працівників зобов'язаний негайно інформувати керівництво про всі наявні загрози (в тому числі і ті, які прямо не входять до компетенції цієї особи або підрозділу), можливі наслідки, а також можливі заходи, направлені на недопущення реалізації ризику [9].

З викладеним вище згодні практично всі опитані фахівці, що працюють у банківській сфері України. Подальше опитування стосувалось експертної оцінки пріоритетності заходів, що необхідні для здійснення банківськими установами у тих чи інших кризових умовах. Тут респонденти запропонували досить широкий спектр можливих заходів. З'ясувалось, що заходи дуже відрізняються в залежності від стадії кризового стану, на якому перебуває конкретна банківська установа, особистих характеристик конкретної організації, дій регулятора, стану економіки тощо. Групуючи відповіді та ранжуючи вагомість заходу у залежності від частоти згадування визначено найбільш вагомий щодо впливу на можливості виходу з кризового стану було створено перелік антикризових заходів банківських установ. Крім самого факту застосування тих чи інших заходів важливим виявилось уточнення часу, який необхідний для їх впровадження [10]. Нижче наведені заходи та їх комбінації виходячи із характеру кризи та оптимальних шляхів її подолання по мірі зниження їх впливовості (значущості) та експертно-визначеним терміном впровадження.

Збільшення капіталу банку (базовий строк реалізації: від 6 до 9 місяців):

- перетворення вимог кредиторів, за їх бажанням, на участь в статутному капіталі банк (капіталізація боргу) або переоформлення в субординовані позики;
- залучення грошових коштів нових інвесторів, у тому числі іноземних;
- залучення субординованих позик, в тому числі в іноземних;
- внесення додаткових коштів до капіталу банку шляхом залучення до участі в капіталі органів державної влади.

Поліпшення якості активів банку (базовий строк реалізації: від 6 до 12 місяців):

- передача непрацюючих активів (прострочених кредитів, дебіторської заборгованості, неліквідних цінних паперів, нереалізованої нерухомості) в розпорядження колекторських агенцій або спеціалізованим агентствам із реструктуризації кредитних

організацій, натомість отримавши ліквідні активи, працюючі активи або строкові вимоги;

- міжбанківський обмін одних активів на інші, більш прийнятні для банку, через систему багатостороннього міжбанківського обміну активів і пасивів;

- проведення реальної оцінки активів за їх ринковою вартістю або за вартістю їх можливої реалізації за розумний період;

- списання частини вартості «проблемних» активів за рахунок резервів, створених раніше під можливі втрати, пов'язані з цими активами.

Реструктуризація пасивів банку (базовий строк реалізації: до 1 року):

- залучення коштів на ринках капіталу;

- зниження питомої ваги поточних і короткострокових зобов'язань у загальній структурі пасивів;

- збільшення питомої ваги середньострокових та довгострокових зобов'язань у загальній структурі пасивів;

- досягнення домовленостей з кредиторами щодо реструктуризації та продовження термінів стягнення заборгованостей;

- перетворення кредиторської заборгованості в боргові цінні папери, такі як облигації, депозитні сертифікати, векселя («сек'юрітизація» боргів);

- досягнення домовленостей з кредиторами щодо розстрочки або перегляду графіку виплати відсотків;

- передача зобов'язань перед приватними вкладниками в інші банки;

- ініціювання законодавчого введення мораторію на виконання позовних вимог, виставлених на кореспондентські рахунки банку на період дії антикризових заходів.

Підвищення ліквідності балансу (базовий строк реалізації: від 1 до 3 місяців):

- реалізація ліквідних цінних паперів, які утримуються в портфелі банку;

- реалізація державних цінних паперів, раніше придбаних банком для забезпечення залучених кредитів рефінансування;

- залучення стабілізаційних кредитів від Національного банку України;

- обмін активами між банком і спеціалізованими агентствами із реструктуризації кредитних організацій: замість працюючих, проте низько-ліквідних активів банк отримує ліквідні активи;

- уточнення, реструктуризація і «стикування» термінів виконання зобов'язань банку і термінів настання права вимоги погашення активів, необхідних для виконання таких зобов'язань.

Управління фінансовими результатами (базовий строк реалізації: від 3 до 9 місяців):

- скорочення адміністративних і капітальних витратків;

- скорочення персоналу;

- активний пошук прибуткових проектів та нових прибуткових видів діяльності;

- відміна «не зарплатних» форм заохочення менеджерів і співробітників;

- реалізація майна, що не використовується (або використовується не ефективно);

- відміна виплати дивідендів власникам банку протягом певного періоду, спрямування прибутку на покриття збитків минулих років;

- досягнення домовленостей із кредиторами щодо капіталізації їх вимог до банку за рахунок тимчасової не сплати належних їм відсотків по кредитам;

- перевірка значних угод щодо обґрунтованості очікуваних доходів і витрат для виявлення і оскарження в судовому порядку випадків недобросовісної комерційної діяльності;

- скорочення витрат, які не впливають із договірних зобов'язань Банк і не пов'язані безпосередньо із банківською діяльністю.

Зміна організаційної структури банку (базовий строк реалізації: від 3 до 6 місяців):

- скорочення мережі, продаж відділень і деяких структурних підрозділів, оформлених як окремий бізнес;

- спрощення адміністративної структури, ліквідація зайвих управлінських ланок;

- застосування різноманітних форм реорганізації юридичної особи (злиття, приєднання, розподіл, виділення);

- залучення до участі в вищому керівництві банком високопрофесійних вітчизняних менеджерів з бездоганною діловою репутацією.

Введення в Банк тимчасової адміністрації і представників Національного банку України (базовий строк реалізації: до 3 місяців):

- введення Національним банком України, в разі такої необхідності, тимчасової адміністрації для надання допомоги персоналу банку в правильному складанні і реалізації планів фінансового оздоровлення, а також посилення позиції при проведенні переговорів із кредиторами;

- залучення до складу тимчасових адміністрацій іноземних спеціалістів та спеціалістів фінансово стабільних банків для надання підтримки при підготовці та реалізації планів фінансового оздоровлення, а також для проведення переговорів із кредиторами;
- введення до керівництва банку спостерігачів і консультантів Національного банку України із визначенням їх правового статусу;

- визначення, в рамках планів фінансового оздоровлення банку, порядку і термінів приведення обов'язкових нормативів до загальностановлених вимог.

Надання фінансової допомоги банку її засновниками (акціонерами) і іншими особами (базовий строк реалізації: до 6 місяців):

- залучення грошових коштів в розмірі на депозит із терміном повернення не менше шести місяців і з нарахуванням відсотків по ставці, що не перевищує облікову ставку;

- залучення порук (банківських гарантій) інших фінансових установ по операціях банку;

- надання розстрочки платежу по зобов'язанням, які повинен виконувати банк перед засновниками (акціонерами);

- переведення боргу банку за згоди його кредиторів на засновників (акціонерів);

- відмова від перерозподілу прибутку банку (дивідендів) і спрямування їх на реалізацію заходів по фінансовому оздоровленню банку в розмірі фактичного позитивного фінансового результату;

- пробачення боргу банку.

Застосування резервних потужностей при кризових ситуаціях, викликаних техногенними або форс-мажорними причинами (базовий строк реалізації: до 1 місяця):

- використання резервних (альтернативних) джерел живлення (власних дизель-генераторів, залучення технічних засобів третіх сторін тощо);

- оперативне розгортання альтернативних локальних мереж із підключенням до відповідних каналів зв'язку;

- застосування альтернативних каналів зв'язку;
- використання резервних даних та архівів документів;

- застосування резервного транспорту та резервних сховищ;

- використання готових до роботи резервних площадок, укомплектованих необхідними технічними засобами на випадок тривалого стану кризи.

Цей перелік не є вичерпним і в кожному окремому випадку він має враховувати реальні особливості становища банку. Однак він може бути прийнятий розширений керівництвом банківської установи як базовий перелік можливих заходів, що можуть бути впроваджені з метою оптимального подолання кризового стану.

Як видно з наведеного переліку, всі з перелічених антикризових заходів потребують час для їх впровадження. Час в антикризовому управлінні є одним з найнеобхідних ресурсів. Тому важливо здійснення постійного моніторингу стану банківських установ з метою своєчасного визначення потенційної небезпеки входження банківської установи у кризовий стан.

Висновки з проведеного дослідження. Визначені в ході дослідження антикризові заходи, згруповані та відранжирувані по ступені їх важливості та дієвості, а також з визначенням термінів їх застосування, можуть бути корисні для визначення плану дій у кризовій ситуації менеджерами-практиками. Подальше визначення практичної ефективності засобів антикризового управління банківськими установами надасть більше шансів українським банківським установам подолати кризові періоди їх розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубін О. Стратегічне управління як основна частина системи менеджменту підприємства. Журнал європейської економіки. 2018. Т. 2. № 4. С. 467–472.
2. Пільгуй С.С. Концептуальні засади антикризового управління банківською діяльністю. Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. 2017. Т. 59. № 59. С. 86–92.
3. Сергійчик О.С. Оперативне управління активами як інструмент антикризового управління будівельним підприємством. Ефективна економіка. 2010. № 10.
4. Крючко Л.С. Особливості антикризового управління вітчизняними банками. Ефективна економіка. 2015. № 4.
5. Пшик Б.І. Антикризове управління у фінансовій діяльності банку: теоретико-методологічні аспекти. Вісник Університету банківської справи. 2017. № 2(29). С. 50–54.
6. Олешко А.А. Механізм антикризового управління фінансовими корпораціями. Ефективна економіка. 2018. № 2.
7. Савчук А.Ю. Сучасний стан та перспективи напрямки подолання кризових явищ у банківській системі України / А.Ю. Савчук, А.В. Олійник // Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : зб. наук. пр. молодих вчених та студентів / редкол.: Н.А. Хрущ [та ін.]. Хмельницький: ХНУ, 2018. Т. 1. С. 97–100.
8. Міщенко Т.М. Моніторинг заходів внутрішнього контролю. Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф., м. Одеса, 12-13 січня 2018 р. / Центр економічних досліджень та розвитку. Одеса: ЦЕДР, 2018. С. 144–148.
9. Кузнєцова Л.В., Ящук Х.М. Вплив державних банків на економіку України. Науковий вісник Херсонського державного університету Випуск 30. Частина 2. 2018. С. 117–120.
10. Соловійов В.М. Сучасні парадигми управління складними системами. Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції 20 листопада 2015 р. За ред. В.М. Огаренка, А.О. Монаєнка [та ін.]. Запоріжжя: КПУ, 2015. С. 360–361.

Bodretskiy M.V.*Ph.D. in Economics, Doctoral Student
Taras Shevchenko National University*

ANTI-CRISIS MEASURES OF BANKING INSTITUTIONS

The article contains the results of a survey in the form of a survey of specialists working in the banking sector of the Ukrainian economy on the topic of determining effective anti-crisis measures that can be implemented by banking institutions. Expert assessments are collected and grouped according to the level of influence and effectiveness. It is determined that the crisis management has specific features, namely: short planning horizon, neglect of long-term goals of the organization, increased intensity of use of all available resources.

In the course of the study, it was found that the measures of Ukrainian banks aimed at overcoming the crisis differ very much depending on: the stage of the crisis situation, which has a particular banking institution, personal characteristics of a particular organization, actions of the National Bank of Ukraine, the state of the economy, etc. By grouping the answers and ranking the importance of the measure, depending on the frequency of mentioning, the most significant ones regarding the impact on the possibility of emerging from the crisis state, a list of anti-crisis measures of banking institutions was created. In addition to the fact of the application of certain measures, it was important to clarify the time required for their implementation. Below are the measures and their combinations, based on the nature of the crisis and the best ways to overcome it, with a reduction in their influence (significance) and an expert-defined deadline for implementation.

Among the most effective anti-crisis measures, Ukrainian experts include: Increase in bank capital, improving the quality of bank assets, Restructuring of bank liabilities.

The anti-crisis measures identified during the study may be helpful in defining a plan of action in a crisis situation by practitioners. Further definition of the practical effectiveness of anti-crisis management tools by banking institutions will give Ukrainian banks more chance to overcome the crisis periods of their development.

УДК 368:366.42

Богриновцева Л.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України***Вергелюк Ю.Ю.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України*

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану фінансової безпеки страхового ринку. Проведено аналіз основних індикаторів стану фінансової безпеки страхового ринку України згідно діючої нормативної методики. Обґрунтовано необхідність обрахунку додаткових показників фінансової безпеки страхового ринку, серед яких: щільність страхування, частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, рівень страхових виплат та частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам. Проаналізовано значення індикаторів фінансової безпеки страхового ринку. Виявлено відхилення показників від їх нормативних значень та значне відставання від аналогічних показників серед зарубіжних країн. Аналіз індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України за 2012-2017 рр. дав змогу констатувати низький рівень фінансової безпеки страхового ринку України.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова безпека, рівень проникнення страхування, показники щільності страхування, показник рівня страхових виплат.

Вергелюк Ю.Ю., Богриновцева Л.М. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию современного состояния финансовой безопасности страхового рынка. Проведен анализ основных индикаторов финансовой безопасности страхового рынка Украины согласно действующим нормативным методикам. Обоснована необходимость расчета дополнительных показателей финансовой безопасности страхового рынка, среди которых: плотность страхования, доля долгосрочного страхования в общем объеме собранных страховых премий, уровень страховых выплат и доля премий, принадлежащих перестраховщикам-нерезидентам. Проанализированы значения индикаторов финансовой безопасности страхового рынка. Выявлены отклонения показателей от их нормативных значений и значительное отставание от аналогичных показателей среди зарубежных стран. Анализ индикаторов финансовой безопасности страхового рынка Украины за 2012-2017 гг. позволил сделать вывод о низком уровне финансовой безопасности страхового рынка Украины.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая безопасность, уровень проникновения страхования, показатель плотности страхования, показатель уровня страховых выплат.

Verheliuk Y.Y., Bohrinovtseva L.M. ANALYSIS OF THE FINANCIAL SECURITY INDICATORS ON THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the current state of the financial security on the insurance market. Analysis of the basic indicators of financial security on insurance market was performed according to the current normative methodology. We substantiated the need to count some additional indicators of financial security on insurance market among which are the insurance density, the long-term to total insurance income ratio, the level of insurance payments and insurance premiums that are transferred to non-resident reinsurers. Also we've analyzed the importance of financial security indicators on insurance market and found the deviation of indicators from their nominal and considerable lagging from foreign analogs. The analysis of financial security indicators on insurance market in Ukraine in period 2012-2017 allowed us to state the low level of financial security on insurance market in Ukraine.

Keywords: insurance market, financial security, level of insurance penetration, index of insurance density, level of insurance payments.

Постановка проблеми. Активізація страхування та розвиток страхового ринку є одним із пріоритетних завдань у сучасній економіці. Це зумовлено необхідністю активізації страхової діяльності як каналу руху інвестиційних ресурсів, а також потребами у страхуванні як елементі захисту та передачі ризиків суб'єктами економіки, яка створює жорсткі конкурентні та часто непосильні вимоги.

При цьому, розширення страхового ринку України та зростання попиту на страхові послуги повинно відбуватися у гармонії та відповідності із готовністю страховиків якісно надавати страхові послуги, у об'ємі відповідному потребам. Часто, вітчизняні страховики, особливо в теперішніх динамічних та вола тильних умовах розвитку вітчизняної економіки, є неготовими з позиції ресурсного забезпечення, розміру капіталу та ефективності управління перебувати у відповідності вимог, що диктують суб'єкти регулювання. Порушення цих вимог, в кінцевому випадку, призводить до порушення фінансової стабільності самого страховика та створює передумови до порушення фінансової безпеки усього ринку. А, як відомо, фінансова безпека страхового ринку України є важливим та містким елементом фінансової безпеки держави в цілому. Із розвитком та розширенням страхового ринку зростає актуальність цього питання, адже загроз стає все більше.

Для ідентифікації та визначення рівня загроз безпеці страхового ринку використовують індикатори безпеки, методика та розміри яких є досить різноманітними. До того ж різняться наукові погляди на розміри нормативів відповідності індикаторів фінансової безпеки страхового ринку. Такі тенденції ще більше актуалізують необхідність глибокого наукового вивчення даної проблематики.

Своєчасне виявлення загроз фінансовій безпеці страхового ринку дасть змогу адекватно та швидко реагувати на негативні виклики. А розробка та реалізація відповідних управлінських рішень дозволить нейтралізувати негативну дію зовнішніх загроз та забезпечити не лише страховий ринок, а й економіку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі значна увага приділяється питанням безпеки страхового ринку. Проте, наявність різних методик та різних поглядів на трактування окремих індикаторів фінансової безпеки створює передумови для системного вивчення даної проблематики. До того ж умови розвитку вітчизняного страхового ринку є досить мінливими, особливо враховуючи фазу реформування та курс європейської інтеграції, саме тому потребують постійного наукового вивчення. Питанням дослідження теоретичних і практичних засад фінансової безпеки страхового ринку присвячено ряд праць вітчизняних вчених, а саме: Барановського О.І., Гаманкової О.О., Говорушко Т.А., Мар-

ценюк-Розарьоновой О.В. [9], Нагайчук Н.Г. [4], Приказюк Н.В. [10] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є огляд існуючих підходів до оцінки рівня фінансової безпеки страхового ринку, аналіз основних індикаторів фінансової безпеки страхового ринку та виявлення зовнішніх та внутрішніх чинників, що обумовлюють стан фінансової безпеки страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпека страхового ринку перебуває у ієрархічній підпорядкованості фінансової безпеки країни, що формується поруч із безпекою інших секторів фінансової системи країни, зокрема: банківського сектору, інших небанківських фінансових установ. В свою чергу фінансова безпека є складовою економічної безпеки держави. Присутність фінансової безпеки держави або ж безпеки фінансового ринку як елементу визначення рівня безпеки держави обумовлено значимістю даного елемента, що забезпечує постачання інвестиційними ресурсами, а також виконує ряд інших важливих функцій.

Професор Гарвардського університету Майкл Портер, відзначає, що «Головна мета держави забезпечити власним громадянам досить високий та зростаючий рівень життя. Здатність держави це зробити залежить не від якогось аморфного терміна конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал [1, с. 24]. В цьому руслі варто відмітити, що конкурентоспроможність страхового ринку – передумова забезпечення його фінансової безпеки. Конкурентоспроможність страхового ринку є складовим елементом національної конкурентоспроможності, під якою розуміють здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення [2, с. 54].

Вирішення проблем, що супроводжують активізацію розвитку страхової діяльності в Україні є пріоритетним напрямом розвитку фінансової системи. Так, Комплексна програма розвитку фінансового сектору до 2020 року [3] передбачає стимулювання розвитку ринку страхування в Україні та передбачає збільшення окремих показників фінансової безпеки у 2010 році, що можливо забезпечити шляхом виведення неефективних страхових компаній з ринку та збільшенням обсяг довгострокових інвестицій в економіку України за рахунок довгострокових резервів страховиків зі страхування життя.

Фінансова безпека страхового ринку у цілому і конкретного страховика, зокрема, це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив би їм у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування [4, с. 195]. Фінансову безпеку страхового

ринку можна розглядати як сукупність певних обставин, за яких можливим є виникнення негативних фінансових наслідків, що впливатимуть на фінансовий стан страховиків.

В Україні основною методикою, за якою здійснюється обрахунок та оцінка стану страхового ринку є методика, запропонована Міністерством економічного розвитку і торгівлі, яка описана у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України та затверджена 29 жовтня 2013 року [5].

Дана Методика ґрунтується на застосуванні індикаторного підходу та передбачає здійснення вибору індикаторів, що визначають рівень фінансової безпеки страхового ринку, та кількісної оцінки їх значень. При цьому, дана характеристика страхового ринку розглядається нерозривно із загальним аналізом стану фінансової безпеки держави за кожною із її складових.

За даною методикою, індикаторами, що приймаються до уваги під час оцінки рівня фінансової безпеки страхового ринку є:

– Рівень проникнення страхування, який визначається як відношення страхових премій до показника ВВП та вимірюється у відсотках. Порогове значення даного показника визначено Методикою становить 8-12%;

– Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), що вимірюється у відсотках та обраховується як відношення обсягу надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній (крім страхування життя) до загального обсягу надходжень страхових премій. Порогове значення за даним показником визначено у розмірі 10-30%.

У аналізованому періоді – 2012–2017 рр. показники ілюструють мінливу динаміку. Рівень проникнення страхування залишається критично низьким (табл. 2). Жодного разу показник проникнення страхування не перейшов до наступної за рівнем небезпеки категорії – небезпечний рівень. Найбільше значення показника відмічається у 2013 році, після чого показник ілюструє негативну динаміку. При цьому, зауважимо, що загальні показники функціонування страхового ринку України (валові страхові премії, валові страхові виплати, обсяги сформованих резервів) ілюструють зростання.

У таблиці (табл. 1) наведено обрахунок основних індикаторів фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Таблиця 1
Індикатори фінансової безпеки страхового ринку України

Роки / показники	Рівень проникнення страхування, %	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій, %
2012 рік	1,53	9,91
2013 рік	1,96	12,35
2014 рік	1,69	14,35
2015 рік	1,49	13,62
2016 рік	1,48	17,46
2017 рік	1,46	21,3

Джерело: обраховано автором за даними [6; 7]

Для порівняння: у Німеччині даний показник за підсумками 2015 року склав 6,84%, у США – 8,1%, у Великобританії – 11,5%, у Польщі – 4,6%, у Болгарії – 3,1% [8]. Найменшим у світі показник проникнення страхування відмічається у Румунії і складає 1,44%. Об'єктивно стверджувати, що показник проникнення страхування в Україні є одним з найнижчих у світі. Комплексна програма розвитку фінансового сектору до 2020 року передбачає збільшення показника до 9%, що на тлі існуючих реалій не вбачається реальним.

Що ж до показника частки надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій, то його частка повинна прямувати до зменшення, адже ілюструє рівень концентрації страхового ринку. Наразі, показник зростає, і у 2017 році перейшов до категорії небезпечного рівня. Збільшення даного індикатора свідчить про монополізацію ринку та негативно відображається на стані фінансової безпеки страхового ринку.

За збереження існуючих тенденцій на страховому ринку виключається можливість позитивного впливу на соціально-економічний розвиток країни та макроекономічне зростання. Це зумовлює необхідність розробки та впровадження заходів, що сприятимуть зміцненню та розширенню страхового ринку України.

Таблиця 2
Відповідність нормативних значень показників фінансової безпеки страхового ринку України

Роки / показники	Рівень проникнення страхування, %	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій, %
Критичний рівень	1	30
Небезпечний рівень	2	20
Незадовільний рівень	4	15
Задовільний рівень	6	12
Оптимальний рівень	8	10

Джерело: побудовано автором

Невичерпною є оцінка параметрів фінансової безпеки страхового ринку України у розрізі двох запропонованих індикаторів, саме тому вважаємо за доцільне провести розрахунок індикаторів, що були передбачені попередньою редакцією Методики розрахунку рівня економічної безпеки (від 2 березня 2007 року). Індикаторами, що більш комплексно описують стан та безпеку страхового ринку є:

– показник щільності страхування, що обраховується шляхом знаходження відношення валових страхових премій до чисельності населення. Його нормативне значення – 140.

– показник частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, який розраховується шляхом знаходження відношення валових страхових премій зі страхування життя до валових страхових премій. Значення показника повинно бути не менше 30%.

– показник рівня страхових виплат, який розраховується як відношення валових страхових

виплат до валових страхових премій. Оптимальним вважається значення показника не менше 30%.

– показник частки премій, що належать перестраховикам нерезидентам. Показник обраховується шляхом знаходження відношення валових страхових премій, що сплачені перестраховикам-нерезидентам до валових страхових премій. Значення даного індикатора повинно бути не більшим 25%.

Результати обрахунку зазначених індикаторів у відображено в таблиці (табл. 3). Динаміка показника щільності страхування, який показує скільки доларів один мешканець країни витрачає на страхування ілюструє попит на страхові послуги. Так, найбільше значення даного показника було у 2013 році і становило 76,01 дол. Проте, вище показник не піднімався. Враховуючи від'єднання частини території показник залишається на низькому рівні та становить 39,20 у 2017 році.

За розміром страхових платежів на одну особу серед країн Європи Україна суттєво відстає, наприклад, в Японії цей показник складає 5-6 тис. дол. США, в Німеччині – 1482 дол. США, в Польщі – 140 дол. США. Причиною досить низького значення, на нашу думку є: низький рівень довіри населення до страхових компаній та низька платоспроможність [9, с. 59]. Якщо ж показник щільності страхування становить менше ніж 140 дол. США, це свідчить про те, що страхування належним чином не використовується як механізму фінансування ризиків та інструменту страхо-

вого захисту держави. Отже, сума страхових премій на одну особу в країні повинна бути не менше 140 дол. США. Оскільки даний показник відображає ступінь поширеності страхових послуг, то можна сказати, що він є надзвичайно негативним в Україні (його значення є меншим у 3 рази від нормативного, а за роки досліджуваного періоду ще й постійно зменшувалося) [10, с. 242].

Ще одним важливим індикатором безпеки страхового ринку є частка довгострокового страхування в загальному обсязі страхових премій. В останні роки даний показник має тенденцію до зниження. Відзначимо, що розвиток довгострокового страхування важливий з позиції формування та руху інвестиційного капіталу, в якій перетворюються довгострокові страхові премії. Страхові інвестиції виступають однією з рушійних сил отримання доходу страховими компаніями, економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни за певними секторами, що визначаються в основному великим ступенем прибутковості [11, с. 147].

Саме у страхуванні життя акумулюються внутрішні ресурси суспільства, які можна спрямовувати на довгострокове інвестування національної економіки, тим самим сприяючи економічному зростанню держави. У країнах з розвинутою ринковою економікою компанії, що займаються страхуванням життя забезпечують понад 30% інвестицій у національну економіку [10, с. 242].

Таблиця 3

Динаміка індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України у 2012–2017 рр.

Роки / показники	Щільність страхування	Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	Рівень страхових виплат, %	Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %
2012 рік	58,30	8,41	23,95	6,01
2013 рік	76,01	8,64	16,23	5,70
2014 рік	37,70	8,07	18,92	5,72
2015 рік	27,30	7,35	27,24	8,51
2016 рік	29,80	7,84	25,13	11,27
2017 рік	39,20	6,71	24,3	7,82

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Основні відмінності між світовим та національним страховими ринками

№	Показник	Національний страховий ринок	Світовий страховий ринок
1	Рівень страхового покриття, %	5-10	90-95
2	Активи страхових компаній, млрд. дол. США	3,6	1300-6000 і вище
3	Співвідношення активів страхових компаній до ВВП, %	3,2	45,2-96,5
4	Страхові премії, млрд. дол. США	2,8	200-1500 і вище
5	Співвідношення валових страхових премій до ВВП, %	2,1	8-10
6	Частка ринку у структурі світового обсягу страхових премій, %	0,10	6-40
7	Частка страхування життя у загальному обсязі страхових премій, %	4,2	40-70
8	Страхові премії на душу населення, дол. США	93,8	650 і вище
9	у тому числі : – ризикове страхування	89,7	260 і вище
10	– страхування життя	4,1	380 і вище

Джерело: [9]

Рівень страхових виплат, який являє собою відношення страхових виплат до страхових премій і показує, як часто страхові компанії здійснюють страхові виплати за страховими договорами в Україні із 2015 року має тенденцію до зменшення. Оптимальне значення цього показника становить 30%, проте, існуюче значення хоч і близьке, проте жодного разу не досягало зазначеного нормативу. У Європейських країнах цей показник перебуває близько 75%. Такі значення показника рівня страхових виплат є свідченням неефективної реалізації функцій страхування на вітчизняному страховому ринку. Зокрема мова йде про функції покриття ризиків.

Останнім показником, що приймається до уваги в межах даного дослідження є показник частки премій, що належать перестраховикам-нерезидентам. Даний показник перебуває в межах норми, а у 2017 році – зменшився 7,82% із 11,27% у попередньому періоді. Необхідність перестраховування у нерезидентів виникає при відсутності на вітчизняному страховому ринку перестрахового потенціалу для високих ризиків. Зростання даного показника свідчить про збільшення залежності національного страхового ринку від іноземного. Серед країн, перестраховики яких надають послуги із перестраховування ризиків вітчизняних страхових компаній є: Великобританія, Російська Федерація, Швейцарія, Німеччина та Франція.

Як відзначалося вище, рівень безпеки страхового ринку тісно пов'язаний із його конкурентоздатністю. Часто, для визначення нормативних значень окремих індикаторів до уваги беруться відповідні усереднені та адаптовані значення аналогічних показників у світі. Якщо оцінювати вітчизняний страховий ринок у порівнянні із світовим, то можна стверджувати про його неконкурентність. У таблиці (табл. 4) наведено основні відмінності між вітчизняним та світовим страховим ринком. Дані таблиці свідчать, що показники функціонування вітчизняного та світового страхового ринків різко відрізняються не на користь першого.

Негативні тенденції на вітчизняному страховому ринку зумовлені тим, що даний сегмент фінансового ринку досі перебуває в процесі становлення. Низький рівень фінансової обізнаності населення, не готовність платити страховикам за необов'язкові послуги, недовіра до страховиків – основні причини низького проникнення страхування у економіку [12, с. 133].

Отже, питання дотримання показників фінансової безпеки страхового ринку залишаються актуальними для України. Лише за досягнення їх нормативного значення страховий ринок України переміститься в одну конкурентну площину із високорозвиненими країнами. Саме тому, можна стверджувати, що вітчизняний страховий ринок потребує реформування, яке сприятиме вирішенню наявних проблем.

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення належного рівня фінансова безпека страхового ринку сприятиме зростанню його конкурентоздатності, а також посилить вплив на показники соціально-економічного розвитку країни. Обґрунтовано необхідність постійного моніторингу індикаторів фінансової безпеки страхового ринку. У розрахунковому періоді (2012–2017 рр.) обраховано нормативно-затверджені індикатори фінансової безпеки страхового ринку. Виявлено присутність негативних тенденцій у їх динаміці, а також

відхилення від нормативних показників. Зроблено акцент на необхідності розширення інструментарію для оцінки фінансової безпеки страхового ринку. Тому, приділено увагу і іншим індикаторам, які не є нормативними в Україні, проте, використовуються зарубіжними країнами. Оцінка даних індикаторів виявила наявність ряду загроз фінансовій безпеці страхового ринку. Серед проаналізованих показників: щільність страхування, рівень проникнення страхування, частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій, частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, рівень страхових виплат та частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам. Оцінка даних індикаторів виявила їх невідповідність граничним значенням. Здійснено порівняння значень параметрів фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку та світового, що дозволяє зробити висновок про критично низький рівень конкурентоздатності страхового ринку України. Саме тому, актуальними напрямками подальших наукових досліджень є пошук шляхів покращення рівня фінансової безпеки страхового ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция; пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі. Економіка України. 2008. № 9. С. 54–63.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. Національна рада реформ. URL: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf>.
4. Нагайчук Н.Г. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2014. № 2. С. 195–198.
5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 року № 1277. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
6. Огляд ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkiv.html>.
7. Статистична інформація: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r_2018.htm.
8. Statistical Yearbook of German Insurance 2015. URL: http://www.en.gdv.de/wp-content/uploads/2015/11/Statistical_Yearbook_2015.pdf.
9. Марценюк-Розарьнова О.В. Аналіз тенденцій розвитку страхового ринку: вітчизняний та світовий аспект. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 3(19). С. 53–63.
10. Приказюк Н.В. Страхування як механізм фінансування ризиків та інструмент страхового захисту держави. Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. 2015. Вип. 1 (28, т. 2). С. 236–247.
11. Кострач Л.М., Рудь Л.О. Тенденції розвитку страхових компаній в Україні. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2015. № 2. С. 135–153.
12. Вергелюк Ю.Ю. Функціонування ринку страхових послуг в умовах глобальних викликів. Трансформація фінансових ринків в умовах глобальної нестабільності: реалії сьогодення та погляд у майбутнє: зб. матер. Візнього наук.-практ. семінару, 06-15 жовтня 2017 р. та міжн. наук.-практ. інтернет-конф., 30 жовтня 2017 р. Ун-т держ. фіскальної служби України, Міжн. академія інформатики [та ін.]. Ірпінь, 2017. С. 132–134.

Bohrinovtseva L.M.*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Financial Markets
University of the State Fiscal Service of Ukraine***Verheliuk Y.Y.***PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Financial Markets
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ANALYSIS OF THE FINANCIAL SECURITY INDICATORS ON THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the current state of the financial security on the insurance market. Analysis of the basic indicators of financial security on insurance market was performed according to the current normative methodology. We substantiated the need to count some additional indicators of financial security on insurance market among which are the insurance density, the long-term to total insurance income ratio, the level of insurance payments and insurance premiums that are transferred to non-resident reinsurers. Also we've analyzed the importance of financial security indicators on insurance market and found the deviation of indicators from their nominal and considerable lagging from foreign analogs. The analysis of financial security indicators on insurance market in Ukraine in period 2012–2017 allowed us to state the low level of financial security on insurance market in Ukraine.

УДК 336.763

Гапонюк М.А.*кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування інфраструктури фондового ринку в Україні. Охарактеризовано основних фінансових посередників, які працюють на цьому ринку. Автор показує, що український ринок корпоративних емісій є висококонцентрованим. Це звужує перспективи розвитку андеррайтингової діяльності. У статті відзначається, що враховуючи незначні обсяги торгів на вітчизняному ринку, велике число брокерів не потрібне. Кількість брокерських компаній була пов'язана із суттєвою часткою кептивних компаній. Можна зробити припущення, що ринок поступово очищується від них. Автор говорить про те, що в Україні існує значна кількість організаторів торгівлі. Вона є надлишковою та не відповідає рівню розвитку вітчизняного ринку. Доцільним є концентрація торгів на одному майданчику для зменшення фрагментарності та підвищення ліквідності торгів. Разом із тим, відбувається процес вдосконалення інфраструктури. Одним із проявів цього є реформування депозитарної системи.

Ключові слова: акції, андеррайтер, біржа, брокер, корпорація, фондовий ринок.

Гапонюк М.А. ИНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию особенностей функционирования инфраструктуры фондового рынка в Украине. Охарактеризованы основные финансовые посредники, работающие на этом рынке. Автор показывает, что украинский рынок корпоративных эмиссий является высококонцентрированным. Это сужает перспективы развития андеррайтинговой деятельности. В статье отмечается, что, учитывая незначительные объемы торгов на отечественном рынке, большое число брокеров не нужно. Количество брокерских компаний была связано с существенной долей технических компаний. Можно предположить, что рынок постепенно очищается от них. Автор говорит о том, что в Украине существует значительное количество организаторов торговли. Оно является избыточным и не соответствует уровню развития отечественного рынка. Целесообразной является концентрация торгов на одной площадке для уменьшения фрагментарности и повышения ликвидности торгов. Вместе с тем, происходит процесс совершенствования инфраструктуры. Одним из проявлений этого является реформирование депозитарной системы.

Ключевые слова: акции, андеррайтер, биржа, брокер, корпорация, фондовый рынок.

Напоніук М.А. STOCK MARKET INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

This article is about the infrastructure of the stock market in Ukraine. It plays a major role in the process of obtaining the necessary capital by corporations. As a result, it may impede or accelerate the economic development of the country. The author shows the features of financial infrastructure. The article outlines the main problems of stock market infrastructure in Ukraine. In general, the IPO market is very small and underdeveloped in Ukraine. Those corporations that want to raise funds try to do it abroad. As a result, underwriting market is almost absent. The number of brokers was very high in Ukraine. Most of them were created to provide services for the parent company or some financial group exclusively. Their amount shrank during the previous five years. Concentration of the stock exchanges will allow to decrease fragmentation and increase liquidity on the market.

Keywords: shares, underwriter, stock exchange, broker, corporation, stock market.

Постановка проблеми. Однією з основних умов ефективної діяльності корпорацій виступає наявність доступу до фінансових ресурсів, необхідних для їх розвитку. Окрім власне ресурсів, необхідною є наявність відлагодженого механізму трансферу ресурсів від тих, у кого є їх надлишок, до тих, хто відчуває їх нестачу. Цю функцію виконує інфраструктура фондового ринку. Саме тому від ефективності її діяльності залежить і можливість корпорацій вільно залучати необхідні кошти. Пошук та вирішення проблем у цій сфері стимулюватиме інвестування та пришвидшить економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання функціонування інфраструктури фондового ринку розглядались рядом зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких можна виділити А. Лейсона та Н. Тріфта [1], М. Боссон, М. Махаджан, М. Захір [2], Р. Лі [3], В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін [4; 5], І. Лютий [6] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Хоча в роботах зарубіжних та вітчизняних учених досліджено різноманітні аспекти функціонування фінансової інфраструктури, більш детального вивчення потребують особливості та проблеми інфраструктури фондового ринку в Україні на сучасному етапі її розвитку.

Формулювання мети і завдання дослідження. Метою дослідження є дослідження особливостей функціонування інфраструктури фондового ринку в Україні. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: аналіз діяльності основних елементів інфраструктури фондового ринку; виявлення проблем функціонування інфраструктури фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність корпорацій на фондовому ринку значною мірою залежить від ступеню розвитку його інфраструктури. Це стосується як залучення коштів на пайовому та борговому ринку, так і вкладення тимчасово вільних ресурсів. У обох випадках корпорація користується послугами широкого кола фінансових посередників (рис. 1).

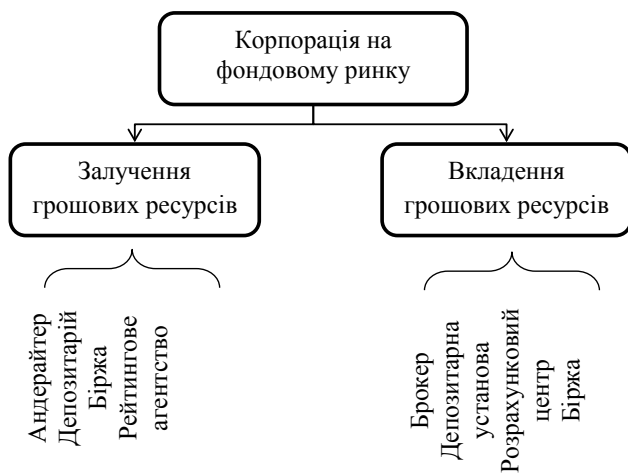


Рис. 1. Співпраця корпорацій з основними елементами інфраструктури фондового ринку

Джерело: побудовано автором

Для залучення коштів на фондовому ринку корпорації здійснюють розміщення власних цінних паперів – акцій та облігацій. Розрізняють первинне розміщення акцій (англ. initial public offering, IPO)

та подальші вторинні. Набагато більш складним із них в організаційному плані є первинне. Компанії можуть самостійно займатись цим процесом, якщо вони є лідерами у своїх галузях та добре знайі серед потенційних інвесторів. Проте зазвичай вони користуються послугами андеррайтера.

Андеррайтером називають фінансового посередника, який допомагає компанії здійснювати емісію цінних паперів, управляючи процесом їх випуску та розподілу. У випадку з первинним розміщенням його роль може бути досить значною. На першому етапі зазвичай проводиться due diligence – всебічний аналіз діяльності компанії. Він включає в себе оцінку ризиків (ринкових, кредитних, операційних та інших), активів та фінансового стану компанії, її положення на ринках продукції та сировини тощо. За результатами такої перевірки визначаються основні генератори прибутку та зайві активи, а також робляться висновки щодо оптимізації структури та діяльності компанії для максимізації її ринкової вартості.

Після due diligence та підготовки до продажу частини компанії проводиться road show – презентація корпорації перед потенційними інвесторами. Проводиться ряд зустрічей за участі менеджменту та представників андеррайтера, на яких інформація щодо перспектив діяльності підприємства поширюється серед максимально можливого числа зацікавлених осіб.

Наступним етапом є безпосереднє розміщення акцій. Існує кілька можливих варіантів співпраці андеррайтера та емітента на цьому етапі. Андеррайтер може зобов'язатись розмістити весь обсяг випуску акцій за певною ціною. Якщо він не знайде покупця на ринку, то сам викуповує нерозміщені цінні папери. Такий метод називають твердим зобов'язанням (англ. firm commitment). Інший варіант – метод кращих зусиль (англ. best efforts). В такому випадку андеррайтер зобов'язується зробити все від нього залежне для максимального розміщення акцій, проте не гарантує повного продажу всього випуску. Окрім наведених вище крайніх варіантів може використовуватись широке коло проміжних. Вибір того чи іншого варіанту залежить від впевненості емітента у популярності акцій, а також суми, яку він згоден заплатити за послуги андеррайтера.

Надзвичайно важливим і складним завданням, яке повинен вирішити андеррайтер, є визначення ціни, за якою буде відбуватись розміщення. Зазвичай для цього формується книга заявок. Зацікавлені інвестори надсилають пропозиції ціни, за якою вони згодні придбати акції, а також їх кількість. На основі аналізу отриманих заявок андеррайтер розраховує таку ціну, яка дозволить розмістити весь випуск.

Негативним є як заниження, так і завищення ціни розміщення. Якщо вартість акцій буде заниженою, то корпорація недоотримає кошти, а додаткові ресурси зазвичай виступають основною метою здійснення емісії. Якщо ж ціна буде завищеною, то невдовзі після розміщення відбудеться її падіння. Це може бути негативним сигналом для інвесторів, довіра яких до цінних паперів компанії знизиться. У подальшому таке падіння може ускладнити наступні залучення коштів на фінансовому ринку. Окрім того, воно зменшить цінність акцій як застави в тому випадку, якщо корпорація вирішить взяти кредит у банку. Також падіння знизить цінність акцій як стимулу для працівників компанії.

Залежно від умов договору, укладеного з андеррайтером, він може продовжити співпрацю з емітентом і

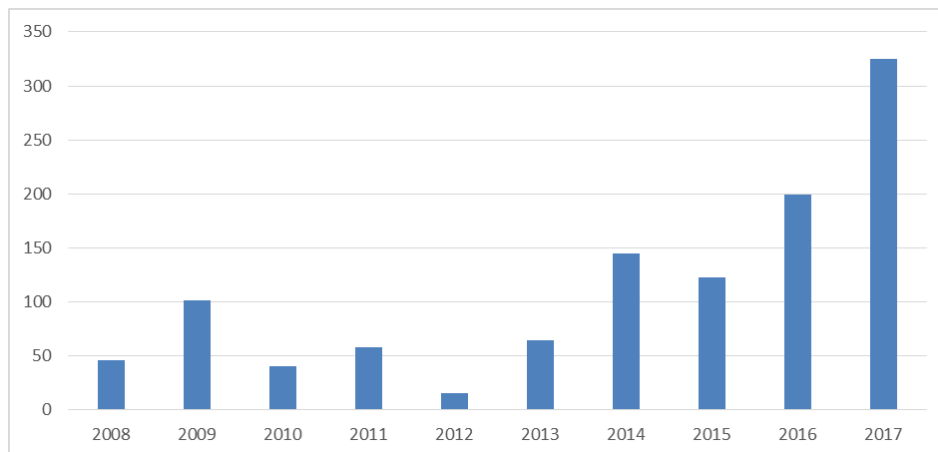


Рис. 2. Обсяг зареєстрованих випусків акцій в Україні у 2008–2017 роках, млрд грн

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [7]

після проведеного розміщення. Наприклад, андеррайтер може взяти на себе зобов'язання підтримувати курс акцій впродовж певного терміну в наперед визначеному коридорі. Передусім це є корисним для того, щоб не допустити падіння акцій. Враховуючи те, що практично всі бажаючі інвестори вже задовольнили свій попит, якщо власники акцій вирішать їх продати, то відсутність покупців може призвести до значного зниження ціни. За таких умов андеррайтер викупає акції на ринку та продає їх тоді, коли курс підніметься вище. По суті, він починає виконувати функції маркет-мейкера.

Подальші вторинні розміщення цінних паперів є набагато простішими. Акції уже обертаються на ринку та мають рівноважну ціну. Зазвичай послуги андеррайтера в таких випадках є зайвими.

Обсяг зареєстрованих випусків акцій в Україні за останні роки показував різнонаправлену динаміку (рис. 2). Пік у 2009 році можна пояснити певною «інерційністю» процесу розміщення акцій. Так як він займає тривалий час, то реалізація рішень щодо емісії здійснювалась вже після початку фінансової кризи. У подальшому обсяги розміщення акцій значно впали, досягнувши мінімуму в 15,84 млрд грн у 2012 році. Проте після цього почалося відновлення обсягів розміщень, які досягли 325 млрд грн у 2017 році.

Разом із тим, варто зауважити, що в основному це були «технічні» розміщення. Так, 70,77 % від загального обсягу зареєстрованих випусків акцій складає частка Укрзалізниці (табл. 1). При цьому дане розміщення ставило на меті не залучення коштів, а корпоратизацію компанії. Всього ж на п'ять найбільших розміщень припадає майже 93% від їх загального обсягу. Якщо врахувати той факт, що кількість акціонерних товариств в Україні перевищує 14,7 тисяч (станом на початок 2018 року), то такі дані свідчать про значну концентрацію на ринку корпоративних емісій. Це значно звужує перспективи розвитку андеррайтингової діяльності.

Обслуговуванням обігу та зберіганням випущених цінних паперів займається депозитарна система. Законодавство України визначає, що депозитарна система – це сукупність її учасників та правовідносин між ними щодо ведення обліку цінних паперів, прав на цінні папери і прав за цінними паперами та їх обмежень, що встановлюються в системі депозитарного обліку цінних паперів, у тому числі внаслідок проведення розрахунків за правочинами щодо цінних паперів [8]. Закон «Про депозитарну систему України» було прийнято 6 липня 2012 року. До його

Таблиця 1
Найбільші випуски акцій у 2017 році

№	Назва емітента	Обсяг випуску, млрд грн	Частка у загальному обсязі емісій, %
1	ПАТ «Українська залізниця»	229,9	70,77
2	ПАТ «Комерційний банк "ПриватБанк"»	38,6	11,87
3	ТОВ «Державний ощадний банк України»	14,6	4,50
4	ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк»	10,3	3,17
5	ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»	7,7	2,38
Всього:		301,1	92,69

Джерело: звіт НКЦПФР [7]

прийняття інфраструктурними учасниками депозитарної системи були депозитарії, зберігачі та реєстратори. Зберігачі займалися обслуговуванням цінних паперів у бездокументарній формі, реєстратори – в документарній.

Обслуговуванням рахунків фізичних та юридичних осіб мають займатись депозитарні установи, які замінюють зберігачів та реєстраторів. Депозитарною установою є юридична особа, що утворюється та функціонує у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю і яка в установленому порядку отримала ліцензію на провадження депозитарної діяльності депозитарної установи. Її статутний капітал має бути не менше 7 млн грн, окрім того, для провадження своєї діяльності депозитарна установка повинна мати належне обладнання, зокрема комп'ютерну техніку з відповідним програмним забезпеченням, окремі канали зв'язку, приміщення відповідно до встановлених НКЦПФР вимог [8].

Центральний депозитарій забезпечує формування та функціонування системи депозитарного обліку цінних паперів та веде депозитарний облік всіх корпоративних емісійних цінних паперів.

Окрім Центрального депозитарію, на базі ПрАТ «ВДЦП» було створено Розрахунковий центр. Виключною компетенцією Розрахункового центру є проведення грошових розрахунків за правочинами щодо цінних паперів та інших фінансових інстру-

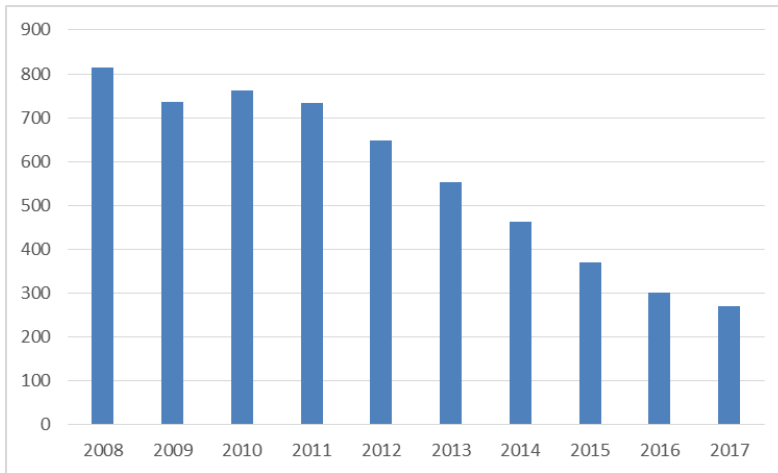


Рис. 3. Кількість торговців цінними паперами в Україні в 2008–2017 рр., станом на кінець року

Джерело: побудовано за даними НКЦПФР [7]

ментів, вчинених на фондовій біржі та поза фондовою біржею, якщо проводяться розрахунки за принципом «поставка цінних паперів проти оплати». Розрахунковий центр забезпечує виплату доходу за цінними паперами, номінальної вартості при погашенні цінних паперів та при здійсненні емітентом інших корпоративних операцій, у тому числі за тими цінними паперами, що розміщені та обертаються за межами України [8].

Корпорації можуть продавати та купувати свої або чужі акції на фондовому ринку. Операції з чужими цінними паперами використовуються з метою інвестування тимчасово вільних коштів, для формування та зміни певної корпоративної холдингової структури, а також при угодах злиттів та поглинань. Операції з власними акціями слугують для отримання додаткових коштів або зміни кількості акцій у вільному обігу (англ. free float). Наприклад, якщо у компанії достатньо вільних коштів, а курс акцій низький, то вона може здійснити зворотній викуп акцій з метою зменшення суми виплачуваних власникам цінних паперів дивідендів. Як у випадку торгівлі власними акціями, так і чужими, корпорація має скористатись послугами брокера.

Брокер є фінансовим посередником, який здійснює операції з цінними паперами на замовлення та за кошти клієнта. Його винагородою є брокерська комісія. Брокери виконують дві базові функції – безпосередньо укладення угод та аналітична підтримка прийняття рішень.

Укладати угоди на біржі може тільки обмежене коло осіб – її члени. За право укладати угоди на біржі її члени сплачують вступний внесок. Окрім того, до них можуть висуватись інші вимоги. Наприклад, щоб стати членом Нью-Йоркської біржі потрібно поручительство ще двох дійсних членів. Такі вхідні бар'єри покликані обмежити доступ до торгів непрофесійних учасників. Юридичний статус членів біржі є різним у різних юрисдикціях: це можуть бути лише фізичні особи, лише юридичні або ж ті й інші. В Україні ліцензію брокера може отримати тільки юридична особа.

Брокери можуть здійснювати аналіз ринкової ситуації та надавати поради клієнтам. З одного боку, професійні учасники ринку зазвичай володіють ширшою інформацією, а тому можуть приймати більш зважені рішення. Проте ситуація інформаційної асиметрії

(ситуація, коли одна сторона угоди володіє більшим обсягом інформації, ніж інша) загострює агентську проблему, що проявляється у зловживаннях зі сторони брокерів. Дослідження показують, що фінансові аналітики набагато частіше схильні давати сприятливі прогнози щодо росту ціни акцій. Як мінімум, вони схильються до рекомендації «утримувати», і майже ніколи не радять продавати цінні папери. Окрім того, на ринку трапляються випадки прямого шахрайства. Наприклад, торговці можуть скупити сміттєві (цінні папери з низьким інвестиційним потенціалом та високими ризиками) акції компанії та рекомендувати їх до купівлі клієнтам. Після зростання курсу торговець продає свій пакет за набагато вищою ціною, яка, як правило, невдовзі значно падає. Клієнти залишаються з дешевими неліквідними цінними паперами, втративши значні суми коштів. Така схема носить назву «pump&dump».

Кількість брокерів в Україні можна оцінити за загальним числом торговців цінними паперами. Як правило, кожен із них отримує ліцензію на здійснення брокерської діяльності. Впродовж досліджуваного періоду їх кількість зменшувалась все більшими темпами (рис. 3). Враховуючи незначні обсяги торгів на вітчизняному ринку, можна відзначити, що велике число брокерів українському ринку не потрібне. Кількість брокерських компаній була пов'язана зі значною часткою кептивних компаній. Можна зробити припущення, що ринок поступово очищується від них.

Ядром організованої торгівлі цінними паперами виступають біржі. Вони є організаційно оформленим ринком із чіткими правилами здійснення торгів. Загалом в Україні на 2017 рік торгівля здійснювалась на 7-и фондових біржах. Проте на більшості із них обсяги торгів є дуже низькими. Лідерами у 2017 році були біржі «Перспектива», ПФТС та Українська біржа (табл. 2). Загалом можна відзначити, що така кількість організаторів торгівлі є надлишковою та не відповідає рівню розвитку вітчизняного ринку. Доцільним є концентрація торгів на одному майданчику для зменшення фрагментарності та підвищення ліквідності торгів.

Таблиця 2
Обсяг торгів на біржах в Україні в 2017 році

Організатор торгівлі	Обсяг торгів, млн грн	Частка у загальному обсязі торгів
Перспектива	127 410	61,91%
ПФТС	64 338	31,26%
УБ	13 412	6,52%
Універсальна	399	0,19%
Іннекс	145	0,07%
КМФБ	82	0,04%
УФБ	1	0,00%
Усього	205 787	100,00%

Джерело: складено за даними НКЦПФР [7]

Ще одним важливим елементом інфраструктури фінансового ринку є рейтингові агентства. Рейтингове агентство – це юридична особа, яка надає професійні послуги на ринку цінних паперів та спеціалізується на визначенні кредитних рейтингів та наданні інформаційно-аналітичних послуг, пов'язаних із забезпеченням діяльності з визначення кредитних

рейтингів. Рейтингова оцінка цінних паперів емітента характеризує його спроможність своєчасно та у повному обсязі обслуговувати зобов'язання за цінними паперами.

Рейтингова оцінка може присвоюватись акціям корпорацій та обов'язково повинна визначатись для корпоративних облігацій. В Україні обов'язкове рейтингування можуть здійснювати деякі міжнародні рейтингові агентства та уповноважені вітчизняні. Уповноваженим рейтинговим агентством є таке, що перемогло у конкурсі НКЦПФР.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, ефективність роботи корпорацій значною мірою залежить від діяльності інфраструктури фінансового ринку. Вона покликана забезпечувати безперешкодний процес як залучення необхідних коштів, так і розміщення тимчасово вільних ресурсів. За роки незалежності в Україні була сформована необхідна інфраструктура, проте в її діяльності існує ряд проблем. Передусім варто відзначити фрагментарність вітчизняного ринку, що призводить до зменшення ліквідності цінних паперів та надає можливості маніпулювати їх вартістю. Разом із тим, відбувається процес вдосконалення інфраструктури, одним із проявів якого є реформування депозитарної системи.

В подальшому вартим уваги є дослідження шляхів вдосконалення інфраструктури фондового ринку в Україні та формування відповідних рекомендацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Leyshon A., Nigel T. Access to financial services and financial infrastructure withdrawal: problems and policies. *Area*. 1994. P. 268–275.
2. Bossone, M., Mahajan, M., & Zahir, M. Financial infrastructure, group interests, and capital accumulation: Theory, evidence, and policy. *International Monetary Fund*. No. 3–24. 2003.
3. Lee, R. *Running the World's Markets: The Governance of Financial Infrastructure*. Princeton University Press, 2010.
4. Федосов В.М., Опарін В.М., Львовчкін С.В. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Фінанси України*. № 12. 2008. С. 3–21.
5. Опарін В.М. Модернізація фінансової інфраструктури як основа забезпечення стабільності національної економіки. *Ефективна економіка*. № 5. 2015.
6. Лютий І.О. Фінансова інфраструктура: інноваційний підхід до дослідження фінансів. *Фінанси України*. № 4. 2017. С. 121–125.
7. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/reports/>.
8. Закон України «Про депозитарну систему України». Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.help/law/5178-VI/>.

Наронік М.А.

*Candidate of Economic Sciences, Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

STOCK MARKET INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

This article is about the infrastructure of the stock market in Ukraine. It plays a major role in the process of obtaining the necessary capital by corporations. As a result, it may impede or accelerate the economic development of the country. The author shows the features of financial infrastructure. The article outlines the main problems of stock market infrastructure in Ukraine.

The main way of creating shareholders' equity for corporations is conducting IPO (Initial public offering). This process usually involves using services of the underwriters. Despite the fact, that emission of stocks was growing during the several previous years, this growth was mainly technical. It was due to the process of corporatization of big state enterprises like Ukrposhta or Ukrzaliznytsya. In general, the IPO market is very small and underdeveloped in Ukraine. Those corporations that want to raise funds try to do it abroad. As a result, underwriting market is almost absent.

Investors use brokers in order to conclude deals on the stock market. The number of brokers was very high in Ukraine. Most of them were created to provide services for the parent company or some financial group exclusively. Their amount shrank during the previous five years. In spite of that, the amount of brokers still exceeds greatly the real demand for their services in Ukraine.

Stocks and bonds are traded on the exchanges. There are almost ten stock exchanges in Ukraine. Most of them have very low volumes of trades. Concentration of the stock exchanges will allow to decrease fragmentation and increase liquidity on the market.

The further research should be concentrated on looking for the ways to solve the aforementioned problems.

УДК 336.22

Іванишина О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової політики
Національного університету державної
фіскальної служби України

Порохнюк І.І.
студентка
Національного університету державної
фіскальної служби України

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті проаналізовано фіскальну ефективність податку на додану вартість в Україні. Оцінено надходження податку на додану вартість до державного бюджету України. Досліджено основні проблемні аспекти адміністрування податку на додану вартість та надано пропозиції щодо їх подолання.

Ключові слова: податок на додану вартість, фіскальна функція, оподаткування, адміністрування податків, державний бюджет України.

Иванишина О.С., Порохнюк И.И. ОЦЕНКА ФИСКАЛЬНОЙ ЭФЕКТИВНОСТИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

В статье проанализировано фискальную эффективность налога на добавленную стоимость в Украине. Оценено поступления налога на добавленную стоимость в государственный бюджет Украины. Исследованы основные проблемные аспекты администрирования налога на добавленную стоимость и даны предложения по их преодолению.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, фискальная функция, налогообложения, администрирование налогов, государственный бюджет Украины.

Ivanyshyna O.S., Porokhniuk I.I. EVALUATION OF FISCAL EFFICIENCY OF VALUE ADDED TAX

The article contains the analysis of fiscal efficiency of value added tax in Ukraine. It evaluates revenue of the state budget of Ukraine in respect of value added tax. The main problematic aspects of administration of value added tax have been investigated and suggestions for its overcoming have been given.

Keywords: value added tax, fiscal efficiency, taxation, administration of taxes, state budget of Ukraine.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість це один із найбільш вживаних інструментів наповнення бюджету, який поширений у всьому світі. Фіскальна ефективність ПДВ полягає в його широкому спектрі бази оподаткування. Так, будь-яка особа, яка придбає продукти в супермаркеті неумисно стає носієм зобов'язань з податку на додану вартість та щоденно сплачує 20% ПДВ при покупці товарів, проте фактично не є платником для цілей податкового законодавства. Однак, механізм адміністрування ПДВ є недостатньо відпрацьованим, про що свідчить, наприклад, високий рівень зловживання платниками бюджетного відшкодування ПДВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фіскальної ефективності ПДВ в Україні є актуальною темою для дослідження вітчизняних науковців. Проблеми та особливості оподаткування податком на додану вартість висвітлено в працях таких вчених як: В.Л. Андрущенко, К.І. Швабій, Т.Г. Бондарук, В.М. Виноградня, М.І. Карлін та інші.

Мета статті полягає в аналізі фіскальної ролі податку на додану вартість в наповненні державного бюджету, визначення проблемних аспектів адміністрування ПДВ в Україні та надання пропозицій щодо їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість укорінився в податковій системі близько 40 країн світу, 17 з яких є країнами-учасниками Організації економічного співробітництва та розвитку. ПДВ прийшов в Україну із європейських країн, оскільки існування цього податку в системі оподаткування є однією із умов вступу до Європейського Союзу (далі – ЄС) [6, с. 74–80]. Надходження від цього інструменту регулювання складають основну частину наповнення європейського бюджету. Наприклад, протягом 2015–2016 рр. бюджет Великобританії наповнився надходженнями від ПДВ близько на 100 млрд ф.

Науковці з різних кутків світу сходяться на загальному визначення ПДВ як непрямого податку, який сплачується на всіх стадіях виробництва та споживання та додається у вигляді націнки до вартості товару, робіт або послуг. Проте, слід зазначити, що основний тягар по сплаті податку лягає на кінцевого споживача.

Характерною рисою українського ПДВ є застосування універсальних ставок для більшості операцій, що спрощує процес нарахування та дає доступ для контролю за його надходженням до бюджету [4, с. 235]. Даний важіль регулювання економіки має свої певні переваги та недоліки.

Таблиця 1

Переваги і недоліки податку на додану вартість

Переваги	Недоліки
Рівні умови щодо сплати для виробників та продавців	Складний механізм нарахування та сплати
Постійний характер наповнення бюджету	Часто використовуються з метою ухилення від оподаткування
Стимулює витіснення із ринку «слабких» підприємств»	Високий податковий тягар лягає на кінцевих споживачів

Джерело: складено авторами

В українській системі податок на додану вартість являється основним бюджетоутворюючим податком [7]. Це зумовлено високими ставками, цінами та обсягами виробництва та споживання. Особливий ефект дає також рівень інфляції, який впливає на цінову політику вітчизняних виробників [8].



Рис. 1. Структура податкових надходжень у державному бюджеті України в 2017 р.

Джерело: складено авторами на основі [2]

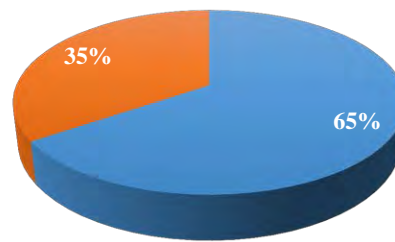
Аналізуючи показники 2017 року, слід зазначити, що лівова частка надходжень була сформована за рахунок податку на додану вартість. Так, до державного бюджету надійшло 183,5 млрд. грн (або 51%).

У структурі ПДВ надходжень переважає сума податку, яка сплачується при ввезенні імпортованих товарів. Так, станом на 01.12.2017 р. ПДВ з ввезених на митну територію України товарів складає 225,2 млрд. грн., що в 3,8 рази більше за питому частку ПДВ з вироблених в Україні товарів, наданих послуг або робіт (з урахування вирахованого бюджетного відшкодування).

Дана ситуація спричинена низьким рівнем економічної активності вітчизняних виробників, яка відображається в порівняно низькій сумі в розмірі 57,9 млрд. грн. ПДВ, який справляється при господарських операціях на території України.

Проте, така сума ПДВ з вироблених товарів або наданих послуг в Україні фактично включає в себе негативне значення бюджетного відшкодування, на яке платник має право при перевищенні вхідного над вихідним ПДВ в бухгалтерському обліку. Так, в 2017 році з державного бюджету України було відшкодовано 120,1 млрд. грн. (або 65%) загальної суми надходжень з податку на додану вартість, що

представляє собою 93% позитивних рішень щодо відшкодування ПДВ контролюючих органів на користь платників.



■ Сума відшкодованого ПДВ ■ Фактичний залишок ПДВ

Рис. 3. Частка ПДВ надходжень в розрізі бюджетного відшкодування в 2017 р.

Джерело: складено авторами на основі [2]

При цьому, 111,4 млрд. грн (або 92,8%) вище зазначеної суми відшкодованого ПДВ була надана підприємствам-експортерам. Високий рівень даного показника свідчить про те, що більшість товарів та послуг, вироблених українськими підприємствами, експортуються закордон.

Проте, незважаючи на високий рівень надходження ПДВ до бюджету, можна спостерігати тенденцію низької ефективності фіскальної функції податку. Це спричинено деякими недоліками процесу адміністрування, яке спричинює неповне забезпечення бюджету надходженням від ПДВ. Підтвердженням цього є вище описане відношення високої частки відшкодованого ПДВ та низький рівень фактичного залишку ПДВ надходжень в бюджеті України. Це підтверджується тим, що 75% такого експорту має низьку додану вартість та є сировинним [7].

Тобто, існує низка податкових механізмів, які мають негативний ефект та призводять до великих грошових втрат, що не надходять до бюджету.

Беручи до уваги проведений аналіз показників надходження ПДВ, можна сказати, що механізм стягнення ПДВ не є досконалим. Існує необхідність поліпшення контролю за надходженням ПДВ до бюджету та контролю за його відшкодуванням.

Виходячи із вищезазначеного, ПДВ має високий потенціал, проте існує ряд аспектів, які необхідно вдосконалити та оптимізувати.

Необхідно визначити «больові» точки, які не дають можливості українському ПДВ прогресувати разом із глобальними змінами. Це є надзвичайно важливо, оскільки він впливає на попит вітчизняних товарів та їх виробництво. Ключовими недоліками є:

1. Нестабільна законодавча база. Принцип стабільності, який визначається положеннями ПКУ, не дотримується державними органами. Щороку можна спостерігати, як Верховна Рада вносить зміни, додає поправки, які не дають можливості платникам адаптуватися та змушує їх «йти в тінь» економіки за допомогою ухилення від сплати податків.

2. Складна та неефективна система нарахування та стягнення. Цей недолік впливає як результат першого. В результаті нестабільна законодавча база спричиняє ускладнення ведення бухгалтерського

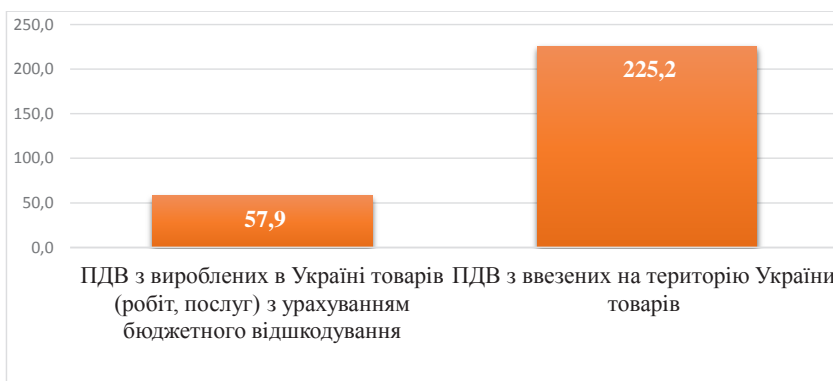


Рис. 2. Структура ПДВ у державному бюджеті України станом на 01.12.2017 р.

Джерело: складено авторами на основі [2]

обліку та складання фінансової звітності підприємств у вигляді заплутаних інструкцій по заповненні декларацій, первинної документації.

3. Нерелевантність прогнозів, створених державними органами. Недостовірні показники надходжень та відшкодувань призводять до дестабілізації загальної ситуації фінансової підтримки, яка здійснюється державою. Однією із причин наявності цього недоліку є те, що в Україні відсутня комплексна інформаційна система даних про виробників, яка б дозволяла відслідковувати фінансові операції. В свою чергу це призведе до зменшення сектору тіньового бізнесу та корупції.

4. Недосконала система бюджетного відшкодування. На жаль, державні службовці зловживають своєю можливістю зміни законодавства та створюють закони «під себе». Аналізуючи рейтинг підприємств, які отримують найбільше коштів за рахунок бюджетних відрахувань, викликають сумніви щодо їх прозорості. Багато підприємств використовують різноманітні схеми, наприклад, податкові ями, ланцюги та фіктивні операції, для отримання коштів з бюджету.

5. Низький рівень податкової культури. Протягом років у платників формувалося негативне відношення до ПДВ, оскільки податкові органи недостатньо проводили консультаційної та інформаційної роботи для розуміння важливості існування та плати податку. Проте позитивним є те, що нині державні органи щотижнево створюють нові роз'яснення, індивідуальні податкові консультації, що поліпшує відносини між платниками та виконавчими органами.

6. Недосконалість електронної системи адміністрування ПДВ [3, с. 149].

Прийняття ПКУ стало відправною точкою у створенні ефективної системи оподаткування. Проте нині у зв'язку з тим, що Україна стала на шлях європейської інтеграції, існує необхідність адаптації до чинних ефективних стандартів, які діють в країнах ЄС.

Аналізуючи помилки, які були допущені в країні ЄС, слід перш за все почати із вдосконалення законодавчої бази. Необхідно забезпечити виконання принципу прозорості та сталості, який не підтримується на сьогодні. Таким чином, буде припинено зловживання державними органами можливості «переписування» законів. Платники податку в свою чергу почнуть виходити із тіньового сектору, перестануть використовувати схеми ухилення від оподаткування [9, с. 143].

Необхідно підвищувати рівень податкової культури платників шляхом виховання в них обов'язку по сплаті ПДВ. Протягом років у платників формувалося негативне відношення до ПДВ, оскільки податкові органи недостатньо проводили консультаційної та інформаційної роботи для розуміння важливості існування та плати податку. Проте позитивним є те, що нині державні органи щотижнево створюють нові роз'яснення, індивідуальні податкові консультації, що поліпшує відносини між платниками та виконавчими органами [8].

Реалізація вищевказаного можлива лише за умови існування високо кваліфікаційних провідних фахівців, які зможуть консультивати платників не лише в питанні оподаткування ПДВ. Необхідно проводити розширення діалогу між податковими органами та іншими зацікавленими сторонами шляхом створення постійного форуму обговорення, що дозволить податковим органам та представникам бізнесу обмінюватися думками. Потрібно створювати умови для діалогу між державними органами та платниками

шляхом проведення форумів, семінарів та лекцій. Це збільшить довіру суспільства та збільшить відсоток масово-роз'яснювальної роботи зі сторони держави.

Найбільш актуальним напрямком вдосконалення системи адміністрування ПДВ є створення сучасних методів контролю. Потрібно забезпечити державні органи належними умовами, обладнанням, створити велику кількість інформаційних баз, доступ до яких матиме будь-який державний працівник. Наприклад, ще на етапі створення продукту можна буде отримувати інформацію про витрати підприємства на його створення, збут. Важливим пунктом є також налагодження обміну інформацією з фінансовими установами. Створення таких баз спростить ведення бухгалтерського обліку, надання фінансової звітності, отримання документів із реєстрів і т.д. для підприємства.

Слід звернути увагу на проблему нелегального відшкодування ПДВ. Потрібно використовувати досвід зарубіжних країн для оптимізації процесу надання бюджетних грошей на відшкодування ПДВ [5, с. 163].

Іншим напрямком удосконалення фіскальної ефективності ПДВ має стати створення рівня граничного вхідного та вихідного ПДВ, що стану однією із причин для дозволу на отримання відшкодувань. Тобто, якщо підприємство не досягає встановленого розміру, то не отримує державних коштів. При реалізації цього інструменту вдосконалення фіскальної ефективності потрібно замислитись над створенням єдиного банківського рахунку платників, по якому буде здійснювати сплата податків. Використання граничного розміру ПДВ допоможе податковим органам на перевітках проводити детальний аналіз заявлених сум до відшкодування [3, с. 149].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна зробити висновок, що незважаючи на те, що надходження з податку на додану вартість складають найбільшу частку в державному бюджеті України, існує ряд проблем та недоліків в адмініструванні ПДВ, які необхідно вирішувати та уникати в майбутньому, беручи до уваги приклади зарубіжних країн, а особливо країн ЄС у зв'язку з українським євроінтеграційним курсом розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична записка «Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ». Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/247/>.
2. Звіт Державної фіскальної служби України за 2017 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-plani-ta-zviti-roboti-/>.
3. Мараховська Т.М. Шляхи удосконалення справляння податку на додану вартість. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 4. С. 149–154.
4. Матвієнко Т.О. Проблеми бухгалтерського обліку зобов'язань за податками і зборами. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2. С. 234–240.
5. Оксенюк О.І. Роль податку на додану вартість у формуванні бюджетних надходжень України. Міжнародна наукова інтернет-конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Стратегічні орієнтири розвитку економіки України». 2013. С. 163–164.
6. Податкові системи зарубіжних країн [Андрущенко Л.В., Варналій З.С., Прокопенко І.А., Тучак Т.В.]. Навчальний посібник НУДПС України. Е.: Кондор-Видавництво, 2012. 222 с.
7. Тренди в динаміці податку на додану вартість у 2011–2016 роках. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2017-12-13-pdv-trendy.pdf>.
8. Ференс О. Реформування податкової системи України. URL: <http://old.minjust.gov.ua/>.
9. Vinnychuk I. Shadow economy in Ukraine: modelling and analysis. Business systems and economics. 2015. № 3. P. 143.

Ivanishyna O.S.
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Tax Policy
National University of Fiscal Service of Ukraine*

Porokhniuk I.I.
*Student
National University of Fiscal Service of Ukraine*

EVALUATION OF FISCAL EFFICIENCY OF VALUE ADDED TAX

The article is dedicated to the analysis of fiscal efficiency of value added tax in Ukraine. It is considered that value added tax is one of the most widely used budgeting tools which is implied throughout the whole world. The authors evaluate the share of VAT taking into the account the full amount of tax revenue of the state budget of Ukraine and *нівелювати* compare it with other taxes. The authors consider that the fiscal efficiency *нівелювати* is likely to be high due to tax rates, prices and volumes of production and consumption. The overview of statistics stated that the tax amount paid within import of goods is the biggest amount in the structure of VAT revenue. Particular attention is given to plenty of tax mechanisms, which have a negative effect and lead to large cash losses that are not budgeted. The article determines that there are some problematic sides of VAT administration in Ukraine, such as: complicated system of computing tax liabilities, lack of modern information systems, imperfect system of budget reimbursement, low level of tax culture etc. The authors state despite the fact of high percentage of value added tax in the state budget of Ukraine, the amount is decreased due to the widespread reimbursement of value added tax. The most optimal directions of improvement of the administration of value added tax and increase its fiscal efficiency are described: formation of stable legal base, qualified tax authorities, improvement of mechanisms of administration etc. It is noted that implementation of experience of foreign countries should optimize the administration of value added tax.

УДК 336.647.648

Ситник Н.І.
*кандидат біологічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

КРАУДФАНДИНГ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ТРЕНДИ

Стаття присвячена аналізу нових тенденцій у розвитку краудфандингу. Досліджені показники активності лідируючих краудфандингових платформ світу та структура краудфандингових інвестицій. Запропонована класифікація краудфандингових платформ. Встановлено, що краудфандинг, який на початку виникнення орієнтувався на підтримку нового бізнесу, зараз активно використовується зрілими компаніями для просування нової продукції. Показано, що сучасний краудфандинг стає не тільки інструментом залучення коштів, але й ефективним інструментом маркетингу.

Ключові слова: фінансування малого і середнього бізнесу, краудфандинг, краудлендинг, краудфандингові платформи, види краудфандингу.

Сытник Н.И. КРАУДФАНДИНГ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ТРЕНДЫ

Статья посвящена анализу новых тенденций в развитии краудфандинга. Исследованы показатели активности лидирующих краудфандинговых платформ мира и структура краудфандинговых инвестиций. Предложена классификация краудфандинговых платформ. Установлено, что краудфандинг, который в начале возникновения ориентировался на поддержку нового бизнеса, сейчас активно используется зрелыми компаниями для продвижения новой продукции. Показано, что современный краудфандинг становится не только инструментом привлечения средств, но и эффективным инструментом маркетинга.

Ключевые слова: финансирование малого и среднего бизнеса, краудфандинг, краудлендинг, краудфандинговые платформы, виды краудфандинга.

Sytnik N.I. CROWDFUNDING: NEW OPPORTUNITIES AND TRENDS

The article is devoted to the analysis of new tendencies in the development of crowdfunding. Investigated The key activity indicators of the world-wide leading platforms and the structure of the crowdfunding investments are studied. The crowdfunding platforms classification is proposed. It has been established that the crowdfunding, which at the beginning of its development focused on support of a new business, is now actively used by successful well-established companies for promotion of new products. It is shown that in recent years crowdfunding has been used not only as a tool for raising funds, but also as an effective marketing tool.

Keywords: small and medium business financing, crowdfunding, crowdlending, crowdfunding platforms, crowdfunding types.

Постановка проблеми. Запорукою успішного розвитку підприємництва є доступ до фінансових ресурсів. Наразі існує широкий спектр джерел фінансування малого і середнього бізнесу – венчурні фонди,

гранти, державний капітал, інвестиційні компанії, бізнес-яголи. Протягом останніх років все більш вагомим джерелом фінансування бізнесу стає краудфандинг.

Протягом 2009–2015 рр. ринок краудфандингу обсягнув стійку тенденцію до зростання за обсягами залучених коштів, кількістю профінансованих компаній і краудфандингових платформ. Лідерство в цьому секторі впевнено тримають США та Великобританія. Поступово формування культури краудфандингу відбувається і в Україні. Набуває обертів діяльність вітчизняних краудфандингових платформ (Українська біржа благодійності, Спільнокошт, Na Starte, GQ Star, FISION).

З іншого боку, у розвитку краудфандингу останнім часом стають помітними нові тенденції, що стосуються, зокрема зміни первинних цілей і функцій краудфандингу, цільової аудиторії, а також результатів активності краудфандингових платформ. Вочевидь, краудфандинг знаходиться на порозі значних трансформацій і аналіз нових рис краудфандингу важливий для визначення напрямів його подальшої еволюції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Краудфандинг порівняно недавно заявив про себе як нова технологія залучення коштів від невеликих інвесторів через спеціалізовані інтернет сайти (краудфандингові платформи). Наразі сформувалася значна інформаційна база статистичних показників оцінки краудфандингу: обсяг залучення краудфандингових інвестицій у в цілому у світі, за окремими регіонами і галузями, показники активності краудфандингових платформ, тощо, однак наукових робіт, присвячених аналізу соціально-економічних аспектів краудфандингу небагато. Зокрема, сутність краудфандингу, тенденції розвитку ринку краудфандингу, сучасний стан та особливості розвитку вітчизняного краудфандингу досліджували такі вітчизняні науковці як І. Васильчук [1], С.О. Кушнір [2], Ю.М. Петрушенко [3], А.І. Іващенко та співавт [4]. Роль краудфандингу як джерела інвестування стартапів була об'єктом дослідження роботи С.О. Кушнір [2]. Запропоновані класифікації краудфандингу за видами винагороди інвесторів [3], рівнем спеціалізації краудфандингових платформ [4]. Визначено основні складові механізму функціонування краудфандингових платформ, та розроблено алгоритм реалізації комерційного проекту шляхом залучення краудфандингових інвестицій [4].

Постановка завдання. Краудфандинг швидко розвивається, впевнено наздоганяючи традиційні джерела фінансування – венчурні фонди та бізнес-янголів. Стрімко зростає кількість профінансованих проектів, аудиторія спонсорів і суми залучених через краудфандинг коштів. Разом з тим, сучасний краудфандинг набуває нових рис, все більше відхиляючись від первинної моделі. Дослідження особливостей сучасного краудфандингу, що стають дедалі помітнішими в останні роки, потребує наукового аналізу і осмислення.

Мета статті полягала в тому, щоб, проаналізувавши показники активності провідних краудфандингових платформ світу за 2013–2017 рр., виявити основні тенденції та проблеми у розвитку краудфандингу і на цій основі встановити потенційні напрями його подальшої еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення краудфандингу у сучасному розумінні пов'язане з економічною кризою 2008 р., яка призвела до зміни політики кредитування у банківському секторі і запровадженню більш жорстких регулятивних норм щодо видачі кредитів малому і середньому бізнесу. Краудфандинг став відповіддю

ринку на обмеження можливостей традиційного кредитування, зробивши фінансові ресурси більш доступними для невеликих компаній.

Краудфандинг – це модель найбільш демократичного фінансування нових чи вже існуючих проектів за рахунок добровільних внесків численних інвесторів (спонсорів чи бекерів), які отримують за це матеріальну чи нематеріальну винагороду. Комунікації між засновниками проекту та інвесторами відбуваються через спеціалізовані інтернет майданчики або краудфандингові платформи, сама поява яких уможливила бурхливий розвиток краудфандингу у світовому масштабі.

Зазвичай, звернувшись до краудфандингу, компанія встановлює цільову суму, яку потрібно зібрати протягом певного терміну для виконання інноваційного проекту і якщо визначені умови виконуються, вона отримує фінансування. Краудфандинг також використовується для збору коштів окремими особами і підтримує некомерційні персональні проекти. За статистикою дві третини краудфандингових проектів належать до комерційних, і одна третина – креативні, соціально-культурні, розважальні, політичні та ін. [5].

Від початку виникнення у 2008 р. ринок світового краудфандингу інтенсивно зростає. У 2013 р. було зібрано \$ 5,1 млрд, що в 2 рази перевищило показники 2012 року. 2014 рік приніс індустрії \$ 10 млрд., у 2015 р. ринок краудфандингу зріс до 34 млрд дол. [6].

За обсягами фінансування малого і середнього бізнесу краудфандинг «потіснив» традиційні джерела – венчурні фонди та бізнес-янголів. Якщо у 2009 р., у період становлення краудфандингу, венчурні фонди та бізнес-янголі були основними джерелами фінансування інноваційних проектів, забезпечивши відповідно 20 млрд дол. і 18 млрд дол. інвестицій, то у 2015 р. венчурне інвестування зросло у 3 рази і сягнуло майже 60 млрд дол., інвестиції бізнес-янголів зросли лише на 38%, (до 25 млрд дол.), тоді як краудфандинг приніс 34 млрд дол інвестицій і вийшов на друге місце [7]. За оцінками Світового банку до 2025 р. акумульований обсяг краудфандингового фінансування може сягнути 95 млрд дол., що введе його на перше місце серед цих джерел [5]. Разом з тим, аналітики фінансового ринку менш оптимістичні у своїх прогнозах. У звіті про розвиток глобального ринку краудфандингу протягом 2017–2021 рр. прогнозується зменшення показника загального річного росту краудфандингових інвестицій (Compound Annual Growth Rate) за цей період на 16,96% [8].

Краудфандинг класифікують 1) в залежності від мети залучення фінансування розробниками проектів: політичний, соціальний, бізнес-краудфандинг, креативно-інноваційний, розважальний та ін.; 2) в залежності від виду винагороди інвесторів: без винагороди, з нефінансовою винагородою (продукт, сувенір, приз та ін), з фінансовою винагородою (модель роялти, краудлендинг або народне фінансування та акціонерний краудфандинг) [3].

Краудлендинг, при якому інвестори надають кредити бізнесу чи приватним особами під відсотки, займає лівову частку у структурі фінансування країн з великими обсягами краудфандингу. Так, у 2015 р. частка краудлендингу становила 96,6% у Китаї, 87,8% у США, 75,2% у Великій Британії. Водночас, у країнах з невеликими обсягами краудфандингового фінансування значною є

частка краудфандингу з нефінансовою винагородою (Норвегія – 84,6%, Ісландія – 80,0% Швеція – 34,6%, Польща – 30,0%, Італія – 27,8%) Найбільшими краудлендинговими платформами США є Lending Club та Prosper, які у 2015 р. зібрали відповідно 8,6 та 2,2 млрд дол. [9].

Вже у 2012 р. у світі налічувалося більш ніж 500 платформ краудфандингу. Більшість з них розташовані на серверах таких країн: США – 191, Великобританія – 44, Нідерланди – 29, Франція – 28 і Бразилія – 21. У Східній Європі було розміщено 12 краудфандингових платформ, серед них у Польщі (34%), Росії та Чехії – по 17% [10].

Краудфандингові платформи можна класифікувати за такими параметрами як рівень діяльності платформи, доступність для інвесторів, рівень спеціалізації та модель фінансування проектів (табл. 1).

Найважливішими показниками діяльності, що дозволяють проводити бенчмаркінг краудфандингових платформ, є такі:

- обсяг залучених інвестицій;
- кількість профінансованих проектів;
- відсоток проектів, що досягли / не досягли фінансових цілей;
- відсоток успішних / не успішних проектів, профінансованих за допомогою платформи;
- найбільша сума, залучена одним проектом;
- кількість відвідувань платформи потенційними інвесторами;
- відсоток відвідувачів, що зробили фінансовий внесок;

– кількість інвесторів, які профінансували більш ніж один проект та ін.

Серед існуючих краудфандингових платформ з фінансування стартапів визнаними світовими лідерами є Kickstarter та IndieGoGo. Статистичні дані цих платформ дозволяють відстежити основні тенденції у розвитку ринку краудфандингу в цілому.

Починаючи з 2010 р. Kickstarter швидко розвивався і щорічно зростає майже у два рази. Загалом на червень 2018 р. через Kickstarter проінвестовано майже 146 тис проектів на загальну суму, що перевищує 3,7 млрд дол. До участі у фінансуванні долучилися близько 14,8 млн інвесторів, з них 4,8 млн профінансували більш ніж один проект [11].

Динаміка загальних показників фінансування проектів на платформі Kickstarter протягом 2013–2017 рр. представлена у табл. 2. Як видно з даних таблиці, загальна сума фінансування проектів зростала протягом 2013–2015 рр., однак в 2016–2017 рр. зростання припинилося. Протягом 2013–2015 рр. кількість представлених на Kickstarter проектів інтенсивно зростала, однак у 2016 р. відбулося 25% падіння цього показника порівняно з 2015 р., яке продовжилось і в 2017 р., сягнувши 32%. За відсотком проектів, що отримали фінансування, найбільш успішним був 2013 р. (43,4%). Хоча після падіння цього показника протягом 2014–2015 рр. він дещо відновився, навіть у 2017 рр. Kickstarter не вдалося вийти на рівень 2013 р. Кількість успішно профінансованих проектів у 2016–2017 рр. зменшилася порівняно з

Таблиця 1

Класифікація краудфандингових платформ

Параметр	Вид платформи	Опис	Приклади
Рівень діяльності платформи	Світова	Для проходження авторизації на сайті платформи не існує обмежень щодо країни реєстрації проекту	IndieGoGo, PeerBackers
	Міжнародна	Для проходження авторизації на сайті платформи і участі у кампанії зі збору коштів допускаються проекти з юрисдикцією певних країн	На Kickstarter можуть брати участь лише проекти зі США, Великої Британії та Канади
	Національна	Для проходження авторизації на сайті платформи і участі у кампанії зі збору коштів допускаються лише національні проекти	Спільнокшт, NaStarte підтримують українські проекти
Рівень доступності для інвесторів	Доступна для користувачів інтернету з усього світу	Долучатися до збору коштів можуть інвестори з усього світу	IndieGoGo
	Обмежено доступна	Долучатися до збору коштів можуть інвестори з певних країн	Kickstarter доступний лише для інвесторів з 18 країн (США, Великої Британії, Канади, Австралії, Нідерландів, Данії, Норвегії, Німеччини та ін.)
Рівень спеціалізації [4]	Відкрита	Універсальні платформи, не мають обмежень щодо продуктової, територіальної, суб'єктної та ін. спеціалізації, орієнтовані на широку інтернет аудиторію	IndieGoGo, PeerBackers
	Нішева	Платформи є спеціалізованими, орієнтовані на окремі види та галузі діяльності, регіони, групи споживачів, напрями фінансування тощо	Платформа Medstart спеціалізується на проектах в галузі медицини, ArtistShare – на музичній продукції
Модель фінансування проектів	За принципом «все або нічого»	Гроші повертаються інвесторам, якщо фінансова мета проекту не була досягнута у визначений термін	Kickstarter
	Гнучка	Проект отримує все зібрані через платформу гроші, незалежно від зібраної суми	Платформи Rockerhub та IndieGoGo передають засновникам проекту усі зібрані кошти, однак беруть більші комісійні, якщо проект не досяг поставленої фінансової мети

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Показники фінансування проектів на платформі Kickstarter

Рік	Загальна сума фінансування, млн дол	Загальна кількість представлених проектів		Проекти, що отримали фінансування		Проекти, що не отримали фінансування	
		Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
2013	414,8	44178	100	19198	43,4	24980	56,6
2014	448,2	66231	100	21202	32,0	45029	68,0
2015	600,9	77498	100	21075	27,2	56423	72,8
2016	574,7	58074	100	18824	32,4	39250	67,6
2017	601,1	52741	100	19348	36,7	33393	63,3

Джерело: побудовано автором за даними [12]

2015 р. на 11% і 8% відповідно, фактично повернувшись до рівня 2013 р.

Найближчий конкурент Kickstarter платформа IndieGoGo значно відстає за всіма показниками активності. Наприкінці 2015 р. акумульована сума інвестицій, зібрана на IndieGoGo, досягла близько 800 млн дол., при цьому отримують фінансування менш ніж 10% представлених проектів. Як і у випадку Kickstarter, після інтенсивного зростання протягом 2009–2014 рр. річні суми інвестицій, кількість успішних проектів та інші показники активності IndieGoGo стабілізувалися [13].

Серед причин, що обумовлюють уповільнення темпів зростання інвестицій на лідируючих краудфінансінгових платформах світу, можна назвати щонайменше такі.

По-перше, спостерігається зміна цільової спрямованості краудфінансінгу. Основною метою засновників краудфінансінгових проектів на початкових етапах краудфінансінгу була фінансова допомога окремим особам чи новоствореним компаніям для втілення у життя проектів, на які було важко отримати інвестиції від інших фінансових інституцій. Однак, починаючи з 2014 р., на краудфінансінгові платформи почали виходити вже успішно працюючі компанії, які переслідували інші цілі. Їх цікавило не стільки збір грошей для фінансування інноваційних проектів, скільки продаж вже існуючих продуктів, тестування реакції споживачів на нові продуктові пропозиції, широкий PR, реклама і формування передзамовлення. По суті, краудфінансінгові платформи почали використовуватися як інструмент хайпу – агресивної і нав'язливої реклами для формування вподобань потенційних споживачів.

Невеликі компанії, зокрема стартапи, теж швидко зрозуміли, що краудфінансінг, окрім залу-

чення фінансів, дозволяє недорого і з мінімальними ризиками дослідити ринок, створити лояльних споживачів і, врешті решт, зробити більш обґрунтовані прогнози продажів. Звичним майданчиком для проведення краудфінансінгових кампаній виступають соціальні медіа, які прискорюють комунікації між суб'єктами краудфінансінгу, дозволяють розробникам проектів отримати зворотний зв'язок і нові ідеї від потенційних споживачів, а також спрямувати реферальні потоки на потрібний вебсайт. За допомогою краудфінансінгової платформи засновники стартапів можуть провести ефективну PR компанію і «розкрутити» свою ідею, забезпечивши можливість подальшого зростання (наприклад, підвищити шанси потрапити на акселераційні програми бізнес-інкубатору, встановити контакти з венчурними інвесторами і т.п.).

Інформація щодо зміни учасників краудфінансінгу та їхніх цілей представлена у табл. 3.

Слід відзначити ще один важливий аспект сучасного краудфінансінгу. Проведення успішної краудфінансінгової кампанії вимагає попередньої реклами і PR, що великим компаніям зробити набагато легше, ніж «новачкам» бізнесу. Це означає, що шанси на успіх у великих компаній зростають, тоді як представники стартапів, малого і середнього бізнесу ризикують залишитися непоміченими. Виключення становлять проекти з надзвичайно яскравими ідеями.

Тенденція до переформатування краудфінансінгу наочно проявляється на прикладі нішевої платформи Crowdfunder. За допомогою цієї платформи дизайнери одягу можуть перевірити популярність своїх моделей і сформувати передзамовлення, що зменшує комерційні ризики і дозволяє економити кошти на завершенні виробництва, рекламі і просуванні.

Таблиця 3

Трансформація краудфінансінгу

На початку становлення краудфінансінгу		На сучасному етапі розвитку краудфінансінгу	
Отримувачі фінансування	Ціль	Отримувачі фінансування	Цілі
Невеликі компанії або окремі особи, які потребують фінансів для реалізації власних проектів	Збір коштів на реалізацію проектів	Невеликі компанії або окремі особи, які потребують фінансів для реалізації власних проектів; Уже працюючі компанії, які використовують краудфінансінг для просування продукту	Збір коштів на реалізацію проектів Дослідження потреб ринку, Тестування реакції споживачів на нові продукти, Глибше розуміння ціннісної пропозиції, Нові ідеї щодо удосконалення продукту, Реклама, PR і хайп-маркетинг, Створення лояльних споживачів, Безкоштовне просування продукту, Ознайомлення венчурних інвесторів з продуктом компанії, Інтернет передпродажі

Джерело: розроблено автором

По-друге, інвестори отримали негативний досвід інвестування, стикнувшись з комерційно невдаливими чи шахрайськими проектами. Негативний вплив на ринок краудфандингу мали проекти, які, зібравши на Kickstarter великі суми, стали комерційно невдаливими, не виправдали сподівань інвесторів, закрилися, або взагалі виявилися шахрайськими. Зокрема, не виконали своїх обіцянок перед інвесторами засновники стартапу Оуа (збрали на розробку мікроконсолі 9 млн дол.), розробники холодильника Coolest Cooler (отримали від інвесторів 13 млн дол.), розробники бритви Skarp Laser Razor (збрали 4 млн дол.) засновники проекту Zaplo (збрали на розробку нанодруку 3,5 млн дол.). Багато проектів з розробки ігор на суми у десятки і сотні тисяч доларів теж з різних причин залишилися нереалізованими. Такі випадки підбивають довіру інвесторів до краудфандингу і змушують їх бути більш обачними при виборі проектів.

По-третє, можна припустити, що певну частину інвесторів «відтягують» на себе новостворені краудфандингові платформи. На користь цього припущення свідчить зростання кількості спеціалізованих (нішевих) платформ, розрахованих на нішевих інвесторів, які фокусуються на інвестиціях у певних ринкових сегментах.

Аналіз сучасного стану глобального ринку краудфандингу свідчить про необхідність впровадження певних заходів, які убезпечать краудфандинг від втрати популярності. Регулятивна політика тих країн світу, де краудфандинг став вагомим джерелом інвестицій, спрямована як на захист інтересів інвесторів, так і створення сприятливих умов для залучення інвестицій розробниками проектів. Для захисту інвесторів в Китаї, США, Великій Британії, країнах Азії запроваджуються певні правила щодо процедур збору коштів на краудфандингових платформах. Пропозиції Європейської Комісії 2018 року щодо регулювання діяльності краудфандингових платформ спрямовані на створення уніфікованих норм з надання краудфандингових послуг на рівні Європейського Союзу. Їх впровадження дозволить зменшити операційні витрати платформ і полегшить доступ до них розробникам проектів з ЄС. Водночас пропонується більше захисту і гарантій для інвесторів завдяки чітким і зрозумілим правилам з надання інформації засновниками проектів та платформами, а також заходам з контролю, моніторингу та ризик менеджменту [14].

Щоб зменшити ризики невдалих інвестувань запроваджуються навчальні програми для інвесторів (наприклад, на сайті Shareholders Academy) та пропонуються послуги агенцій-посередників. Враховуючи обсяг краудфандингу (зокрема краудлендингу), ринок послуг з навчання інвесторів має всі шанси для зростання.

Висновки з проведеного дослідження. Краудфандинг є важливим джерелом фінансування стартапів, малого та середнього бізнесу. Після швидкого зростання обсягів краудфандингового фінансування протягом 2009–2014 рр. в останні роки спостерігалось уповільнення темпів росту інвестицій на лідируючих краудфандингових платформах світу.

У країнах з найбільшими обсягами краудфандингу (Китай, США, Велика Британія), в його структурі домінує краудлендинг. У країнах з невеликими обсягами краудфандингового фінансування значною є частка краудфандингу з нефінансовою винагородою (Норвегія, Ісландія, Швеція, Польща, Італія).

В останні роки у розвитку краудфандингу все більше помітними стають такі тенденції:

Краудфандинг, який на початку виникнення був орієнтований на підтримку нового бізнесу, обмеженого у фінансових ресурсах, зараз активно використовується успішно працюючими компаніями. Мотивацією до їх участі є не стільки збір коштів для випуску нової продукції, скільки дослідження ринку, тестування реакції споживачів, отримання передзамовлення та ін.

Мотивація невеликих компаній до участі у краудфандингу теж змінюється. Вихід на краудфандинг дозволяє краще зрозуміти ціннісну пропозицію, налагодити комунікації з потенційними споживачами, отримати нові ідеї і створити базу лояльних споживачів. Отже, краудфандинг стає не тільки інструментом залучення коштів, але й ефективним інструментом маркетингу і просування нової продукції як для нових, так і вже успішно працюючих компаній.

Для захисту інтересів інвесторів та розробників проектів країни з розвиненим краудфандингом вдаються до регламентації діяльності краудфандингових платформ на засадах відкритості інформації, доступності, уніфікованості підходів.

В умовах, коли світовий ринок фінансування бізнесу швидко змінюється, перспективним є дослідження впливу на краудфандинг нових чинників (зокрема, ICO), а також виявлення особливостей розвитку краудфандингу в розрізі окремих регіонів та секторів економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильчук І. Краудфандинг і краудінвестинг як фінансові інвестиції / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. 2013. № 11–12. С. 59–67.
2. Кушнір С.О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей функціонування стартапів та перспективи його розвитку в Україні / С.О. Кушнір // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 3. С. 132–135.
3. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 172–182.
4. Іващенко А.І. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу / А.І. Іващенко, Є.А. Поліщук, О.М. Діба // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 21. С. 34–39.
5. Краудфандинг в Україні: с миру по доллару. URL: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.
6. Что такое краудфандинг. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding.
7. Crowdfunder Blog. Trends Show Crowdfunding To Surpass VC In 2016. URL: <https://blog.crowdfunder.com/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/>.
8. Global Crowdfunding Market 2017-2021/Press Release PR Newswire, Aug. 17, 2017. URL: <http://markets.businessinsider.com/news/stocks/global-crowdfunding-market-2017-2021-1002264765>.
9. Dietrich A. Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017 / A. Dietrich, S. Amrein. URL: <http://www.hslu.ch/crowdfunding>.
10. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? Журнал «Народний Депутат». 2013. № 95. URL: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudininvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini>.
11. Kickstarter. URL: <https://www.kickstarter.com/>.
12. Kickstarter In 2017: Year In Review. URL: <http://icopartners.com/2018/01/kickstarter-2017-year-review/>.
13. Indiegogo vs Kickstarter. URL: https://www.diffen.com/difference/Indiegogo_vs_Kickstarter.
14. European Commission Crowdfunding. URL: https://www.ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_en.

Sytnik N.I.*Associate Professor of Management Department,
National Technical University of Ukraine
Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sykorsky*

CROWDFUNDING: NEW OPPORTUNITIES AND TRENDS

Nowdays crowdfunding is an important source of financing for startups, small and medium-sized businesses. The article is devoted to the analysis of new tendencies in the development of crowdfunding. The key activity indicators of the world-wide leading platforms and the structure of the crowdfunding investments are studied. Rapid crowdfunding growth observed over period of 2009–2014 has followed by a slowdown in crowdfunding investments via the world leading platforms. It is shown that crowdlending has become a dominated type of crowdfunding in the countries with the largest amounts of crowdfunding investments (China, USA, UK). Non-financial reward crowdfunding has taken a significant proportion of crowdfunding investments in the countries with its low volumes (Norway, Iceland, Sweden, Poland, Italy). In recent years some new tendencies have become more evident in the development of crowdfunding. Initially crowdfunding platforms have been focused on supporting new businesses with limited financial resources like startups, small and medium-sized enterprises. Now it is actively used by successful well-established companies. The motivation for their participation is not just the collection of funds to start new goods production but rather market research, promotion of their new products, consumer reactions testing, pre-ordering, etc. The motivation of small companies to participate in crowdfunding has also changed. Crowdfunding allows them to understand better their value proposition, establish communication channels with potential customers, get new ideas and create a pool of loyal consumers. Thus, crowdfunding is transformed from fund raising tool into effective marketing tool. The existing measures to protect the interests of investors and new product developers as well as crowdfunding development perspectives are discussed.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.14:339.924

Коваль Л.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького національного аграрного університету***Томчук О.Ф.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету***Немеш Г.С.***магістр
Вінницького національного аграрного університету*

АНАЛІТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті визначено основні показники аналізу підприємства, які можна обрахувати за допомогою фінансової звітності. Вивчено фінансову звітність як важливий носій та джерело інформації при аналітичній оцінці підприємства користувачами. Досліджено значення фінансової звітності в управлінні підприємством.

Ключові слова: фінансова звітність, аналіз, джерела інформації, користувачі звітності, фінансовий стан, показники аналізу, управлінське рішення.

Коваль Л.В., Томчук О.Ф., Немеш А.С. АНАЛИТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье определены основные показатели анализа предприятия, которые можно вычислить с помощью финансовой отчетности. Изучено финансовую отчетность как важный носитель и источник информации при аналитической оценке предприятия пользователями. Исследовано значение финансовой отчетности в управлении предприятием.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ, источники информации, пользователи отчетности, финансовое состояние, показатели анализа, управленческое решение.

Koval L.V., Tomchuk O.F., Nemesh H.S. ANALYTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL STATEMENTS

The article defines the main indicators of enterprise analysis, which can be calculated using financial statements. The financial reporting as an important carrier and source of information in the analytical assessment of the company by users is studied. The significance of financial reporting in the management of the enterprise is investigated.

Keywords: financial reporting, analysis, sources of information, users of reporting, financial status, indicators of analysis, management decision.

Постановка проблеми. Обґрунтована, наповнена та достовірна інформаційна база є важливою умовою якісного проведення фінансового аналізу. Це питання цікавить як науковців-теоретиків, так і спеціалістів-практиків. Дослідження аналітичних властивостей фінансової звітності дасть змогу вирішити низку питань, пов'язаних із вивченням фінансового стану підприємства, що є ефективним у будь-якій сфері його застосування. Тому дослідження обраної теми є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість вчених та науковці приділяють увагу вивченню різноманітних сторін фінансового аналізу, однак дослідження фінансової звітності як елементу аналізу в науковій літературі зустрічається досить рідко. До авторів дослідження інформаційної бази аналізу, у тому числі і фінансової звітності, можна віднести Івченко Л.В. [9], Кіндрат О.В. [1], Волошина К.О. [8], Янчевського В.Л. [6] та інших.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є ґрунтовне вивчення аналітичних властивостей фінансової звітності, що полягає у розгляді необхідності застосування певних її показників та їх зіставності під час проведення фінансового аналізу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній економіці, коли результати аналізу фінансово-економічного стану підприємства виступають одним із найважливіших факторів у прийнятті управлінських рішень, фінансова звітність як джерело аналітичної інформації використовується при оцінці діловими партнерами, інвесторами, кредиторами та іншими важливими контрагентами при оцінці діловими партнерами, інвесторами, кредиторами та іншими важливими контрагентами.

Аналітичні властивості фінансової звітності є невід'ємною частиною інформаційної системи управління. На практиці ці властивості проявляються у оцінці фінансово-економічного стану, шляхом розрахунку різноманітних відносних показників, які характеризують основні результати діяльності та стан економічних ресурсів і капіталу підприємства. Тому інформація, зазначена у фінансових звітах, повинна бути повною, правдивою та неупередженою, задля максимально об'єктивної характеристики господарської діяльності підприємства.

Фінансова (корпоративна) звітність як публічна інформація водночас є джерелом для зовнішніх користувачів. Баланс, як форма фінансової звітності, містить інформацію, на основі якої формується уяв-

лення про фінансовий стан підприємства через наведені дані про активи, зобов'язання і власний капітал на певну дату. Він є інформаційним носієм економічних і юридичних прав суб'єктів господарювання. З економічного боку, баланс розшифровує зміст і структуру активів підприємства (теорія господарської одиниці); юридичний зміст (теорія власника) – відображає сукупність прав і зобов'язань підприємства, що репрезентують структуру пасиву балансу і представлені власним капіталом і різними видами заборгованості [1, с. 465].

Бухгалтерський баланс являється головним носієм фінансової інформації для аналітичної оцінки фінансового стану підприємства, оскільки характеризується системно чітко взаємопов'язаних та взаємозалежних показників. Інші форми фінансової звітності також використовуються при фінансовому аналізі, проте інформація, зазначена у них, має меншу суттєвість.

Зовнішній аналіз фінансово-економічного стану базується здебільшого на доступній (оприлюдненій, розкритій) інформаційній базі, тобто публічній фінансовій звітності та розкритті окремої інформації, наведеної у примітках до неї. Однак, щоб отримати більш об'єктивну характеристику фінансово-економічного стану сучасного підприємства та базову основу для прогнозування перспектив його розвитку, такої інформаційної бази недостатньо. Внутрішні аналітики (чи спеціалізовані організації) вимушено залучають додаткові джерела інформації: «Важливі аспекти міжнародного досвіду аналізу фінансових звітів розглядаються і досліджуються компаніями, що спеціалізуються у наданні послуг фінансового та бізнес консалтингу, управлінні активами та прийняттями інвестиційних рішень» [1, с. 466].

За допомогою фінансових звітів можна провести аналіз ряду об'єктів, серед яких:

- Аналіз фінансової стійкості;
- Аналіз платоспроможності та ліквідності;
- Аналіз грошових потоків;
- Аналіз кредитоспроможності;
- Аналіз ефективності використання капіталу;
- Аналіз ділової активності та інвестиційної привабливості;
- Прогнозування фінансового стану;
- Стратегічний аналіз фінансових ризиків.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності [2, с. 240].

Розрахунок показників фінансової стійкості здійснюється на основі даних балансу, а для прогнозування впливу фінансового левериджу та фінансової стійкості використовують також Звіт про власний капітал та Звіт про сукупний дохід (таблиця 1).

Дані таблиці 1 свідчать про те, що фінансова звітність, а саме форма № 1 «Звіт про фінансовий стан», є основним джерелом аналізу фінансової стійкості, що дає змогу визначити здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється.

Основне завдання аналізу ліквідності балансу – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, виявити здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань [3, с. 44].

Таблиця 1

Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку на основі балансу
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), К _{фн}	$K_{фн} = \frac{p.1495}{p.1900}$
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, К _{пк}	$K_{пк} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1900}$
3	Коефіцієнт фінансової залежності, К _{фз}	$K_{фз} = \frac{p.1900}{p.1495}$
4	Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, К _{пз}	$K_{пз} = \frac{p.1695}{p.1300}$
5	Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом), К _{фс}	$K_{фс} = \frac{p.1495}{p.1595 + p.1695}$
6	Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), К _{фл}	$K_{фл} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1495}$
7	Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом, К _{зз}	$K_{зз} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1100}$
8	Коефіцієнт маневровості оборотних активів, К _{ма}	$K_{ма} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1195}$
9	Коефіцієнт маневровості власного капіталу, К _{мвк}	$K_{мвк} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1495}$
10	Коефіцієнт маневровості позикового капіталу, К _{мпк}	$K_{мпк} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1595 + p.1695}$

Таблиця 2

Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку на основі балансу
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кабл	$\text{Кабл} = \frac{A1(p.1165 + 1160)}{П1(p.1615 - 1690) + П2(p.1600 - 1610)}$
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності, Кшл	$\text{Кшл} = \frac{A1(p.1165 + 1160) + A2(p.1125 - 1155)}{П1(p.1615 - 1690) + П2(p.1600 - 1610)}$
3	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), Кпл	$\text{Кпл} = \frac{A1+A2 + A3(p.1100 + 1110 + 1170 + 1190 + 1200)}{П1(p.1615 - 1690) + П2(p.1600 - 1610)}$
4	Загальний коефіцієнт ліквідності, Кзл	$\text{Кзл} = \frac{A1 + A2 + A3 + A4(p.1095)}{П1(p.1615 - 1690) + П2(p.1600 - 1610)}$
5	Коефіцієнт маневреності функціонування капіталу, Кмфк	$\text{Кмфк} = \frac{A3(p.1100 + 1110 + 1170 + 1190 + 1200)}{((A1 + A2 + A3) - (П1 + П2))}$
6	Питома вага оборотних коштів в активах, ПВок	$\text{ПВок} = \frac{A1 + A2 + A3}{p.1300 \text{ або } p.1900}$
7	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами, Квзк	$\text{Квзк} = \frac{П4(p.1495) - A4(p.1095) \text{хр.} 1300 \text{ або } p.1900}{A1 + A2 + A3}$

Тобто, щоб забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства, забезпечити стійку і економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам, а також збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом, необхідно проводити аналіз ліквідності та платоспроможності, що і забезпечує аналітична властивість балансу.

Ефективність роботи підприємства повністю залежить від організації і системи управління грошовими потоками. Ця система створюється задля забезпечення виконання короткострокових і стратегічних планів підприємства, підтримання платоспроможності і фінансової стійкості, більш раціонального використання активів і джерел їх формування, а також мінімізації витрат на фінансування господарської діяльності. Від якості управління грошовими потоками залежить не тільки стійкість і ефективність роботи підприємства, але і здатність до май-

бутнього розвитку, досягнення фінансового успіху в довгостроковій перспективі [4, с. 590].

Запорукою ефективного управління грошовими потоками є правильно побудований аналіз грошових надходжень і видатків. Аналіз грошових потоків є одним з ключових моментів аналізу фінансового стану підприємства, оскільки завдяки йому вдається з'ясувати, чи спроможне підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб у будь-який момент у розпорядженні підприємства була достатня кількість грошових коштів [5, с. 13].

Розглянемо методику розрахунку чистого грошового потоку від операційної діяльності, оскільки вона є основною метою його функціонування (табл. 3).

Отже, аналіз грошових потоків від операційної діяльності дозволяє з'ясувати, чи здатне підприємство самостійно фінансувати свою основну діяльність, чи генерує воно надлишкові грошові кошти для фінансування інших потреб, а також розкриває відмінності між прибутком і чистим грошовим потоком. Даний вид аналізу здійснюється на основі

Таблиця 3

Аналіз грошових потоків

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку та джерела інформації
1	Чистий операційний прибуток, ЧОП	Звіт про фін. результати ЧОП=р.2190 або 2105 - р.2240
2	Амортизаційні відрахування, А	Звіт про фін. результати А= р.2515
3	Зміна запасів, ΔЗВ	Баланс ΔЗВ=р.1100 (різниця на кінець та початок року)
4	Зміна дебіторської заборгованості, ΔДЗ	Баланс ΔДЗ =р.1125-1130,р.1155,р.1195 (різниця на кінець та початок року)
5	Зміна витрат майбутніх періодів, ΔВМП	Баланс ΔВМП=р.1170 (різниця на кінець та початок року)
6	Зміна кредиторської заборгованості, ΔКЗ	Баланс ΔКЗ=р.1605-1620,р.1625-1635,р.1645,р.1690 (різниця на кінець та початок року)
8	Зміна доходів майбутніх періодів, ΔДМП	Баланс ΔДМП=р.1665 (різниця на кінець та початок року)
9	Чистий грошовий потік від операційної діяльності, ЧОГП	Сума показників 1-8

Таблиця 4

Аналіз ефективності використання капіталу

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку та джерела інформації
1	Коефіцієнт концентрації власного капіталу, Кквк	$K_{квк} = \frac{p.1495}{p.1900}$ (Баланс)
2	Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів, Кдзпк	$K_{дзпк} = \frac{p.1510}{p.1495 + p.1510}$ (Баланс)
3	Коефіцієнт структури залученого капіталу, Ксзк	$K_{сзк} = \frac{p.1510}{p.1595}$ (Баланс)
4	Рентабельність власного капіталу, Рвк	$R_{вк} = \frac{p.2350}{p.\Delta 2355}$ (Звіт про фінансові результати)

Таблиця 5

Аналіз ділової активності

№ з/п	Назва показника	Джерела інформації та алгоритм розрахунку
1	Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	$\frac{p.2350 \text{ (Звіт про сукупний дохід)}}{p.1300 \text{ або } p.1900 \text{ (Баланс)}}$
2	Коефіцієнт використання власних коштів	$\frac{p.2350 \text{ (Звіт про сукупний дохід)}}{p.1165 \text{ (Баланс)}}$
5	Оборотність виробничих запасів	$\frac{P.2550 \text{ (Звіт про сукупний дохід)}}{p.1100 \text{ (Баланс)}}$
8	Період окупності власного капіталу	$\frac{p.1495 \text{ (Баланс)}}{p.2350 \text{ (Звіт про сукупний дохід)}}$

фінансової звітності форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Аналіз ефективності використання капіталу підприємства повинен віддзеркалювати інформацію про рух, структуру, динаміку та інші чинники, що впливають на його формування та використання, а також визначення впливу. Зважаючи на зазначені аспекти, необхідно застосовувати методологію, побудовану на принципах системності і комплексності [6, с. 88].

Розрахунок деяких показників використання капіталу зазначено в таблиці 4.

Узагальнена схема здійснення аналізу ефективності використання капіталу підприємств включає три етапи:

1. Аналіз показників прибутковості капіталу.
2. Аналіз оборотності капіталу підприємства.
3. Аналіз та оцінка фінансового важеля.

Для проведення кожного з цих етапів необхідні різні джерела інформації, які містяться у фінансових звітах.

Ефективне використання капіталу підприємств полягає в економічних вигодах, які отримує як підприємство в цілому, так і його власники та працівники. Для об'єктивної оцінки зазначеного процесу, поряд із показниками рентабельності, доцільно розраховувати показники фінансової стійкості та визначати тенденції показників зазначених груп. Наближено однакові тенденції значень показників рентабельності і фінансової стійкості є ознаками ефективного використання капіталу підприємства. Дослідження доводять, що чим вищий розмір капіталу підприємства, тим більша імовірність ефективного використання позикових коштів, оскільки у другій половині 92 господарств вибірки (з вищим капіталобезпеченням) спостерігається переважно позитивне значення показника загального фінансового левериджу [6, с. 85].

Аналіз і оцінку внутрішньої ділової активності здійснюють у кількісному і якісному вимірах. Кількісні параметри оцінки ділової активності виражені динамікою синтетичних і аналітичних показників виробничо-фінансової діяльності підприємств. У практиці аналітичної роботи доцільно ці показники групувати: за абсолютними та відносними значен-

нями приросту щодо базового рівня чи щодо плану, за ефективністю використання виробничих ресурсів і капіталу [7, с. 29]. Деякі з показників кількісної оцінки ділової активності та джерела її розрахунку наведено у таблиці 5.

Беручи до уваги комплексність показників, можна стверджувати, що ділову активність підприємства доцільно оцінювати на основі дослідження динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників та вивчення значення і динаміки відносних, що характеризують рівень ефективності авансових та спожитих ресурсів [8, с. 38]. Тобто, зважаючи на комплексність аналізу та необхідність для розрахунків обсягів ресурсів, у джерела інформації входить також і статистична звітність, однак фінансова звітність є невід'ємною частиною аналізу ділової активності.

Отже, основна вимога до інформації, представленої у звітності полягає в тому, щоб вона була інформативною для користувачів, тобто, щоб відомості, що містяться у фінансовій звітності, можна було використати для прийняття обґрунтованих рішень. Основні критерії, яким повинна відповідати інформація, це: доречність, порівнянність, вірогідність, зрозумілість, правдивість, нейтральність. Проте не будь-яка інформація господарської діяльності може бути отримана зі стандартних форм звітності. Іноді для отримання необхідної інформації треба проводити спеціальні нагляди, щоб були використані при цьому закони статистики про допустимі розміри вибірки, методи та прийоми маркетингових досліджень [9, с. 204].

Висновки з проведеного дослідження. Основною інформаційною базою для дослідження фінансового становища підприємства є фінансова звітність, оскільки кожне підприємство регулярно її складає за загальновідомими правилами. Крім того, їй притаманні такі властивості:

- дані звітності підтверджуються первинними документами з кожної господарської операції;
- достовірність даних звітності підприємства може бути перевірена незалежними експертами;
- звітність відноситься до документів, що підлягають довготривалому зберіганню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіндрат О.В. Інформаційна база та джерела аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Ефективність державного управління. 2012. № 30. С. 462–466.
2. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. Економічний аналіз. 2014. Т. 18(2). С. 239–245. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_18\(2\)_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_18(2)_34).
3. Бержанір І.А. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств. Финансы, учет, банки. 2014. Вып. 1. С. 43–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_7.
4. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Питуляк, Н.Ю. Невмержицька. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
5. Багацька К. Методичні підходи до аналізу грошових потоків. Економічний аналіз. 2012. Т. 10(4). С. 11–14. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(4\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(4)_3).
6. Янчевський В.Л. Методичні аспекти аналізу ефективності використання капіталу сільськогосподарських підприємств. Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. 2013. № 1–2(2). С. 81–93. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2013_1-2\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2013_1-2(2)_13).
7. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 10. С. 27–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_10_6.
8. Волошина К.А., Комірна В.В. Оцінка стану ділової активності підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 8. С. 37–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_8_10.
9. Івченко Л.В., Федорченко О.Є. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення. Финанси, облік і аудит. 2015. Вип. 1. С. 197–210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2015_1_17.

Koval L.V.*PhD in Economics,**Associate Professor of the Department of Accounting
Vinnitsa National Agrarian University***Tomchuk O.F.***PhD in Economics,**Associate Professor of the Department of Analysis and Statistics
Vinnitsa National Agrarian University***Nemes G.S.***Master**Vinnitsa National Agrarian University***ANALYTICAL PROPERTIES OF FINANCIAL STATEMENTS**

At the present stage of development of economic relations analysis plays an increasingly important role in managing the activities of the enterprise. Therefore, financial statements are blurred by the aggregate of data when evaluated by business partners, investors, creditors and other important counterparties as it is the main source of financial analysis.

Analytical properties of reporting is its ability to meet the needs of analysis. In practice, these properties are manifested in the assessment of the financial and economic condition, by calculating a variety of relative indicators that characterize the main results of the activity and the state of economic resources and capital of the enterprise. Therefore, the information indicated in the financial statements should be complete, truthful and impartial, in order to maximally objectively characterize the economic activity of the enterprise.

Form No. 1 "Balance" is the main source of analysis of financial stability, which enables one to determine the ability of an entity to function and develop, to maintain the balance of its assets and liabilities in the changing external and internal environment, since it is impossible to calculate the main indicators of financial performance without a definite form. stability.

In order to ensure a rational balance of assets and liabilities (enterprises, to ensure sustainable and economically justified compliance of sources of assets financing, and to balance the proceeds and payments of payment circulation, it is necessary to carry out an analysis of liquidity and solvency, which ensures the analytical property of the balance.

The efficiency of the company depends entirely on the organization and cash flow management system. This system is created to ensure the implementation of short-term and strategic plans of the enterprise, maintaining solvency and financial stability, more rational use of assets and sources of their formation, as well as minimizing the cost of financing business activities. The analysis of cash flow is carried out on the basis of Form number 3 "Statement of cash flows", as well as f. № 1 "Balance" and f. № 2 "Report on the cumulative income".

In view of the complexity of the analysis of business activity and the need for the calculation of the volume of resources, the source of information, in addition to financial reporting, also includes statistical reporting.

Consequently, the main information base for the study of the financial position of the enterprise is financial statements, since each company regularly it is based on generally accepted rules and its data is confirmed by the primary documents of each economic operation, which is the result of a sign of the reliability of financial analysis.

Денисенко В.Ю.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри інформаційних
технологій та прикладної математики
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Корнєєва І.С.

*провідний програміст прикладний
департаменту інформаційних технологій (дослідження та розробка)
ТОВ «Телекомунікаційні технології»*

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО СТВОРЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО РОБОЧОГО МІСЦЯ ЕКСПЕДИТОРА МОРСЬКОГО ТОРГОВОГО ПОРТУ

Стаття присвячена аналізу взаємодії між представниками транспортно-експедиторських компаній, порту і супутніх служб. Досліджується послідовність дій, які необхідно здійснити для вивезення або ввезення вантажу з території порту. Дається огляд ПЗ, яке присутнє на ринку України, для автоматизації вирішення повсякденних завдань експедитора. Наводяться рекомендації з проектування модуля інформаційної системи порту, спрямованого на взаємодію з експедиторським ПЗ і мінімізує кількість очних зустрічей представників сторін.

Ключові слова: експедитор, порт, автоматизація, робоче місце, ПЗ.

Денисенко В.Ю., Корнєєва І.С. РЕКОМЕНДАЦИИ К СОЗДАНИЮ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО РАБОЧЕГО МЕСТА ЭКСПЕДИТОРА МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА

Статья посвящена анализу взаимодействия между представителями транспортно-экспедиторских компаний, порта и сопутствующих служб. Исследуется последовательность действий, которые необходимо совершить для вывоза или ввоза груза с территории порта. Дается обзор ПО, присутствующего на рынке Украины, для автоматизации решения повседневных задач экспедитора. Приводятся рекомендации по проектированию модуля информационной системы порта, направленного на взаимодействие с экспедиторским ПО и минимизирующего количество очных встреч представителей сторон.

Ключевые слова: экспедитор, порт, автоматизация, рабочее место, ПО.

Denysenko V.Yu., Kornieieva I.S. RECOMMENDATIONS TO THE ESTABLISHMENT OF THE AUTOMATED WORKPLACE OF THE FORWARDER OF THE SEA SHIPPORT

The article is devoted to the analysis of the interaction between representatives of freight forwarding companies, the port and related branches. Was investigated the sequence of actions that must be performed to export or import cargo from the port area. Was given an overview of the software available on the Ukrainian market to automation daily tasks of the freight forwarder. Was described recommendations for designing a module of the port information system aimed at interacting with forwarding software and minimizing the number of in-person meetings of representatives of the parties.

Keywords: freight forwarder, port, automation, workplace, software.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших секторів економіки України є морське судноплавство, пов'язане з перевезенням різних вантажів. Порти Великої Одеси (Одеса, Південний, Чорноморськ) – це морські ворота, через які щорічно здійснюється ввезення, вивезення та транзит тисяч тонн товарів різного призначення, тому процедура експедирування в таких портах повинна включати в себе всі види сервісу по доставці вантажу, такі як митне оформлення, вантажно-розвантажувальні роботи, сюрвеєрський огляд, складська логістика, мультимодальні перевезення з/д та автотранспортом, збір всіх проб і аналізів, що приписані службами порту.

Основне завдання транспортно-експедиторської компанії (ТЕК), що забезпечує організацію комплексного обслуговування при надходженні товарів в порт призначення – максимально швидко оформлення супровідних документів в митних органах для навантаження та вивезення вантажу з порту, з метою подальшого транспортування до пункту призначення. Значне збільшення інформаційних потоків, різноманітність і складність завдань, що вирішуються, безліч зовнішніх і внутрішніх факторів і досить мінливих вимог створюють проблеми для ефективного здійснення експедиторської діяльності в морському торговому порту. Внаслідок цього зростає відповідальність персоналу, який приймає рішення, а також виходить на перший план готовність компанії адаптуватися до конкурентного середовища і швидкоплинних ситуацій. У вирішенні цієї проблеми допоможе розробка інформаційної системи (ІС), яка має інструментарій, що здатен швидко реагувати і пристосовуватися до змін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У попередніх дослідженнях авторів було проведено аналіз ІС, які використовуються адміністрацією порту та ключовими терміналами та надано рекомендації щодо автоматизації процесу виписування перепустки [1; 2; 3].

У роботах Марценюк Л.В., Вишнякова А.В. [4], Кочерги В.Г., Зирянова В.В., Хачатуряна А.В. [5] досліджується питання вдосконалення ланцюгів поставок і процесу реформування транспортної системи України.

Дослідження Карха Д.А., Лазарева В.А. [6], Паркера М. [7] присвячені аналізу перспектив логістичної сфери, методиці вибору найкращої компанії для представництва інтересів та зміцненню конкурентоспроможності за допомогою впровадження ІС.

Щербаков В.В., Двас А.Г. [8] приділили увагу вивченню впливу фактора сезонності на конкурентне середовище в сфері експедирування вантажів.

Постановка завдання. Дослідити комплекс дій, які виконує експедитор для заїзду на територію порту та надати рекомендації щодо їх автоматизації з боку ІС порту та ІС ТЕК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішньопортове експедирування в морському порту полягає в оформленні вантажу у всіх службах порту: СЕС, ветеринарної, екологічної, митної та ін.

В обов'язки експедитора входить надати клієнту перелік всіх необхідних документів на конкретний вантаж, а також простежити, щоб всі ці документи були оформлені правильно і в мінімально можливий термін. Для цього представнику ТЕК необхідно бути присутнім при митному огляді, екологічної інспекції, розформування партії вантажу та інших операцій в порту і завірити своїм підписом відповідні акти.

Крім звітів супутніх служб, експедиторська компанія також повинна отримати дозвіл на в'їзд / виїзд свого транспорту безпосередньо на територію порту і на наступне ввезення / вивезення вантажу.

Незважаючи на широке поширення комп'ютерних технологій і все більш очевидних перевагах автоматизації процесів, документообіг в багатьох компаніях, особливо державних, зберігається в колишній паперовій формі. Проте, з кожним роком зростає відсоток підприємств, які впроваджують у себе електронний документообіг. Його суть становить налагоджена схема руху і обробки документів, створених за допомогою комп'ютерів і мобільних пристроїв і підписаних електронно-цифровим підписом (ЕЦП). Впровадження електронного документообігу може бути здійснено як на невеликих експедиторських підприємствах, так і у великих холдингах з розгалуженою структурою і численними філіями.

Як і всякий механізм, електронний документообіг має свої переваги і недоліки.

До безперечних переваг можна віднести:

- підвищення прозорості бізнес-процесів за рахунок затвердженої схеми руху кожного типу документа і можливості відстежити, на якому етапі узгодження або обробки виникла затримка;
- підвищення відсотка виконання доручень. Статистика показує, що більша частина доручень, що віддані усно, і не підкріплені документально не виконується. Процес виконання завдання, оформленого в електронному вигляді, можна відстежити он-лайн, не викликаючи додатково співробітника в кабінет;
- скорочення кількості часу, що витрачається на обробку документів, тому що немає необхідності вручну перенабирати дані з одного документа в інший;
- автоматична побудова зведень і звітів;
- належний рівень безпеки даних за рахунок створення системи ролей доступу. Кожному співробітнику може бути призначена роль, яка не дозволить здійснити несанкціоновані дії;
- протоколювання. Можливість відстеження версійності документа і прізвища всіх співробітників, які його змінювали;
- контроль передачі даних третій особі. Повністю не виключаючи таку можливість, система здатна відстежити, хто із співробітників роздруковував або зберігав документ на зовнішній носій;
- відповідність міжнародним стандартам даних, швидка адаптація до зміни стандартів;
- прискорення навчання нових співробітників за рахунок надання інструкцій;

– підвищення загального рівня корпоративної культури за рахунок створення єдиного інформаційного простору.

До недоліків впровадження електронного документообігу в експедиторській компанії можна віднести:

- додаткові заходи щодо забезпечення збереження документів від збоїв обладнання і зовнішніх атак;
- неготовність і невмотивованість персоналу, страх зайвого контролю;
- підвищення витрат на модернізацію ІС при зміні бізнес-процесів компанії.

Ще одним негативним фактором при впровадженні електронного документообігу є відсутність чітких стандартів при обміні між різними компаніями, оскільки ще не створено єдиний інформаційний простір для всіх хоча в одній галузі. Через це навіть найпрогресивнішим підприємствам доводиться підтримувати паперовий документообіг.

У сфері морських перевезень ця проблема частково вирішена впровадженням EDIFACT – світових стандартів електронного документообігу контейнерних терміналів морських портів. Однак на території України ІС експедиторських компаній і портів взаємодіють вкрай слабо.

Вивчивши перелік стандартної документації, можемо прийти до висновку, що ІС експедиторської компанії повинна володіти такими базовими можливостями:

- облік заявок клієнтів на послуги експедирування, митного очищення і транспортування;
- автоматичне створення нарядів, екологічних декларацій, гарантійних листів в лінії (компанії-власники контейнерів);
- зберігання відсканованих зображень разом з документами;
- реєстрація часу надходження документів та часу їх передачі між відповідальними;
- контроль часу перебування документа у відповідного виконавця;
- автоматичний розрахунок вартості послуг з відповідального зберігання вантажів в порту;
- облік оплати вхідних і вихідних рахунків по кожному з суднозаходів у всіх необхідних розрізах (контейнер, лінія, вантажовласник і ін.);

– формування калькуляції за наданими послугами, як по конкретному вантажу, так і за нарядом в цілому;

– база даних водіїв і автомобілів, автоматичний друк ТТН, відправка SMS водієві і т.д.;

- елементи CRM – реєстрація всіх телефонних дзвінків, запис розмов, зберігання історії месенджерів;
- фінансова звітність в різних розрізах за будь-який період;
- оцінка прибутковості операцій;
- можливість інтеграції з поширеними офісними додатками;
- імпорт компаній з програмно-інформаційного каталогу «Імпортери та Експортери України».

На ринку України представлено кілька десятків програм, що забезпечують базовий функціонал і володіють різними додатковими перевагами [10]. Їх порівняльний аналіз по ключовим модулям наведено в табл. 1.

Крім того, будь-яка компанія може замовити проектування та розробку власного ПЗ у одній з безлічі організацій, що надають ІТ-послуги. Однак створення такого продукту вимагатиме значно більших фінансових інвестицій в порівнянні з вже готовим ПЗ.

Незважаючи на наявність великого ринку експедиторського ПЗ, здатного вирішувати повсякденні завдання, залишається відкритим питання автоматизації взаємодії експедитора з пропусковою системою порту і супутніми службами. На даний момент для обслуговування в більшості портів України представнику ТЕК необхідно особисто звертатися в бюро перепусток для оформлення талона на в'їзд / виїзд з порту, і, як правило, деякий час чекати своєї черги. З огляду на це в якості першого етапу автоматизації взаємодії ТЕК і порту ми пропонуємо розробити модуль ІС порту «Автоматизоване робоче місце експедитора», яке дозволить здійснювати виписку перепустки без особистого звернення до бюро перепусток. Бізнес-процес оформлення дозволу і в'їзду на територію порту тоді можна схематично зобразити на рис. 1.

Для забезпечення безпеки і зручності використання, модуль повинен мати таку функціональність:

- накладення ЕЦП;
- виписка перепустки та її експорт в форматі pdf;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ПЗ для експедиторських компаній

Назва	Онлайн версія	Наявність модулів						
		Фінансова діяльність	Діяльність персоналу	Зовнішній доступ	Базовий документообіг	Облік ГСМ	Оптимізація ланцюгів	Інтеграція зі стороннім ПЗ
Умная логистика	+	+	+		+			
КиберЛог	+	+		+	+			+
Департамент логистики	+				+		+	+
АвтоПеревозки			+		+	+		
Грузоплан	+		+		+			
NovaTrans	+	+			+			
АвтоПлан	+	+	+		+	+		
ІС Форес: Автотранспорт	+		+		+	+		
ІС : Управление автотранспортом		+	+		+	+		
PROLOGISTA	+				+			
4LOGIST	+				+			
TransTrade	+		+		+			
БИТ: Автотранспорт		+	+		+	+		
Транс-Менеджер		+			+			+

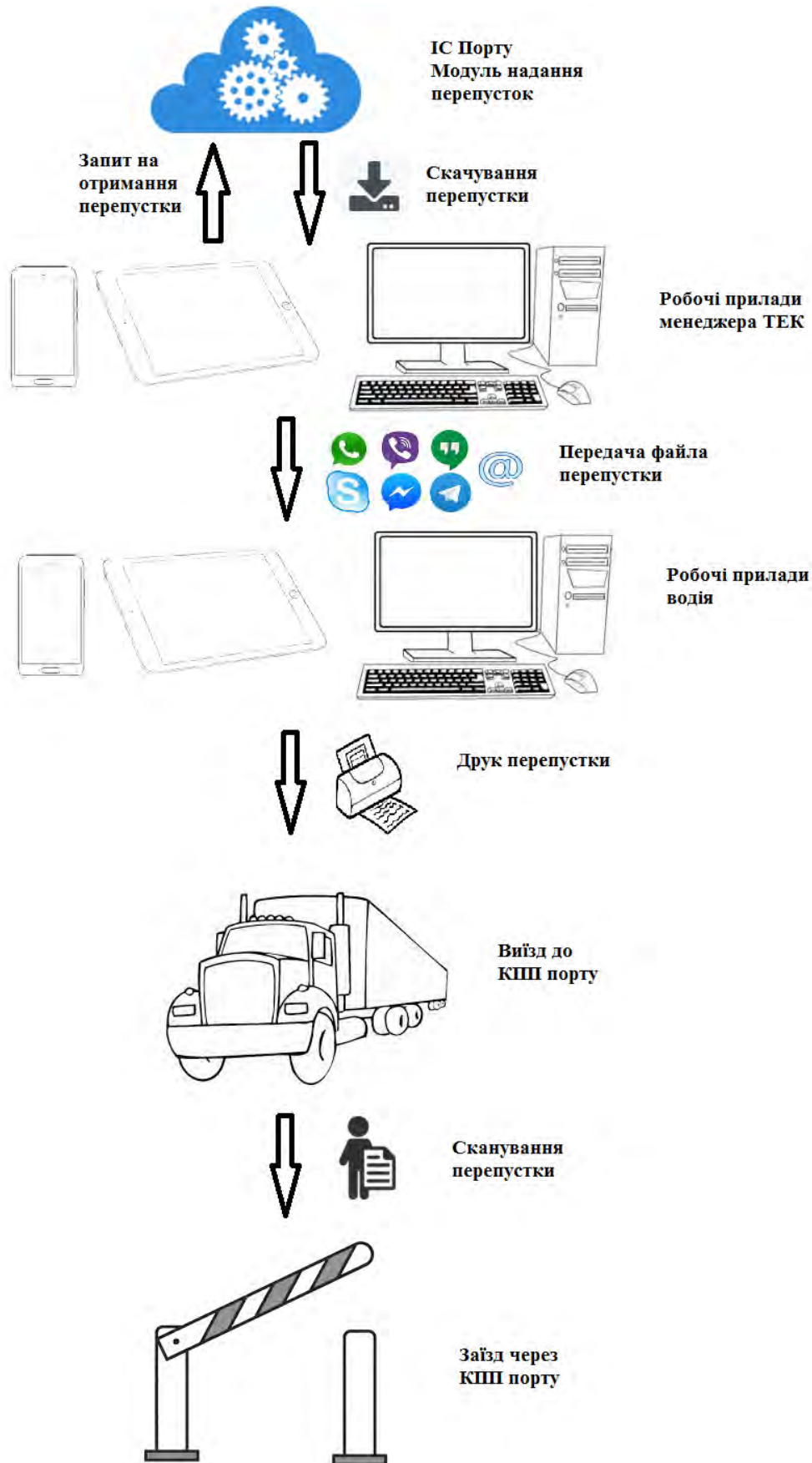


Рис. 1. Процес заочного оформлення перепустки

– виписка навантажувального або видаткового ордера, його підтвердження з боку порту і експорт в форматі pdf;

– експорт рахунку за використання інфраструктури порту в форматах pdf, xml;

– графік суднозаходів на найближчий місяць;

– статистичні дані про погодинну завантаженість КПП порту;

– звіт про стан і місце знаходження контейнера / вантажу;

– експорт звітів в форматі xls, xml;

– створення заявки на отримання акту пошкодження;

– розділ технічної підтримки, форма зворотного зв'язку.

Впровадження даного модуля дозволить:

– уникнути частих поїздок менеджера експедиційної компанії в бюро перепусток і пов'язаних з цим додаткових витрат;

– більш точно планувати час, необхідний водіям на ввезення / вивезення вантажу;

– контролювати стан та місцезнаходження контейнера / вантажу;

– оперативно забезпечувати водіїв перепустками та іншими дозвільними документами.

Висновки з проведеного дослідження. З матеріалу, що викладений вище, можна зробити наступні висновки:

– досліджена послідовність дій експедитора при оформленні вантажу;

– проаналізовані переваги і недоліки електронного документообігу;

– дана порівняльна характеристика існуючого ПЗ для ТЕК;

– виявлена проблема відсутності взаємодії між ІС ТЕК і порту;

– дані рекомендації з розробки автоматизованого робочого місця експедитора;

– обґрунтовано необхідність впровадження модуля експедитора для ІС порту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барская И.С. Особенности принятия решения на этапе инициации проектов создания корпоративных информационных систем / И.С. Барская, П.А. Тесленко, В.Ю. Денисенко // Управление проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Дала, 2014. № 1(49). С. 32–39.
2. Denysenko V. Features of planning IT-project of modernization access system of sea port / V. Denysenko, I. Kornieieva // Economic and social development: Book of proceedings. Varazdin Development and Entrepreneurship Agency, 2018. P. 247–252.
3. Денисенко В.Ю., Корнієва І.С. Визначення вимог до програмного забезпечення для моделі системи масового обслуговування торгового порту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. № 16. С. 80–84.
4. Марценюк Л.В., Вишнякова А.В. Вдосконалення процесу вантажних перевезень та механізму управління ними. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. Д.: Дніпро, 2014. № 2(50). С. 41–48.
5. Кочера В.Г. Планирование и организация грузовых автомобильных перевозок на улично-дорожной сети мегаполисов. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/planirovanie-i-organizatsiya-gruzovyh-avtomobilnyh-perevozok-na-ulichno-dorozhnoy-seti-megapolisov>.
6. Карх Д.А., Лазарев В.А., Кондратенко И.С. Логистические услуги в цепи поставок: проблемы и перспективы. Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 3(71). С. 130–139.
7. Parker M. You're in charge: selecting and managing freight forwarders. URL: <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/selecting-and-managing-freight-forwarders>.
8. Щербак В.В. Влияние фактора сезонности на конфигурацию цепей поставок в транспортной логистике. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniye-faktora-sezonnosti-na-konfiguratsiyu-tsepey-postavok-v-transportnoy-logistike>.
9. Савко О. Преимущества перехода на систему электронного документооборота. URL: <https://www.eos.ru/dop-info/preimushhestva-jelektronnogo-dokumentoborota.php>
10. Богданов А. Обзор программ для автоматизации транспортно-экспедиционных компаний. URL: <https://cargolink.ru/ls/blog/2677.html>.

Denysenko V.Yu.

*Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of the Department of Information
Technologies and Applied Mathematics
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Kornieieva I.S.

*Senior Programmer, Department IT (R&D)
Telecommunication Technologies Ltd*

RECOMMENDATIONS TO THE ESTABLISHMENT OF THE AUTOMATED WORKPLACE OF THE FORWARDER OF THE SEA SHIPPORT

One of the most important sectors of the economy of Ukraine is maritime shipping associated with the transporting of various goods. The main task of the freight forwarding company, ensuring the organization of integrated services for goods arriving at the port of destination, is the fastest possible execution of accompanying documents at the customs authorities for loading and exporting cargo from the port, with a view to further transportation to the destination. A significant increase in information flows, the diversity and complexity of tasks, a variety of external and internal factors and frequently changing requirements create problems for the effective implementation of freight forwarding activities in the sea trading port.

In this regard, it is necessary to investigate the set of actions of the freight forwarder and make recommendations on automating the interaction of the port IS and IS of the freight forwarding company.

Despite the widespread use of computer technology and the increasingly obvious benefits of automating processes, the flow of documents in many companies, especially state-owned ones, remains in its original paper form. The introduction of electronic document management can be carried out both in small freight forwarding companies and in large holding companies with an extensive structure and numerous branches. One of the negative factors in the introduction of electronic document management is the lack of clear exchange standards for different companies, because a single information space for all has not yet been created.

Despite the presence of an extensive market of freight forwarding software capable of solving everyday tasks, it remains an open question to automate the interaction of the freight forwarder with the port access system and related services. At the moment, for service in most ports of Ukraine, the representative of freight forwarding company needs to personally contact the pass office to issue a ticket for entry / exit from the port, and, as a rule, wait for their turn for some time. Considering this, as the first stage of automation of interaction between the freight forwarding company and the port, we propose to develop a port module “Automated workplace of the forwarder”, which will allow the issuance of a pass without a personal visit to the pass office.

To ensure safety and ease of use, the module must have the following functionality:

- the imposition of electronic signature;
- writing out the ticket for entry/exit and its export in pdf format;
- statement of the loading or expenditure order, its confirmation from the port employees and export in pdf format;
- export of an invoice for using port’s infrastructure in pdf, xml formats;
- the schedule of ship calls for the next month;
- statistics on the hourly load of the port’s checkpoint;
- report on the status and location of the container / cargo;
- export reports in the format xls, xml;
- the creation of an application for an act of damage;
- technical support, feedback form.

The implementation of this module will allow:

- to avoid frequent trips of the manager of the forwarding company to the pass office and the associated additional costs;
- more accurately plan the time required for drivers to import / export cargo;
- monitoring the condition and location of the container / cargo;
- promptly supply drivers with passes and other permits.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 31

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 24,18.
Підписано до друку 30.11.2018.
Замов. № 1218/194. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.