

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (11) 2017

Частина 1

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

Електронна сторінка видання – www.e-visnyk.zdia.zp.ua

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 12 від 26.10.2017 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
зарєєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

© Редакційна колегія, 2017

© Автори статей, 2017

© Запорізька державна інженерна академія, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Жукова Л.М. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	7
Шедяков В.Е. ЦЕННОСТЬ ЖИЗНИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ТВОРЧЕСТВА КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОСТСОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	11
Эйвазова Н.К. РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ И РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.....	19

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Жиленко К.М. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	22
Ковбаса В.А. ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ.....	26
Примостка О.О. РОЗУМОВІ ПРОЦЕСИ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ ГОЛДРАТТА: СИСТЕМНА МЕТОДОЛОГІЯ.....	31
Рубан Т.С. ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ ПОСЕРЕДНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	36

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Антонова О.М. СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	43
Денисов О.Є. ФУНКЦІОНАЛЬНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ЗАГРОЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГАЛУЗІ.....	49
Кобченко А.А., Кузнєцов К.А. МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	55
Кондукоцова Н.В. РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЯК ЛІДЕР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	59
Савіна Н.Б., Ковшун Н.Е. ФОРМУВАННЯ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ У СКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ.....	64
Тюхтій М.П., Голомб В.В., Садовська Ю.І. ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄС.....	69
Сержанов В.В. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	73
Сибірцев В.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ПРОЕКТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	79
Сугак Т.М. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФІВ У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ.....	84
Філяк М.С. ОСНОВНІ ОЗНАКИ ВЗАЄМОДІЇ ПРОЦЕСІВ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА ЗДИЧАВІННЯ У РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ.....	88
Фісуненко Н.О. ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА.....	93

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабій І.В. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТІВ ЗЕД ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
Севастьянов Р.В., Бойко О.І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	102
Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю. ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У БУДІВНИЦТВІ	108
Горбокоть В.Ю. ОПТИМІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ВИТРАТ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	113
Дробишева О.О., Гюльназарян В.В. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА.....	118
Дробишева О.О., Лазарчук Ю.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
Трифонов Г.Ф., Єфремова О.С. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	126
Занора В.О., Сільченко Б.І. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЄКТНОГО ПІДХОДУ.....	130
Іванова В.Б. ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЇ ЯК ПРОСТОРОВО-ЧАСОВОГО КОНТИНУУМУ.....	134
Іжевський П.Г. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ОСНОВІ МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ.....	139
Коваленко О.В., Шевченко А.В. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	144
Коваленко О. В., Похильченко І.М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ».....	149
Кушнір Л. В., Степовіченко Н.О. ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КОНТЕЙНЕРНОГО ТЕРМІНАЛУ ШЛЯХОМ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ.....	153
Македон В.В., Валіков В.П. УПРАВЛІНСЬКІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	157
Маршук Л.М. МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	163
Мельник М.І. МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ АГРОФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ.....	168

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Zhukova L.N. THE DIGITAL ECONOMY AS OBJECT OF GOVERNMENT CONTROL.....	7
Shedyakov V.E. THE VALUE OF LIFE AND THE POSSIBILITY OF CREATIVITY AS CHARACTERISTICS OF POST-MODERN SOCIAL CHANGES.....	11
Eivazova N.K. THE ROLE OF INFRASTRUCTURE IN THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN INDUSTRY AND IN SOLVING SOCIAL PROBLEMS.....	19

WORLD ECONOMY
AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhylenko K.M. SYSTEMATIZATION AND ANALYS OF MODERN FORMS OF TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS.....	22
Kovbasa V.A. BASIS AND PRINCIPLES OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM FUNCTIONING: MODERN THEORETICAL VIEWS.....	26
Prymostka O.O. THE RATIONAL PROCESSES OF THE THEORY OF GOLDRAT'S LIMITATIONS: SYSTEM METHODOLOGY.....	31
Ruban T.S. EVOLUTION OF INTERMEDIATION INSTITUTE IN INTERNATIONAL ECONOMY.....	36

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Antonova O.M. THE STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY SPHERE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	43
Denisov O.E. FUNCTIONAL DECOMPOSITION OF THREATS FOR INDUSTRY'S FOREIGN ECONOMIC SECURITY.....	49
Kobchenko A.A., Kuznetsov A.K. MARKETING CONCEPTION OF COMPETITIVENESS OF EDUCATION IN UKRAINE.....	55
Kondukotsova N.V. THE REAL SECTOR AS THE LEADER OF THE NATIONAL ECONOMY.....	59
Savina N.B., Kovshun N.E. FORMATION OF A WATER MANAGEMENT COMPLEX IN THE NATIONAL ECONOMY BASED ON A FUNCTIONAL APPROACH.....	64
Tiukhtii M.P., Holomb V.V., Sadovska Yu.I. EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF INFRASTRUCTURE SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE EU.....	69
Serzhanov V.V. STATE INVESTMENT POLICY AS AN INSTRUMENT FOR MODERNIZING THE NATIONAL ECONOMY.....	73
Sybirtsev V.V. INSTITUTIONAL DESIGN OF NATIONAL LABOR MARKET REGULATION MECHANISM.....	79
Sugak T.M. METHODS OF STATE REGULATION OF TARIFFS IN THE FIELD OF WATER SUPPLY.....	84
Filyak M.S. PRINCIPAL FEATURES OF THE INTERACTION OF THE PROCESSES OF CIVILIZATION AND DEGRADATION IN THE DEVELOPMENT OF SETTLEMENTS.....	88
Fisunencko N.O. INFLUENCE OF FACTORS ON THE FORMATION OF THE MARKET FOR INVESTMENT RESOURCES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY.....	93

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Babiy I.V. METHODICAL BASES OF STRATEGIC PLANNING IN DETERMINING THE PRIORITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....	98
Sevast'yanov R.V., Boiko O.I. FEATURES OF MANAGEMENT OF THE RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE.....	102
Verhoglyadova N.I., Barinov D.Yu. THE TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN CONSTRUCTION.....	108
Horbokon V.Yu. OPTIMIZATION OF CORPORATE EXPENSES OF JOINT STOCK COMPANIES.....	113
Drobysheva O.O., Gulnazariyan V.V. STRATEGIES FOR MANAGING AN ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS.....	118
Drobysheva O.O., Lazarchyk Y.V. PRIORITY DIRECTIONS FOR INCREASING THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	121
Trifonov G.F., Yefremova O.S. DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF USING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	126
Zanora V.O., Silchenko B.I. ECONOMIC SECURITY SYSTEM MANAGEMENT ON THE BASIS OF THE PROJECT APPROACH.....	130
Ivanova V.B. INVESTIGATION THE PHENOMENON OF THE LIFE CYCLE OF INNOVATION AS A SPACE-TIME CONTINUUM.....	134
Izhevsky P.G. BUSINESS MODEL OF INTEGRATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF A NETWORK APPROACH.....	139
Kovalenko O.V., Shevchenko A.V. PRODUCTION PROFITABILITY AND WAYS TO INCREASE IT.....	144
Kovalenko O.V., Pohilchenko I.M. INCREASING THE EFFICIENCY OF USE OF LABOR POTENTIAL OF PJSC "ZAPORIZHSTAL".....	149
Kushnir L.V., Stepovichenko N.O. RAISE OF THE INNOVATION ACTIVITY AT THE CONTAINER TERMINAL, BY AUTOMATION OF MANAGEMENT PROCESSES.....	153
Makedon V.V., Valikov V.P. MANAGEMENT COMPONENT OF FORMING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE ORGANIZATIONAL CULTURE.....	157
Marshuk L.M. LEVEL INDICATORS MONITORING OF ENTERPRISE RESOURCE AND FINANCIAL POTENTIAL USE.....	163
Melnyk M.I. MODELING AND ASSESSMENT OF FINANCIAL CONDITION OF AGRICULTURAL AGRO FORMATIONS IN UKRAINE AND POLAND.....	168

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.111:004:338.242.4.025.12

Жукова Л.М., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Жукова Л.М. Цифрова економіка як об'єкт державного регулювання. У статті розглянуто пріоритети державної політики у напрямі розвитку інформаційного суспільства та цифрової економіки в Україні. Визначено, що впровадження в українське суспільство цифрових технологій та глобальних інформаційних магістралей є пріоритетом успішної політики держави. Особливу увагу приділено вивченню досвіду європейських країн у створенні цифрової економіки. Обґрунтовано необхідність модернізації всіх сфер життєдіяльності завдяки впровадженню цифрових технологій. Доведено роль держави у створенні та організації виконання системного, форсованого сценарію цифровізації країни.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрові технології, цифровізація країни, державна політика, інформаційне суспільство.

Жукова Л.Н. Цифровая экономика как объект государственного регулирования. В статье рассмотрены приоритеты государственной политики в направлении развития информационного общества и цифровой экономики в Украине. Определено, что внедрение в украинское общество цифровых технологий и глобальных информационных магистралей является приоритетом успешной политики государства. Особое внимание уделено изучению опыта европейских стран в создании цифровой экономики. Обоснована необходимость модернизации всех сфер жизнедеятельности благодаря внедрению цифровых технологий. Доказана роль государства в создании и организации выполнения системного, форсированного сценария цифровизации страны.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, цифровизация страны, государственная политика, информационное общество.

Zhukova L.N. The digital economy as object of government control. In the article priorities of public policy are considered in the direction of development of informative society and digital economy in Ukraine. It is certain that introduction in Ukrainian society of digital technologies and global informative highways is priority of successful policy of the state. The special attention is spared the study of experience of the European countries in creation of digital economy. The necessity of modernization of all spheres of vital functions is grounded due to introduction of digital technologies. The role of the state is proved in creation and organization of implementation of system, forced scenario of digital of country.

Key words: digital economy, digital technologies, digital of country, public policy, informative society.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки все більше уваги приділяється цифровим технологіям та електронному бізнесу. Цифрові технології відкривають унікальні можливості для розвитку нашої економіки та підвищення якості життя громадян.

В умовах глобальних зрушень бізнес, міста та навіть цілі країни стають «цифровими». Через впровадження інтелектуальних та цифрових функцій змінюється цінність продуктів та послуг, а фізичні процеси та дані, котрі стали «цифровими» та «хмарними», перетворюються на сервіси та стають частиною «цифрової» економіки [1, с. 89]. Тому для України у такий складний період надзвичайно важливо якнайшвидше трансформувати

традиційну економіку в сучасну інформаційну цифрову.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку цифрової економіки та формування інформаційного суспільства активно обговорюються у вітчизняній науковій літературі, зокрема у працях Р. Абдєєва, Ф. Гурова, Л. Кіт, С. Коляденко, Д. Маковського, І. Маліка, Н. Мешко, І. Мелюхіна, В. Пилипчук, А. Прокоф'єва, Є. Путилова, О. Риженко. Авторами обґрунтовано основні понятійні категорії та методичні підходи до визначення базисних складових сучасної моделі соціально-економічного розвитку та способів впровадження в економічне середовище інструментів цифрової економіки. Водночас теоретичне усвідомлення та наукове

обґрунтування питань інформатизації суспільства є предметом наукової дискусії зарубіжних дослідників. Вагомий внесок у розробку та запровадження інноваційних цифрових стратегій зробили Р. Інклар, Р. Клео, А. Крімес, Т. Нібель, Дж. Райт, С. Халлер, М. Хейг та інші науковці. Однак багато аспектів впливу цифрової економіки на інституційний статус держави залишаються невивченими.

Для збереження своєї конкурентоспроможності на глобальному ринку Україні необхідно подолати відставання від розвинених країн світу у цифровій сфері. На нинішньому етапі розвитку державі потрібні власні теоретичні розробки заходів щодо формування та запровадження єдиної державної політики у цьому напрямі. Лише наука зацікавлена у дослідженні всієї специфіки сфери «цифрових» технологій. Використання української науки для створення нових технологій та систем, нових цифрових розробок може мати відчутний ефект для економіки, внутрішнього ринку та становлення інноваційної інфраструктури країни взагалі. Сьогодні у вітчизняній економічній науці представлено проект «цифровізації» України до 2020 року. Проте нинішня соціально-економічна ситуація в країні потребує подальшого наукового пошуку концептуального та методологічного інструментарію, що сприятиме вирішенню проблеми інтеграції України в європейський економічний простір у напрямі розвитку передових цифрових трендів, які фокусуються на перспективних ідеях, технологіях та інноваціях.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення пріоритетів державної політики у напрямі розвитку інформаційного суспільства та цифрової економіки в Україні.

Виклад основних результатів. Цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво, тобто основний показник під час визначення інформаційного суспільства. Розвиток цифрової економіки та формування інформаційного суспільства є глобальною тенденцією, що сприяє стрімкому розвитку інновацій, технологій, залежить від людського капіталу та може суттєво прискорити розвиток кожної галузі та економіки загалом.

Поняття «цифрова економіка», «електронна економіка», «інформаційне суспільство», «економіка знань» формують нову економічну систему, яка замінює індустріальну парадигму. Концепцію електронної економіки у 1995 році сформулював Н. Негропonte, який узагальнив нові риси економічного існування цивілізації. Освоєння Інтернету і формування електронної економіки розпочалися з електронної пошти, продовжились можливостями передачі інформації, появою електронної комерції, інтернет-банкінгу. Виникли галузі електронної економіки, такі як електронна комерція, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронне страхування [2]. Багаторіч-

ний досвід електронної економіки викликав явище переходу кількісних змін у якісні, тобто з'явилася цифрова економіка (digital economy) – глобальна мережа економічної і соціальної діяльності, яка доступна через такі платформи, як Інтернет, мобільні і сенсорні мережі.

У класичному розумінні цифрова економіка – це діяльність, в якій ключовими факторами (засобами) виробництва є цифрові дані та їх використання, що дає змогу суттєво збільшити продуктивність в різних видах економічної діяльності. Також цифровою економікою називають економіку, котра застосовує (споживає) цифрові технології та сервіси. Відповідно, сферу, яка створює цифрові технології, впроваджує їх та обслуговує, називають цифровою індустрією (в українських реаліях цю сферу називають «ІТ-сектор», або «сфера ІКТ») [3].

Розвиток цифрової економіки стрімко змінює світ. Дослідники Швейцарської бізнес-школи IMD застосовують термін «цифровий вихор» (“Digital Vortex”), щоб показати, як на перший погляд невеликі, іноді непомітні зміни, набираючи «вихрову» швидкість, перетворюються на величезні світові трансформації (відкриваються нові можливості, народжуються знання та інформація, з'являються нові бізнес-моделі) [1, с. 89]. З'явився навіть новий термін “GAFAnоміка” – від перших літер назв компаній “Google”, “Apple”, “Facebook” та “Amazon”. Сумарна капіталізація цієї «великої цифрової четвірки» вже перевищила ВВП деяких країн Євросоюзу, таких як, наприклад, Іспанія, а темпи зростання цих компаній вражають і вимірюються щороку двозначними цифрами [4]. У зв'язку з цим для України постає питання вибору пріоритетів, які допоможуть упіймати «цифрову хвилю» та вибратися з економічної кризи. Ключовою у цьому напрямі повинна бути діяльність держави, націлена на створення стимулів до цифровізації та формування потреб у цифровізації.

Складні глобальні трансформації та невпинні зміни науково-технічного, соціально-економічного, інформаційного характеру вимагають від України вироблення та запровадження інноваційних стратегій для інтеграції в актуальні світові процеси. У цьому контексті явище цифрової культури є знаковим, оскільки вказує на домінуючу форму соціалізації сучасного суспільства – інформаційно-віртуальну [5]. В Україні сьогодні лише формується офіційне та об'єктивне бачення розвитку «інтелектуально-містких, креативних, інноваційних ринків», зокрема «цифрових». Тому впровадження в українське суспільство цифрових технологій та глобальних інформаційних магістралей є пріоритетом успішної політики держави. Це у перспективі дасть змогу розвинути, примножити та використати можливості інтелекту створювати цифрову додану вартість.

«Цифрові» технології необхідні для зростання ефективності української промисловості, а в дея-

ких секторах вони стають основою продуктивних та виробничих стратегій. Їх перетворююча сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюжки та обумовлює появу нових продуктів та інновацій. «Цифровий перехід» (“digital transfer”) промисловості відбувається завдяки таким технологіям, як, зокрема, хмарні та туманні обчислення, кіберсистеми, штучний інтелект, нові промислові додатки, Big Data, безпілотні та мобільні технології, «розумні виробництва», робототехніка, технології ідентифікації, адитивні технології (3D-друк), дизайн [1, с. 39].

Цифрова економіка передбачає впровадження цифрових технологій у всіх сферах, а саме виробництві, освіті, медицині, туризмі, соціальній сфері. Сфери життєдіяльності, що модернізуються завдяки «цифровим» технологіям, стають набагато ефективнішими та створюють нову цінність і якість, які дуже часто приводять до повної трансформації старої системи.

В Україні найбільш яскравим прикладом сьогодні є агропромислова сфера, де завдяки цифровим технологіям передові агрокомпанії збільшують свої ROI від 30% до 90% [6].

У сфері малого бізнесу розвиток цифрової економіки відкриває нові можливості для інтеграції малих компаній до міжнародних мереж доданої вартості. Це приведе до зростання експорту з України та рівномірного розподілу доданої вартості всередині країни, що допоможе прискорити соціально-економічний розвиток держави.

Для сфери медицини цифрова економіка означає поступовий перехід до онлайн-медицини, тобто періодична медична діагностика буде замінена на онлайн-спостереження за допомогою сенсорів та датчиків, що є постійно тривалим.

Значним внеском у процес цифровізації медицини є запуск Міністерством охорони здоров'я України першої електронної медичної системи “eHealth”, яка є базою для впровадження всіх подальших реформ в системі охорони здоров'я. Електронна система медицини стане обов'язковою для використання лікарями та пацієнтами з 1 квітня 2018 року. Основне завдання системи полягає у збиранні інформації щодо лікарень, лікарів та пацієнтів, а також веденні обліку наданих послуг, що оплачуються з бюджету [7].

У сфері освіти цифрова економіка передбачає забезпечення учасників навчального процесу комп'ютерною технікою, сучасними мультимедійними електронними підручниками та іншими освітніми онлайн-ресурсами у вільному доступі. Кардинальні зміни в освітньому процесі спрямовані на підвищення якості і конкурентоспроможності молоді на ринку праці в нових економічних і соціокультурних умовах. Саме перехід до цифрової економіки знань буде формувати та розвивати навички мислення високого рівня, сприяти створенню нових знань, технологій та інновацій задля сталого розвитку держави.

Для реалізації першочергових ініціатив та усунення бар'єрів на шляху цифрових перетворень у найбільш перспективних сферах необхідно, по-перше, мати законодавчу базу захисту інтелектуальної власності, кібернетичної безпеки, захисту приватних даних, по-друге, розширити доступ до швидкісного широкопasmового Інтернету. Для впровадження цифрових ініціатив Уряд також має бути цифровим, оскільки саме електронне урядування є ключем до реформ в Україні. Сьогодні в державі існують тисячі неефективних адміністративних процесів, які потребують реінжинірингу та оптимізації саме за рахунок електронної взаємодії. Наприклад, швидка імплементація принципу “Digital by Default” в Регламент Кабінету Міністрів України дасть змогу ввести цифрову експертизу для нових урядових документів або внести зміни до наявних. Цей стратегічний підхід дасть змогу забезпечити необхідні передумови для цифрової трансформації української економіки та країни загалом [6], тобто актуальність створення цифрової економіки вже не викликає сумнівів.

Для здійснення «цифрових» проектів варто подолати стереотип прирівнювання «цифрової економіки» до «електронного урядування». Адже «електронне урядування» фокусується на автоматизації сфери державних послуг (електронне обслуговування громадян та бізнесу), тоді як «цифрова економіка» зосереджується на багатьох інших важливих елементах побудови сучасної конкурентної країни, таких як, зокрема, «тверда» та «м'яка» цифрова інфраструктура, цифрове суспільство та цифрові навички, цифрові права, подолання цифрового розриву, цифровізація бізнесу, промисловості, «Індустрія 4.0» [3]. Наприклад, основною ідеєю програми «Індустрія 4.0» є поява «розумних» заводів, які характеризуються ергономікою, адаптивністю та ефективністю використання ресурсів, а також інтеграцією клієнтів і ділових партнерів у бізнес-процеси. Показовим у сфері «розумного виробництва» є досвід Китаю та Німеччини, які активізують співпрацю у промисловій сфері [8]. Також зазначимо, що уряд КНДР прийняв стратегічну ініціативу з масового вкладення ресурсів в проект створення штучного інтелекту, який стане основою для «розумної» економіки. Країна збирається не тільки спонсорувати розробки, але й залучати гроші з приватного бізнесу. Автори концепції вважають, що через кілька років саме високі технології зможуть забезпечити Китаю домінування на глобальному ринку. Зокрема, китайці активно використовують відкриті платформи, залучаючи розробників з усього світу. На цьому ґрунті вже почалося відкрите конкурентне протистояння з аналогічними проектами в США [9].

Україні варто взяти на озброєння досвід Британії щодо впровадження цифрової економіки. Великобританія стала першою в світі країною, в якій було створено Міністерство цифрової економіки та впро-

ваджено широкомасштабне використання хмарних дата-центрів "G. Clouds". Великобританія є прикладом розвиненої ІТ та інноваційної держави. Вона однією з перших в світі ввела таке поняття, як «цифрова економіка». Україна, де цифрова економіка знаходиться лише в процесі становлення, могла б використувати цей досвід в рамках розвитку зв'язків з британськими партнерами [10].

Особливу увагу нашій країні слід приділити досвіду європейських країн у створенні цифрової економіки. Важливим незмінним пунктом Цифрового порядку ЄС є створення Єдиного цифрового ринку ("Digital Single Market"). Базова європейська концепція спільності і єдності повинна бути реалізована також і в цифровому просторі. Відокремлений розвиток цифрових економік і цифрових ринків країн ЄС призвів до певної фрагментарності, появи непередбачених бар'єрів. Це природним чином не забезпечує узгодженості дії, кооперації та збільшення ефективності.

Єдиному цифровому ринку приділяється величезна увага в кожній країні ЄС. Цифрове об'єднання неможливе без сумісності стандартів, протоколів, інтерфейсів. Сьогодні в світі близько 4% загальносвітових стандартів є європейськими (54% – США, 42% – всі інші). Тому Україна, зробивши свій європейський вибір, повинна у найближчій перспективі стати повноправним членом європейського цифрового ринку.

Відповідно до розрахунків за методологією "DESI" ("Digital Economy and Society Index") Україна істотно відстає від країн ЄС в питаннях розвитку цифрової економіки та побудови інформаційного суспільства. Технологічний розрив не дає змоги Україні вже сьогодні повноцінно інтегруватися в цифровий європейський простір. Подібна ситуація стосується й інших країн Східного партнерства (Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Молдова). Щодо цього в 2013 році виникла ініціатива стосовно гармонізації цифрових ринків країн Східного партнерства та ЄС, а саме НДМ (узгодження цифрового ринку) [11]. Саме тому Україна з урахуванням підписаної Угоди про асоціацію з ЄС має визначити свій статус щодо гармонізації цифрового ринку. Успіх цифрової економіки в Україні буде неможливим без об'єднання зусиль всіх гілок влади, бізнесу та громадськості. Водночас «цифрова» модернізація українського суспільства має передбачати низку важливих аспектів.

1) Підвищення «цифрової» грамотності та цифрової культури суспільства. Йдеться про потребу підготовки громадян до «цифрової» соціалізації та культури, оскільки нові технології формують новий акцент на специфічні навички та компетенції, якими має вільно володіти людина для повноцінної інтеграції у цифровий простір.

2) Державне управління сферою ІКТ доцільно перенести від питань «управління сферою ІКТ»

до питань «цифровізації країни». Тобто існує потреба в переосмисленні предмета державного управління та створенні нових більш сучасних форматів управління.

3) Розвиток цифрової інфраструктури. Фактично йдеться про нову якість та покриття широкосмуговим Інтернетом території України. При цьому вкрай важливим є зменшення цифрової нерівності. Віддалені селища та соціальні об'єкти, багато з яких перебувають у так званому цифровому розриві, слід наблизити до можливостей міста. Такі інфраструктурні проекти доцільно розвивати разом із ЄС та стратегічними партнерами, адже інфраструктурою доступу до Інтернету є досить суттєві інвестиції та масштаби.

4) Відповідне «цифрове» законодавство. Необхідно на законодавчому рівні визначити та закріпити цифрові права громадян, визначити принципи цифровізації, забезпечити стимулювання цифровізації всіх галузей економіки та реалізацію плану заходів щодо усунення законодавчих, інституційних і податкових бар'єрів [12].

5) Захист інтелектуальної власності. У цифровому просторі охорона та захист прав інтелектуальної власності є ключовим фактором, який впливає на мотивацію формувати інноваційний та креативний потенціал вітчизняного бізнесу та громадян. Адже часто йдеться про юридичну можливість отримувати комерційний зиск та гарантії захисту своєї інтелектуальної праці. У рамках захисту об'єктів інтелектуальної власності необхідно проводити глобальну співпрацю, яка поліпшить управління ризиками від кіберзагроз та координацію між зацікавленими сторонами у локальному та світовому масштабі. Вона повинна фокусуватись на роботі з владою інших країн, щоб створити норми кібербезпеки, які підтримують стабільність та захищеність у цифровому світі.

Висновки. Підсумовуючи, слід відзначити, що ключовим ініціатором руху до цифрової економіки має бути держава, яка створить та організує виконання системного, форсованого сценарію цифровізації країни. Форсований сценарій цифровізації передбачає усунення інституційних, валютно-грошових, фіскально-податкових, законодавчих бар'єрів, що перешкоджають розвитку «цифрової» економіки, цифровому перетворенню всіх сфер життєдіяльності та запровадженню державою масштабних трансформаційних ініціатив та проектів цифровізації країни. Саме держава повинна на політичному рівні закріпити за цифровізацією ознаку пріоритету в економічній політиці та системно підтримувати рух у цьому напрямі, адже цифрова економіка – це ключ до конкурентоздатності держави, національного бізнесу та суспільства. Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на визначення пріоритетних напрямів розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Список літератури:

1. Проект «Цифрова адженда України – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bit.ly/2htIdTw>.
2. Окландер М. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу / М. Окландер, О. Романенко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – Вип. 12. – С. 362–371.
3. Цифрова економіка – це реально [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chp.com.ua/all-news/item/48511-tsifrova-ekonomika-tse-realno>.
4. Пивоваров Ю. Навіщо Україні цифрова економіка / Ю. Пивоваров // Новий час. – 2017. – 28 квітня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nv.ua/ukr/opinion/pivovarov_j/navishcho-ukrajini-tsifrova-ekonomika-10_53336.html.
5. Астаф'єв А. Питання розвитку цифрової культури українського соціуму : аналіт. зап. / А. Астаф'єв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1631>.
6. Риженко О. Навіщо Україні цифрова економіка / О. Риженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/2017/07/12/digital-by-default-ukr>.
7. Електронне здоров'я – що варто знати про реформу e-health в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/2017/06/27/e-health-faq>.
8. Німеччина та Китай активізують співпрацю в сфері «промисловість 4.0» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/-40/a-18582694>.
9. Китай інвестує в розумну економіку на базі штучного інтелекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shepetivka.org.ua>.
10. Данченко О. Україні варто взяти на озброєння досвід Британії щодо впровадження цифрової економіки / О. Данченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://apostrophe.ua/ua/news/economy/2017-02-01/ukraine-nujno-vzyat-na-voogucjenie-oryit-britanii-ro-vnedreniyu-tsifrovoy-ekonomiki---danchenko/85328>.
11. Мініч О. Дорожня карта цифрової економіки. Як найкраще адаптувати європейський досвід / О. Мініч // Європейська правда. – 2016. – 12 жовтня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/10/12/7055753>.
12. Кубів С. Як Україні здійснити цифровий стрибок / С. Кубів // Новий час. – 2017. – 27 квітня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/kubiv/jak-zrobiti-tsifrovij-stribok-dlja-ukrajinskoji-ekonomi-ki-1051272.html>.

УДК 331.105.6:35

Шедяков В.Е., к.э.н., д.с.н., доцент,
независимый исследователь (Киев)

ЦЕННОСТЬ ЖИЗНИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ТВОРЧЕСТВА КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОСТСОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Шедяков В.Е. Ценность жизни и возможность творчества как характеристики постсовременных общественных изменений. Статья продолжает подведение итогов в анализе места и особенностей экономических факторов обеспечения позитивных социально-политических динамик в обществе. Исследовательские акценты переносятся на возможности поведенческой экономики, рефлексивного управления, государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: сущностные силы, производство, отчуждение, творчество, поведенческая экономика, рефлексивное управление, реформы.

Шедяков В.Є. Цінність життя і можливість творчості як характеристики постсучасних суспільних змін. Стаття продовжує підбиття підсумків в аналізі місця та особливостей економічних чинників забезпечення позитивних соціально-політичних динамік в суспільстві. Дослідницькі акценти переносяться на можливості поведінкової економіки, рефлексивного управління, державно-приватного партнерства.

Ключові слова: сутнісні сили, виробництво, відчуження, творчість, поведінкова економіка, рефлексивне управління, реформи.

Shedyakov V.E. The value of life and the possibility of creativity as characteristics of post-modern social changes. The article continues summarizing the analysis of the place and features of economic factors ensuring positive socio-political dynamics in society. Research emphasis is shifted to the capabilities of the behavioral economy, reflexive management, public-private partnership.

Key words: essential forces, production, alienation, creativity, behavioral economics, reflexive management, reforms.

Постановка проблеми. Состояние и динамика структуры совокупной рабочей силы всегда были важнейшей характеристикой политико-экономических преобразований. В постсовременном обществе и хозяйствовании этого недостаточно; требуется гораздо более широкий диапазон возможностей реа-

лизации своих прав, развития и претворения каждым своих общественно полезных дарований [1–5]. Соответствующие прогрессивным социально-политическим трансформациям общественно значимые перемены в экономической жизни активно фиксируются экономической психологией и поведенческой экономикой.

Анализ последних исследований и публикаций. Накоплен обширный теоретико-практический арсенал использования политико-экономических средств и организационно-управленческих инноваций для очеловечивания условий жизнедеятельности, в частности в исследованиях А. Агга, М. Альберта, А. Аткинсона, Г. Беккера, П. Вейла, Х. Верхана, Т. Винштейна, И. Витаньи, Ф. Воула, В. Грейдера, Дж. Гэлбрейта, П. Гэмбла, П. Диксона, Э. Денисона, Д.М. Кейнса, Ф. Листа, К. Макконелла, К. Маркса, Г. Маркузе, У. Мерса, И. Месзароса, Ф. Мечлупа, В. Ойкена, Б. Оллмана, Р. Оуэна, А. Охрименко, М. Паренти, К. Поппера, Дж. Рифкина, Дж. Ролза, Дж. Симмонса, Д. Стиглица, Т.А. Стюарта, Р. Талера, А. Томпсона, У. Фарра, В.Дж. Хадсона, Ф.А. Хайека, Дж. Харрингтона, Т. Шульца. Рассмотрение фундаментальных и актуальных вопросов развития совокупного человеческого (субъективного) фактора производства успешно осуществляли Е. Атаева, Л. Абалкин, В. Автономов, Т. Алексева, Т. Базаров, О. Белокрылова, Ю. Балашов, Р. Белосов, В. Близнюк, И. Богомолова, Л. Бородин, А. Бузгалин, И. Булочникова, В. Булатов, Н. Верхоглядова, В. Веснин, М. Вилисов, Э. Вильховниченко, В. Виноградов, Н. Волгин, Р. Галлямова, Л. Гатовский, Дж. Гвишиани, Н. Гвоздева, И. Геевский, В. Геец, В. Гойло, Я. Гордон, С. Григорьев, Р. Гринберг, Е. Гришнова, В. Давыденко, М. Делягин, Р. Доров, В. Ельмеев, В. Ешина, Б. Жарков, Т. Заславская, Б. Злобин, О. Иншаков, В. Кабашкин, Р. Капелюшников, М. Клинова, В. Ковалев, Л. Козарезенко, А. Колганов, Л. Конарева, Н. Крашенинникова, Е. Крыхтин, Н. Лебедева, Т. Левитт, Э. Либанова, В. Логвиненко, Л. Лыско, В. Маслова, В. Мау, В. Мальцев, К. Маркарян, В. Марцинкевич, Л. Мельник, Д. Мещеряков, В. Немченко, А. Никифорова, К. Носкова, Р. Нуреев, Ю. Осипов, Т. Панасенкова, В. Панишев, В. Павленков, С. Перегудов, З. Пересада, С. Платонов, И. Петрова, Н. Полякова, Н. Римашевская, Н. Рогань, А. Рубан, Р. Рывкина, Т. Сабецкая, И. Соболева, Е. Суименко, В. Толочин, В. Усенин, Н. Ушенко, С. Хохлявин, С. Червоная, В. Черковец, А. Чухно, В. Шалаев, Ф. Шамхалов, И. Щербина, П. Янкевич, Т. Ярошевский, Е. Ясин и другие исследователи.

Постановка задания. Подъем интереса к явлению происходит в связи с усилением в глобальном масштабе тенденций по приобретению общеструктурирующей роли общества знаний, превращением мускульно-энергетических функций в удел автоматов, акцентирующих творческое использование

сугубо личностной одаренности сотрудников для поддержания конкурентоспособности отдельных производств и всей экономики. Стимулирование же использование способностей персонала требует усиления гуманизации социально-экономических отношений как направления интеллектуализации общественного воспроизводства. Невиданно возрастает ценность человеческой жизни (в частности, состояние и динамика корзины социальных, экономических, политических, экологических прав и свобод, доступность медицины, искусства и образования, длительность и качество жизни, недопущения бедности и безработицы в стране, улучшения условий труда и повышения доли инвестиций в предприятия передовых технологических укладов, особенно отраслей НТП). Таким образом, в качестве распределения сущностных сил каждого, с одной стороны, отражаются новые рубежи социализации/аккультурации и индивидуализации, с другой же – отнюдь не какие-либо формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества предопределяют прогресс страны, новые же горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала населения [6–11]. Достижение устойчивых благоприятных социально-демографических, политико-экономических и производственно-эргономических динамик становится как неотъемлемой чертой обеспечения передового общественного уклада, так и важнейшим критерием оценки трансформаций. На этом фоне основная задача текста заключается в характеристике итогов исследования изменения места и возможностей человека как субъекта производства в осуществлении целостных общественных изменений. В рамках достижения этой цели особое внимание уделено повышению ценности жизни и творчества как неотъемлемого условия не только повышения конкурентоспособности, но и проведения гораздо более значимых подвижек.

Изложение основных результатов. История сформировала два мощных приоритета общественного развития и критерия прогресса. Во-первых, жизнь человека, ее качество и продолжительность. Во-вторых, достижения цивилизации, овеянные творчеством в результатах материального и духовного производства, совокупное социальное наследие. В этом контексте вспышки этноцентризма, трайбализма и сопряженные с ними попытки добиться господства клановых интересов, перенесения тяжести трансформаций на наиболее экономически уязвимые слои населения – важнейшие признаки непрофессионализма и доминирования личного и группового эгоизма над коренными общественными интересами. Государство, правительство действительны, если могут обеспечить неуклонный рост благополучия и комфорта каждого, предоставить средства для развития личности. И уж

совсем недопустимы произвол и насилие групп/кланов, желающих использовать общественное богатство в узкокорыстных целях, попытки вовсе не альтруистов принятия на себя прав государственных структур (в частности, судебной ветви власти), игнорирование демократических (в частности, нормативно-процессуальных) процедур. В этом контексте ренессанс общественных движений в поддержку положения человека, его прав и свобод, качества и длительности жизни – естественная защитная реакция социума, необходимая для его самозащиты и развития, в частности в формах, предоставляемых организационно-управленческим уровнем государственно-частного партнерства. Сегодня для каждого культурно-цивилизационного мира актуализируется вопрос понимания, участия и применения моделей защиты и развития своего общественного богатства, присущих глобальным тенденциям постсовременных трансформаций. Все активнее заявляет о себе процесс изменений, предусматривающих сосуществование, пересечение и резонирование различных тенденций развития, среди которых (в отличие от модерна) ни одна не может претендовать на исключительное значение, что позволило бы, не испытывая вреда, абстрагироваться от других. В этом контексте и понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие ценности, как солидарность, свобода выбора, терпимость. Вместе с тем практически повсеместная победа риторики и форм демократии/народовластия отнюдь не всегда означает реальность соответствующих механизмов и приоритетов. Так, с одной стороны, никакая (властвующая или же оппозирующая и идущая к власти) элита не является абсолютно обособленной группой демиургов, собственно, события столетней давности еще раз напоминают об этом. С другой стороны, элита зачастую пытается настолько активно отделиться от народа, а именно вести иной образ жизни, учить своих детей, питаться, отдыхать и проживать отдельно от тружеников, что порой реактуализируется классическая концепция «двух наций». Природа рефлексивного управления процессами общественной жизни требует внимания и учета качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности деятельных участников достижения целей и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и противников, их структурной и функциональной определенности, превращенных (преобразованных) форм их соучастия в трансформационных процессах. При этом многое зависит как от соотношения приоритетов, так и от системы стимулирования их достижения. Тем самым оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает культивирование государством вызревания как самой общественной среды, так и экономических кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за

которые, можно изменить вытащить всю цепь общественного организма.

Исторический масштаб глобальных трансформаций повышает необходимость адекватного мифологического оформления, причем как в кросс-культурной составляющей, так и применительно к устойчивым ценностно-смысловым комплексам каждого из культурно-цивилизационных миров. Это требует обновления не только собственно информационной инфраструктуры, но и всей целостности общественного уклада, что ориентирует на поддержку государством, обществом и бизнесом формирующихся точек перспективных перемен и обеспечение стимулирующей благотворные перемены социально-политической и социокультурной среды жизни и общественно полезного творчества каждого. При этом совокупная общественная эффективность и хозяйственная конкурентоспособность в постсовременных условиях обеспечиваются развитием и реализацией творчества личности и персонализацией деятельности, а отнюдь не нивелированием людей и усреднением функций. Трансформации способа производства, научно-технической и социально-экономической сторон прогресса человечества привели к кардинальному росту роли человеческого и социального факторов жизни общества. При всех нынешних и будущих средствах социоэкономического прогресса главным остается человеческий фактор преобразований. Именно его состояние и активизация в конечном счете определяют и роль любого государства, и его институты на международной арене. Развитие социальных сетей базируется на устойчивом развитии составляющих измерений: технико-технологического, социально-экономического, ценностно-культурного. Постинформационный продуктивный капитал формируется вокруг творческих возможностей и интеллектуального потенциала человека, их организации и использования. Системный мировой экономический кризис начала XXI века – проявление общего кризиса доминантной формы индустриализма, однако его преодоление неизбежно требует учета постиндустриальных перспектив экономики знания, а также диапазона ее возможностей в развитии и активизации человеческого фактора. Причем в балансе возможностей и опасностей, которые актуализируются в ассоциации с Евросоюзом, одно из важнейших преимуществ связано с адаптацией мирового опыта и использованием социально зрелых форм производственной демократии, форматированием адекватных управленческо-организационных отношений (в частности, в трудовой сфере). Тенденции к развитию в глобальном масштабе экономики знаний требуют непрерывности процесса подготовки и переподготовки так называемого когнитариата и обеспечения его соответствующей мотивированности. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает

ценность собственно творческого потенциала человека. Таким образом, исподволь готовится основание для качественного изменения восприятия уровня средства и цели.

Оснащенный и организованный человек, включенный в отношения кооперации и конкуренции, становится ведущей производительной силой общества. Разделение труда ведет как к снижению индивидуальной целостности человека, так и к развитию его родового содержания. Какие качества индивидов востребуются обществом, с какими жизненными ценностями ориентациями они взаимоотносятся друг с другом, каков диапазон разнообразия индивидуальных различий – все эти вопросы составляют важнейшие характеристики социума и социальных условий, их состояния и динамики. Как собственное тело человека, так и его бытие для других людей формируют особость соотношения социального партнерства/кооперации и конкуренции/сопоставительности. Потребность в социальности – ось социальных потребностей. Чувство собственного достоинства – основа продуктивного социокультурного поля. Развитие культурно-цивилизационных миров прежде всего характеризуется количественным и качественным приращением двух параметров: слоя материальной и духовной культуры, а также человеческой жизни. И то, и другое непосредственно связаны с осмысленностью жизнедеятельности и динамикой сущностных сил. Соответственно, настоящая основа экономической науки – не характеристика безличностно-отчужденного товарно-денежного механизма, а теория поведения свободного, творческого, самодеятельного человека, отражаемая, в частности, не только политической экономией, но и экономической психологией и поведенческой экономикой. Вместе с тем фиксируемые нравственно-этическими основаниями поведенческой экономики параметры формируют взаимное доверие контрагентов воспроизводства, а для продуктивности интеллектуально-инновационного хозяйствования необходимо культивирование общественной среды, поддерживающей чувства самооценности, собственного достоинства и профессиональной гордости, уверенность в завтрашнем дне, интерес к существованию трудотворчества, жажду самосовершенствования.

Единство кругооборота и оборота, подтверждаемое в обращении, обеспечивается созидательным качеством общественных отношений [12–15]. Вместе с тем значение субъектных отношений – объективных и массовидных, но реализующихся, проходя через сознание (в частности, участников производственного процесса и хозяйственной жизни), – нарастает столь значимо, что заставляет формировать представления о рефлексивной постсовременной модернизации, а также выносит в число решающих факторов трансформаций рефлексивное управление. Кроме того, результаты перемен в значительной степени зависят от реальных (а не только деклариру-

емых) приоритетов и их соответствия логике истории и ожиданиям населения, его экономическому поведению. Соотношение рационального – иррационального, материального – духовного (идеального) значимо сдвигается мощным вторжением виртуальных измерений жизнедеятельности общества. При этом, с одной стороны, последствием «информационного взрыва» становится не только половодье разнокачественной, разносмысловой (и, стало быть, предельно противоречивой) информации, но и утрата доверия к ней. С другой стороны, выбирая и маркируя как «правдивое», «достоверное», потребитель информации сравнивает ее потоки с расцениваемым как «нормативное», «комфортное», «удобное» в его глазах, отметая неуютные факты.

Как развитие производственной демократии/народовластия, так и кардинальное усложнение материально-технической базы воспроизводства требуют содержательного и функционального изменения социального пространства экономики, всей общественной среды ойкумены. В условиях же инверсионного развития (если не гражданское общество создает государство, а государство обеспечивает функционирование гражданского общества) развитая и структурированная общественность предполагает достижение определенного экономического уровня. Постсовременное взаимопересечение признаков постиндустриальности и постглобализма не только восстанавливает уже во всемирном масштабе эффект агоры, но и усиливает искус манипулятивного достижения результата и обеспечения трансформаций, расцениваемых как выгодные. Внутренние же ценности и глубоко индивидуальные смыслы, подходы и взгляды численно небольших групп не только приобретают звучание на макроуровнях, но и агрессивно навязываются всем. Между тем объективируется социальная потребность в запрете на насильственное манипулирование инновациями даже аутсайдерского типа, на разрушение даже контркультурных логик: новая эпоха создает свои культурные миры, где есть место всем, если нет посягательств на права прочих. Предиктором же в точке бифуркации может оказаться и очень слабое управленческое воздействие в ключевой для общества точке.

Качество рефлексивного управления тесно связано с доминантными формами рациональности/иррациональности освоения окружающего мира. Если душевное/духовное здоровье общества предполагает высокое напряжение его сил в осуществлении Сверхпроекта развития, позволяющее поддерживать тонус общественной идеологии и психологии, то упадок нравственности способствует развитию разнообразного шарлатанства, подрывающего базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира. Так, ценностный аспект стимулирования необходимых социальных трансформаций и человеческих поступков является одним из

наиболее значимых по своим последствиям. Вместе с тем наиболее продуктивным становится осуществление воздействия на основе ценностно-смысловых комплексов. С одной стороны, рост значимости образования, науки и культуры среди ценностных иерархий влечет за собой ускорение общественного развития, а подъем общества приводит к повышению ценности образования; с другой стороны, увеличение структурирующего международные хозяйственные отношения влияния закономерностей формирования экономики знания само по себе усиливает потребность в интеллектуальной деятельности и регулярном возобновлении научно-методологической базы, более полного развития и реализации творческих дарований. При этом эффективность функционирования общественных целостностей зависит от сбалансированности всех звеньев и их своевременности, а также ритмичности взаимодействия. А структура управляемого объекта в каждой общественной целостности требует соответствия структуры управления им. Вместе с тем идеи рефлексивного контроля позволяют свое применение в направлении манипулирования сознанием со стороны внешних отчуждающих человека сил. Одновременно сегодня информационное воздействие выступает и ведущим направлением проведения направленных изменений, и главным фактором суммарной/итоговой конкурентоспособности. Вместе с тем подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют более полно использовать имеющиеся превращенные (преобразованные) социально-экономические формы в процессе рефлексивного управления. Наличие большего количества управляемых процессов приводит как к необходимости их иерархической организации (то есть к воссозданию подхода иерархичности структур наряду с построением сетевым, матричным и проч.), так и к развитию бесструктурного командного регулирования [16–21].

Безусловная предпосылка долговременной прочности реформ – создание единой структуры государственного управления и местного самоуправления, опирающейся на традиции как державного, так и домашнего быта, при этом способной к эффективному социальному новаторству. Только это может защитить выбор новой генеральной модели развития. Причем в момент сдвигов парадигмального уровня при приближении к состоянию институциональной неопределенности приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают как воспроизводство и развитие экономики и общества в целом, так и общественно полезные формы развертывания и реализации творческих возможностей каждого), с другой же сто-

роны, на общую логику исторического процесса и конкретные особенности: свои, своего положения и своих целей.

Вместе с тем опредмечивание сущностных сил человека в материально-технической базе при доминировании в воспроизводственном процессе внешнего характера выделяемой для реализации части человеческого потенциала происходит в соответствии с закономерностями отчуждения и реализуется случайно и принудительно. Целостность человеческого существования обеспечивается как единством сторон жизнедеятельности, так и отражением в ней сущностного содержания своего рода. Функционирование товара «рабочая сила» в виде человеческого фактора воспроизводства обеспечивает живой труд. Так отражается в экономически организованном обществе атрибутивное свойство человека осуществлять производственную деятельность с помощью орудий труда. Системообразующие отношения труда, собственности и управления формируют человеческий фактор воспроизводства. Человеческий фактор, товар «рабочая сила», живой труд представляют собой различные формы реализации конфигурации способностей человека. Развертывание сущностных сил и одаренности работника может формировать иные производственные конфигурации, нежели состояние рабочих мест и производственных мощностей. Соответственно, отличие человеческого потенциала от возможностей его действительного развития и реализации – важная причина неудовлетворенности и протестных настроений. Со временем ведущим измерением эффективности исподволь оказываются творческие способности. Соответственно, организация общественного обмена способностями, поддержание баланса между мерами труда и потребления входят в число важнейших задач государства. Состояние и динамика трудоспособного населения являются характеристикой курса и организационно-управленческого уровня государственно-частного партнерства [22–28].

Нынешние трансформации связаны как с необходимостью самоограничения цивилизации, чье техногенное давление на окружающую среду и внутренний мир человека грозит катастрофой планетарного масштаба, так и с созданием материально-технической базы, потенциально достаточной для удовлетворения базовых потребностей человечества. Для стабильности общественной поддержки трансформаций и создания в их процессе условий долгосрочного социально-экономического развития на основе реализации постглобальных эндогенных моделей, имманентных возможностям «умного общества» необходимы не только крупномасштабный маневр ресурсными базами и государственная поддержка «точек роста», в частности инновационных кластеров шестого-седьмого технологического уклада, но и формирование стимулирующей созидательный вектор перемен социокультурной среды, в

частности комплексное укрепление мотивации раз-
вертывания и реализации творческого потенциала
человека, а также обеспечение привлекательных
условий жизни. Прежде всего это ориентирует на
применение механизмов совершения трудовых отно-
шений, а также введение среднеевропейских соци-
альных стандартов (например, оплаты труда, пенси-
онного обеспечения, уровня жизни). Вместе с тем
эффективное проведение направленной рефлексив-
ной модернизации общества для реализации нового
Сверхпроекта социально-экономического развития
коррелирует с подъемом сознания. Так, переход на
новые модели жизнедеятельности и развития куль-
турно-цивилизационного мира требует содержа-
тельного изменения общественной психологии и
идеологии, подкрепленного в сфере рационально-
интеллектуальной и художественно-образной куль-
туры, активизации культуры жизнедеятельности,
общественных отношений и управления. А сорезо-
нирование кросс-культурных и специфических для
культурно-цивилизационных миров характеристик
формирует разнообразные общественные плат-
формы саморегулирования социально-экономиче-
ской целостности, вызывая на основе особенностей
социокультурных стилистик нормативы доверия
при отношениях партнерства/кооперации и кон-
куренции/состояния. Интеллектуальная культура
(и одно из ее высших воплощений – культура науч-
ная) – сегодня не просто феномен культуры. Именно
реализация и развитие научно-интеллектуального
потенциала становится по мере роста объема и зна-
чения информационного обмена мощнейшим фак-
тором жизни общества, партнерства и конкуренции
культурно-цивилизационных миров.

Смыслы жизнедеятельности: человеческой и
культурно-цивилизационных миров не только опре-
деляют направленность, темпы, формы и очеред-
ность эндогенных трансформаций их конкретных
характеристик, но и сами проявляют себя как сто-
рона ценностного восприятия окружающего мира.
Целенаправленное влияние на состояние общества
предполагает особое внимание к уровням хозяй-
ственного механизма (как более подвижной и акту-
альной части экономики), его материально-техни-
ческого оснащения, производительных сил и сферы
идеального. При этом духовные отношения, сфера
нравственности и морали – не «надстройка», а стержень
экономики. Доверие – необходимый элемент
здорового общественного механизма. Не только
«сон разума рождает чудовищ»; еще более опасные
химеры могут инициироваться аморальным интел-
лектом. В истории есть смыслы гораздо более глу-
бокие и абсолютные, нежели простой баланс эгои-
стических интересов и рациональное столкновение
сил. В ней (в том числе, в ее экономической состав-
ляющей) осуществляется нравственное содержа-
ние, формируемое тысячелетиями взаимодействия
и кооперации. За использование же отрицательной

моральной силы для реализации своего Сверхпро-
екта, за насилие над моралью и человечностью
всегда следует расплата. И повсюду обязательно,
хоть воздается не всегда виновному, чаще история
«бьет по площадям». Ценностно-смысловые ком-
плексы культурно-цивилизационных миров, спа-
янные моралью и традициями, обеспечивают сосу-
ществование, партнерство и развитие людей (в том
числе, в хозяйственной сфере). Напротив, контртра-
диционная (то есть рассудочно сконструированная)
система морали на деле становится возвратом к тех-
нотронному варварству с господством права силь-
ного, апологией инстинктов и расчеловечиванием
общественной жизни. Для того же, чтобы быть для
членов общества комфортными и мотивирующими,
социальный климат и государственная система
должны восприниматься как справедливые.

Более того, попытки поиска обоснования возмож-
ного отката в развитии прав человека и гражданина –
кардинальная угроза не только для узко экономиче-
ского, но и для общесоциального развития личности
и общества. Сегодня уровень реализации прав чело-
века, качество его жизни, возможности творческой
самодетельности и самовыражения – принципиаль-
ные завоевания социального прогресса, его неотъ-
емлемые черты. И в социальном плане каждый дол-
жен быть готов к непрерывному процессу перемен,
предусматривающему сосуществование, перекре-
щивание и сорезонирование самых разнообразных
тенденций развития, среди которых уже ни одна не
может претендовать на исключительное значение,
которое позволяло бы без ущерба абстрагироваться
от прочих. Вместе с тем процесс социогенеза пере-
носил исторические акценты от модели социально-
экономической системы, формирующей националь-
ные государства, к социокультурной целостности,
тяготеющей к децентрализованному объединению.
Соответствующим образом трансформируется и
историческая продуктивность социальных образова-
ний, меняется эффективность признаков открытых
и закрытых образований. С одной стороны, повы-
шение емкости внутреннего рынка, подъем эконо-
мики спроса, связанный с ними рост благосостояния
населения и улучшение демографической ситуации –
необходимость устойчивой жизнедеятельности и раз-
вития культурно-цивилизационного мира. С другой
стороны, укрепление социокультурного основания
экономического прогресса, базирующееся на особен-
ностях коллективного бессознательного и воплощен-
ное в базовых ценностно-смысловых комплексах,
социальном наследии, народном опыте, обеспечи-
вает долговременные позитивные тренды в хозяй-
ствовании. При этом переход к логике постмодерна,
к логике свободы является и отказом от признания
единственно оптимальным любого базиса развития,
любой методологии в пользу разнообразия подхо-
дов и гуманистических измерений прогресса [29–32].
Соответственно, представления об обществе и госу-

дарстве общего процветания (благополучия) сегодня связываются, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует не на скопление разнообразных общественных иждивенцев и их услуги, а на активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета жизни и творчества человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости.

Выводы. Таким образом, именно обеспечение адекватной вызовам истории меры стратегического управления (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым) является решающим фактором истории, тем более проведения рефлексивной модернизации в условиях усиления черт постиндустриализма, постглобальности и в целом постсовременности. В этих условиях требуется уточнить политико-экономический вектор преобразований: будут ли они подчинены задачам наиболее полного удовлетворения частного эгоистического интереса или же (в том числе, и с его активным использованием) окажутся направленными на решение гораздо более кардинальных задач общественной безопасности и развития.

Фиксируемые нравственно-этическими основаниями поведенческой экономики параметры формируют взаимное доверие контрагентов, а для продуктивности интеллектуально-инновационного хозяйствования необходимо культивирование общественной среды, поддерживающей чувства самооценности, собственного достоинства и профессиональной гордости, уверенность в завтрашнем дне, интерес к существу труда-творчества, жажду самосовершенствования.

Для этого необходима устойчивость однозначно позитивных динамик в социально-демографиче-

ской, политико-экономической и производственно-эргономической сферах общественной жизни, начиная от длительности и качества жизни, минимизации безработицы, повышения социальных гарантий, действенности и всеобщности действия принципа верховенства права и заканчивая охраной труда и резким преобладанием инвестиций в предприятия передовых технологических укладов.

Экология личности предполагает постоянный гражданский выбор в пользу творчества как проявления сугубо индивидуальной комбинации дарований в общественно предоставляемой форме. Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей и угрозами не только экологии человека, но и всей планетарной экосистеме. И если ранее зачастую на первый план выходила связь аморальности с расширением диапазона выбора, принося успех отсутствию нравственного ригоризма, то теперь этическая неразборчивость граничит с фатальной опасностью для ойкумены. Именно нравственные стержни через традиции, устои, обычаи создают и оберегают как общество и его экономику, так и жизнь с творчеством человека, нуждаясь не только в защите, но и в дальнейшем формообразовании. Соответственно, вопрос распространения социально ответственного поведения приобретает кардинальное значение. При этом аккультурация/социализация формирует две альтернативные стратегии: борьбы либо за свою цивилизацию, либо за себя (с присоединением к ценностям наиболее успешной в данный период истории).

На наш взгляд, повышение эффективности научного освоения данной тематики связано с первоочередным анализом социально-демографических и структурно-инвестиционных аспектов трудового потенциала и производственных отношений.

Список литературы:

1. Конституція України : прийнята 28 червня 1996 р. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.
2. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
3. Полякова Н. От трудового общества к информационному / Н. Полякова. – М. : Наука, 1990. – 132 с.
4. Шедяков В. Можливості рефлексивної модернізації: роль соціальної організації людського капіталу в запобіганні ризиків розвитку / В. Шедяков // Політологічний вісник : зб. наук. праць на замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка. – Вип. 60. – 2012. – С. 260–271.
5. Шедяков В. Взаимосвязь фундаментального и актуального уровней в осуществлении устойчивого социально-экономического развития / В. Шедяков // Развитие экономики Украины: трансформации та інновації / за заг. ред. О. Гальцової : у 2 т. – Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Т. 2. – С. 34–48.
6. Beck U. Risk Society: Towards a New Modernity / U. Beck (University of Munich, Germany). – L. : Sage Publications, 1992. – 260 p.
7. Луман Н. Понятие риска / Н. Луман // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 127–159.
8. Шедяков В. Парадигмальний перехід в теорії і на практиці: стратегічний дизайн форсированих трансформацій / В. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Сер.: Економічні науки. – 2017. – Вип. 23. – Ч. 1. – С. 54–58.
9. Шедяков В. Стан людського капіталу та вирішення завдань розвитку країни / В. Шедяков // Політологічний вісник : зб. наук. праць на замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка. – Вип. 58. – 2011. – С. 102–113.

10. Шедяков В. Человеческий фактор: раскрытие и развитие творческой активности в формах отчуждения / В. Шедяков // Нова парадигма. – 2014. – Вип. 120. – С. 96–113.
11. Шедяков В. Человеческий фактор трансформаций и трансформации человеческого фактора / В. Шедяков // Трансформационные процессы национальной экономики: проблемы и перспективы развития : сб. науч. ст. – 2014. – Ч. 2. – С. 204–214.
12. Hayek F.A. The Fatal Conceit. The Errors of Socialism / F.A. Hayek ; ed by W.W. Bartley, III. 1988. – 194 p.
13. Поппер К. Нищета историцизма / К. Поппер. – М. : Прогресс, 1993. – 187 с.
14. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / Э. Гидденс. – М. : Весь мир, 2004. – 120 с.
15. Шедяков В. Постглобализм как социально-экономическое явление / В. Шедяков // Рухес. – 2016. – № 4 (3). – С. 104–114.
16. Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order / [U. Beck, A. Giddens, S. Lash]. – Stanford, CA : Stanford University Press, 1994. – 233 p.
17. Отчуждение труда: история и современность / [Я. Кузьминов, Э. Набиуллина, В. Радаев, Т. Субботина]. – М. : Экономика, 1989. – 287 с.
18. Лепа Р. Рефлексия принятия решений в экономике / Р. Лепа // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 4–12.
19. Леонтьев Д. Рефлексия «Хорошая» и «Дурная»: от объяснительной модели к дифференциальной диагностике / Д. Леонтьев, Е. Осин // Психология. – 2014. – Т. 11. – № 4. – С. 110–135.
20. Шедяков В. Культурно-цивилизационные миры и проведение новой модернизации: демифологизация проблемы / В. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 1. – С. 46–66.
21. Шедяков В. Можливості рефлексивної модернізації соціальної організації трудових відносин в Україні / В. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – № 6 (38). – С. 69–78.
22. Суименко Е. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е. Суименко, Т. Ефременко. – К. : Институт социологии НАНУ, 2004. – 244 с.
23. Китов А. Экономическая психология / А. Китов. – М. : Экономика. – 1987. – 303 с.
24. Экономическая психология // Психология / под ред. В. Дружинина. – СПб. : Питер, 2000. – 672 с.
25. Экономическая психология: социокультурный подход / под ред. И. Андреевой. – СПб. : Питер, 2000 – 511 с.
26. Бобух И. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку / И. Бобух // Економіст. – 2016. – № 6. – С. 4–8.
27. Шедяков В. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50–73.
28. Шедяков В. Промислові відносини та трудова поведінка людини: тенденції змін і можливості соціального управління / В. Шедяков // Політологічний вісник. – 2012. – Вип. 61. – С. 132–143.
29. Фролов И. О человеке и гуманизме: Работы разных лет / И. Фролов. – М. : Политиздат, 1989. – 559 с.
30. Шедяков В. Гуманизм как приоритет социально ответственного поведения / В. Шедяков // Actual questions and problems of development of social sciences: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference “Current issues and problems of social sciences”. – Kielce, Republic of Poland, June 28–30, 2016. – P. 89–92.
31. Шедяков В. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества» / В. Шедяков // The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Proceedings of the International Scientific Conference. – Lisbon, Portugal, December 16th, 2016. – Part II. – P. 34–36.
32. Шедяков В. Можливості оптимізації розвитку та використання людського чинника в національній моделі політичної модернізації країни / В. Шедяков // Політологічний вісник. – 2012. – Вип. 62. – С. 111–123.

Эйвазова Н.К., к.э.н., доцент,
доцент кафедры «Теоретическая и практическая экономика»
Азербайджанский государственный экономический университет

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ И РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

Эйвазова Н.К. Роль инфраструктуры в развитии аграрной отрасли и решении социальных проблем. В статье проводится оценка приоритетов, в последнее время обеспечивающих развитие аграрного сектора Азербайджанской Республики. Раскрывается роль развития инфраструктуры для экономики страны. Развитие инфраструктуры в сельской местности способствует смягчению безработицы, формированию высококвалифицированной, интеллектуальной, культурной прослойки трудящихся.

Ключевые слова: инфраструктура, приоритеты, инвестор, инвестиции, инновации, быт.

Эйвазова Н.К. Роль інфраструктури у розвитку аграрної галузі і вирішенні соціальних проблем. У статті проводиться оцінювання пріоритетів, що останнім часом забезпечують розвиток аграрного сектору Азербайджанської Республіки. Розкривається роль розвитку інфраструктури для економіки країни. Розвиток інфраструктури в сільській місцевості сприяє пом'якшенню безробіття, формуванню висококваліфікованого, інтелектуального, культурного прошарку трудящих.

Ключові слова: інфраструктура, пріоритети, інвестор, інвестиції, інновації, побут.

Eivazova N.K. The role of infrastructure in the development of agrarian industry and in solving social problems. The paper provides an assessment of the priorities that have recently ensured the development of the agricultural sector of the Republic of Azerbaijan. The research clarifies the role of infrastructure development for the country's economy. The development of infrastructure in rural areas contributes to the alleviation of unemployment, the formation of a highly skilled, intellectual, cultural stratum of workers.

Key words: infrastructure, priorities, investor, investments, innovations, culture.

Постановка проблемы. Известно, что село находится в неразрывной связи с сельчанином, сельским хозяйством. Несмотря на то, что с точки зрения решения экономических проблем хозяйство и его рациональность обладают ведущей силой, именно решение проблем социальной и бытовой инфраструктуры занимает ведущее место в повышении этой рациональности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос оценки роли инфраструктуры в развитии аграрной отрасли находился в центре исследовательских интересов разных ученых. Так, А. Аллахвердиев исследовал этот аспект в труде «Социально-экономическое развитие и демографические процессы» [1], А.Ф. Аббасов изучал роль инфраструктуры в контексте продовольственной безопасности [2], И.В. Ахмедов рассматривал роль инфраструктуры в развитии аграрной отрасли для оптимального управления сельским хозяйством.

Однако, несмотря на уже существующую базу исследований по указанному вопросу, необходимо более детально изучить влияние инфраструктуры на развитие аграрной отрасли в Азербайджане.

Постановка задания. В связи с изложенным выше можно сформулировать цель исследования, которая заключается в описании и оценивании роли инфраструктуры в развитии аграрной отрасли и решении социальных проблем.

Изложение основных результатов. Бытовая культура является одной из основных областей жизни человека. Правильная организация бытовой культуры сельского (фермерского) хозяйства способствует усилению моральных и патриотических чувств людей, особенно молодого поколения. После того, как Азербайджан восстановил свою государственную независимость, в силу ряда объективных и субъективных причин в сельской местности наблюдались инфляционные процессы и упадок. Для того чтобы вывести молодую республику из сельскохозяйственного кризиса, необходимо было предпринять ряд неотложных и действенных мер. Реформы, осуществляемые в 1994–1995 годах, в том числе и земельные реформы, определили стратегию государственного отношения к аграрному сектору. Таким образом, были определены главные направления государственной политики в сельском хозяйстве. Основная цель аграрных реформ заключается в улучшении жизни населения, развитии инфраструктуры села, рациональном решении бытовых проблем.

Бытовая культура села – это часть социально-экономического комплекса аграрной отрасли. Именно в связи с этим согласно Указу Президента Азербайджанской Республики была принята Государственная Программа социально-экономического развития регионов, призванная обеспечить быстрое развитие

производства и обрабатывающей промышленности. Много внимания в этом документе уделяется всестороннему развитию дорожной инфраструктуры, системе обеспечения электроэнергией, профессиональной подготовке кадров в области связи, транспорта, образования, здравоохранения.

В условиях рыночной экономики решение социальных и бытовых инфраструктурных проблем предполагает формирование синергетической связи, ведущей к последовательному и комплексному экономическому прогрессу государства, села, семьи и хозяйства.

Развитие новых производственных отношений в условиях рыночной экономики требует усиления регулирующей роли и функции государства. Эта важная и объективная необходимость вытекает из сущности самой рыночной экономики [1, с. 11].

Современное село является жилищем людей, обитающих среди посевных площадей, садов, пастбищ и зеленых насаждений, окруженных сенокосными участками. В селе вместе с хозяйствующими сельчанами живут работники сферы образования, культуры, здравоохранения, а также механизаторы, электрики, специалисты в области водоснабжения и люди других профессий. За последние годы села были полностью обеспечены электроэнергией, передачей радио- и телесигнала, телефонной связью, природным газом и питьевой водой. Современные села, имеющие собственные ухоженные дороги, школы, клубы, объекты здравоохранения, магазины, цеха по ремонту инструментов и приборов, отличаются от душного города зеленью, чистым воздухом и водой, что является весьма привлекательным для людей.

В связи с распространением рыночной экономики развитие сельских (фермерских) хозяйств в селе требует наличия большего числа высококвалифицированных, компетентных специалистов в области производства и технологий обработки, создания трудовых объединений. Решение кадровых проблем в селе во многом зависит от разрешения бытовых проблем домашних хозяйств.

Лопата все еще остается основным инструментом возделывания приусадебных участков. Ощущается острая потребность в небольших механизированных садовых и бахчевых агрегатах, работающих на бензине, керосине. Наличие подобного агрегата привлекает молодежь, так как наряду с работой в хозяйстве они могут рационально использовать и приусадебный участок. Агрегат типа «Дружба», используемый при заготовке дров, успешно заменяет топор, точно так же компактная электрическая печь способствует облегчению ручного труда при выпечке хлеба и хлебобулочных изделий, приготовлении блюд, что делает сельскую жизнь еще более привлекательной для населения.

В сельском быту используется в основном труд женщин, стариков и, хотя и в небольшом объеме,

труд детей. Роль этих категорий населения при возделывании приусадебных земельных участков велика. Фрукты, овощи, мясо домашних птиц, яйца, молоко и молочные продукты, получаемые с приусадебных участков, играют значительную роль в обеспечении населения продуктами питания. Предприниматели, занимающиеся производством мелких бытовых и хозяйственных инструментов, должны учитывать нужды этого достаточно большого потребительского рынка [4, с. 5–6].

Различные электрические бытовые приборы (компьютеры, аудио-, видеоаппаратура, а также ряд хозяйственных машин и агрегатов, малогабаритные инкубаторные аппараты, электрические молочные сепараторы и т. д.), стиральные машины, кондиционеры все еще не часто встречаются в быту сельской семьи.

Решение проблем бытовой инфраструктуры сельчан имеет большое социальное значение, так как повышает возможности формирования культуры, стабилизации рабочей силы, вдохновляет молодое поколение осваивать сельскохозяйственные специальности и профессии, создавать аграрный бизнес, становится предпринимателем, хозяйственником. При нынешнем уровне развития бытовой техники рыночные отношения создают предпосылки для разрешения указанных социальных проблем.

Не секрет, что использование дров в качестве топлива приводит к истощению лесных массивов. К сожалению, в сельской местности очень мало используется агрегат типа «Комби», позволяющий отапливать жилища, обеспечивать подачу горячей и холодной воды. Отметим, что данное техническое устройство весьма широко распространено и с успехом применяется в городах. «Комби», как и автономная небольшая котельная, является рациональным техническим средством, работает в автоматическом режиме, обеспечивает стабильное тепло в доме или квартире, экономно расходует топливо. Наши наблюдения показывают, что газовые печи, малогабаритные домашние котельные, с успехом эксплуатируемые в районных центрах, вообще не используются в селах, удаленных всего лишь на 10–15 км от районных центров, либо используются там в ограниченном объеме.

Не следует забывать, что решение бытовых проблем на селе является фактором, способствующим повышению духовного энтузиазма сельского труженика, изменению психологии сельчанина в соответствии с духом и принципами рыночной экономики. В решении данной проблемы весомую роль могут играть также пресса, радио и телевидение.

Государственная поддержка социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики, усиление обеспечения городов и сел электроэнергией, природным газом и питьевой водой, активное строительство дорог, развитие транспортной сети и систем связи положило начало нового этапа развития экономики страны и сельских (фер-

мерских) хозяйств. В регионах Азербайджана были сданы в эксплуатацию предприятия обрабатывающей промышленности, начали функционировать новые строительные организации, предприятия по оказанию хозяйственных услуг, торговые объекты и объекты бытовых услуг. Сельские (фермерские) хозяйства обеспечиваются урожайными сортами семян, племенным домашним скотом, высококачественными удобрениями. Были продлены сроки налоговых льгот. Построены и сданы в эксплуатацию новые здания школ, старые же капитально отремонтированы, открыты новые объекты системы здравоохранения, диагностические центры, спортивные комплексы.

Осуществление государственной поддержки мероприятий, значимых для всей страны, повышает потребность в подготовке высококвалифицированных кадров для сельских (фермерских) хозяйств. На сегодняшний день все агротехнические мероприятия, кроме земледелия и орошения, осуществляются с применением машин, механизмов, тракторов и комбайнов. Механизация производственных процессов изменяет социальную структуру сельскохозяйственного производства. В первую очередь меняется профессиональная структура рабочей силы. Наряду со своими основными специальностями люди изучают дополнительно несколько параллельных профессий. Появляются широкопрофильные специалисты, осваивающие специальности, связанные с механизацией, ремонтом, искусственным оплодотворением, изучаются профессии мастера, слесаря, жестянщика, монтажера, газового мастера, электрика-регулирующего, агронома, ветеринарного врача, зоотехника и т. д. Изучая как минимум 2–3 специальности, предприниматель получает возможность осуществлять свою деятельность, не теряя время и не обращаясь дополнительно к той или иной сфере услуг. Таким образом, экономятся и

время, и денежные средства. Повышение профессионального уровня специалистов способствует росту их интеллектуального, культурного уровня, стабилизации психологического состояния. Они уже не обеспокоены мыслями, связанными с тем, где найти мастера требуемого профиля, из каких средств оплачивать его заработную плату. Будучи собственником фермерского хозяйства, предприниматель чувствует себя личностью [5; 6, с. 7–8].

Сегодня каждый представитель молодёжи имеет среднее, средне-специальное, среднее техническое или же высшее образование. Молодёжь, обладающая высоким интеллектуальным уровнем, может в короткий срок изучить необходимую специальность. Обладая опытом работы, осваивая несколько специальностей, молодой фермер получает возможность увеличить прибыль от фермерского производства. Также улучшается его материальное положение, одновременно повышаются духовные, культурные потребности [7, с. 20–21].

Рыночная экономика и ведение сельского хозяйства открывают путь для формирования на селе квалифицированной, интеллектуальной, культурной прослойки трудящихся. У молодого поколения усиливается интерес к предпринимательству. Повышается потребность в создании условий, соответствующих требованиям культурной бытовой инфраструктуры нового типа.

Выводы. Проблемы социально-экономической инфраструктуры фермерских хозяйств тесно связаны с проблемами территории, страны, села, где они функционируют, проблемами членов семьи этих хозяйств. Шагать в ногу со временем, обеспечивать социально-экономическое развитие во все времена было первоочередной задачей общества, государства и местных органов управления. Таким образом, на селе формируется и развивается поколение, способное управлять сельским фермерским хозяйством.

Список литературы:

1. Аллахвердиев А. Социально-экономическое развитие и демографические процессы / А. Аллахвердиев. // Материалы республиканской научно-практической конференции. – 2014. – С. 11.
2. Аббасов А.Ф. Продовольственная безопасность / А.Ф. Аббасов. – Баку, 2007. – 602 с.
3. Ахмедов И.В. Управление сельским хозяйством : [учебник для высших учебных заведений] / И.В. Ахмедов. – Баку, 2006. – 324 с.
4. Караев И.Ш. Экономика и управление аграрной сферы / И.Ш. Караев. – Баку, 2000. – 302 с.
5. Экономика сельского хозяйства : [учебник для высших учебных заведений] / под ред. А.Дж. Гасымова. – Баку, 2007. – 268 с.
6. Ибрагимов Э.Р. Ильхам Алиев и аграрная политика / Э.Р. Ибрагимов. – Баку, 2004. – 647 с.
7. Салахов С.В. Проблемы государственного регулирования аграрной экономики / С.В. Салахов. – Баку : Нурлар, 2004. – 504 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

Жиленко К.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Жиленко К.М. Систематизація та аналіз сучасних форм транснаціоналізації міжнародного бізнесу. Розглянуто сутність фінансово-промислової групи як організаційної форми бізнесу в Україні. Розкрито сутність концепції створення фінансово-промислових груп в Україні. Виявлено основні причини створення ФГП. Проаналізовано основні тенденції руху ПІІ. Сформульовано основний принцип формування більшості зарубіжних ТНК. Визначено основні відмінності українських фінансово-промислових груп (ФГП) від зарубіжних ТНК.

Ключові слова: фінансово-промислові групи, прямі іноземні інвестиції, процес транснаціоналізації, міжнародний бізнес, державна політика.

Жиленко Е.Н. Систематизация и анализ современных форм транснационализации международного бизнеса. Рассмотрена сущность финансово-промышленной группы как организационной формы бизнеса в Украине. Раскрыта сущность концепции создания финансово-промышленных групп в Украине. Выделены основные причины создания ФГП. Проанализированы основные тенденции движения ПИИ. Сформулирован основной принцип формирования большинства зарубежных ТНК. Определены основные отличия украинских финансово-промышленных групп (ФГП) от зарубежных ТНК.

Ключевые слова: финансово-промышленные группы, прямые иностранные инвестиции, процесс транснационализации, международный бизнес, государственная политика.

Zhylenko K.M. Systematization and analysis of modern forms of transnationalization of international business. Essence is considered financially industrial group as organizational form of business in Ukraine. Essence of conception of creation is exposed financially industrial groups in Ukraine. Found out principal reasons of creation of FIP. The basic tendencies of motion of DFI are analysed. Basic principle of forming of majority of foreign TNC is formulated. Certainly basic differences of the Ukrainian financially – industrial groups (FIG) from foreign TNC.

Key words: financially industrial groups, direct foreign investments, process of transnationalization, international business, public policy.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси міжнародного бізнесу зумовлено глобалізаційними векторами функціонування. Вирішальне значення при цьому відіграють національні фінансово-промислові групи та транснаціональні корпорації, що генерують інвестиційний капітал. Виявлення причин створення ФГП в Україні, аналіз глобалізаційних процесів дадуть змогу виявити основні тенденції розвитку міжнародного бізнесу та спрогнозувати вплив міжнародних інтеграційних процесів на національну економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій економічній науці діяльність ТНК досліджували такі вчені, як: П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Е. Гекшер, Дж. Данінг, К. Іверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коу-

лінг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Міль, Ф. Нікербокер, Р. Ньюфармер, М. Портер, А. Рагман, Ф. Рут, Р. Сагден, С. Хаймер та ін. [1; 3–11].

За визначенням В.В. Рокочі, транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК [2]. Транснаціоналізація є процесом розвитку інтернаціоналізації економіки, в основі якого лежать не окремі комерційні угоди, а довготермінові виробничі зв'язки, що виникають у результаті діяльності ТНК.

Перспективним напрямом дослідження, на нашу думку, є аналіз сучасних форм транснаціоналізації міжнародного бізнесу та їхніх інтеграційних форм.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є розкриття сутності сучасних форм міжнародного бізнесу, виявлення основних тенденцій їх функціонування.

Виклад основних результатів. Фінансово-промислова група за економічним змістом є результатом злиття промислового, торгового і фінансового капіталу. Консолідуючою основою ФПГ виступає банківський чи фінансовий (страхова, інвестиційна компанія і т. д.) інститут. Навколо центрального інституту ФПГ складаються виробничі структури (підприємства або об'єднання підприємств), а також торгові, сервісні та інфраструктурні (транспортні, рекламні, консалтингові та ін.) підрозділи.

Концепція створення фінансово-промислових груп полягає в об'єднанні підприємств одного технологічного ланцюга, суміжних і пов'язаних виробництв, постачальницьких і торгово-збутових підприємств і, що особливо важливо, організацій, здатних забезпечити фінансування, а також залучити сторонніх інвесторів. Одним із пріоритетних завдань ФПГ є координація діяльності підприємств, що входять до неї, проведення єдиної цінової політики, перерозподіл фінансових та управлінських ресурсів, розроблення інвестиційних програм, розрахованих на поліпшення стану групи у цілому, а не тільки окремих підприємств. Загально-економічна причина появи ФПГ – необхідність нових організаційно-господарських форм високоінтегрованих міжгалузевих корпорацій у національній економіці.

Нині більшість українських ФПГ сконцентровано в добувній та металургійній галузях, зростає їх кількість і в галузях агропромислового комплексу. Більш інтенсивне збільшення кількості офіційних ФПГ стримується недосконалістю законодавчої бази, тому чимало інтегрованих корпоративних структур створюються неофіційно, причому, за експертними оцінками, активи неофіційних ФПГ у кілька разів перевищують активи офіційно зареєстрованих. Однак непрозорий характер їх походження та діяльності стримує інтеграцію таких утворень у світове господарство, що є несприятливою тенденцією.

Для затвердження в економіці України потужної корпоративної ланки (яка іноді йменується в економічній літературі мезорівнем) має бути виконана величезна робота, яку треба зробити спільними зусиллями законодавчих і виконавчих органів влади, фахівців корпорацій, зацікавлених наукових центрів, громадських асоціацій. Ці зусилля повинні бути значною мірою спрямовані на транснаціоналізацію діяльності українських корпорацій – з нею нині справедливо пов'язуються головні надії на реальну реінтеграцію пострадянського економічного простору.

На даному етапі потрібні заходи державної підтримки процесу корпоративного інтегрування і подальшого виходу сформованих ФПГ на світовий ринок. Як захід підтримки може бути сприяння формуванню транснаціональної фінансово-промислової групи (ТФПГ).

Головною відмінністю ТФПГ від ФПГ є необхідність включення до їх складу юридичних осіб держав СНД, що здійснюють виробничу або збутову діяльність. Хоча ТФПГ також не може вважатися транс-

національною корпорацією, вона передбачає більш широкий спектр транскордонних операцій (зокрема, здійснення ПШ), а не тільки проведення експорту-імпорту. Як найбільш характерний приклад ТФПГ можна привести групу «Укррос», яка заснована Українським і казахським капіталом. До складу цієї компанії входить сім цукрозаводів, вона вирощує цукровий буряк, зернові, соняшник, утримує велику рогату худобу, виробляє комбікорми, консервовані овочі та фрукти, використовує 133,5 тис. га ріллі. «Укррос» була утворена на основі міжурядової угоди, тому її відносять до міждержавних ФПГ (МФПГ). Головною відмінністю МФПГ від ТФПГ є її створення на основі міжурядового договору (угоди), а також надання їй пільг за всіма видами зовнішньоекономічної діяльності між країнами-партнерами.

Розвитку ФПГ у транснаціональні корпорації перешкоджає декілька причин. По-перше, обмеженість ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів – не в останню чергу через неузгодженість дій щодо державної підтримки ФПГ. По-друге, розбіжності в національних законодавствах країн-партнерів у сфері створення та регламентування структури учасників і діяльності транснаціональних корпоративних утворень, відмінності в стандартах щодо складання звітності. По-третє, відсутність стратегії і проєктів комплексної приватизації підприємств, що становлять єдиний технологічний ланцюг, створення спільних підприємств, відмінності в характері і ступені реалізації реформ. По-четверте, конкуренція з боку третіх країн (як правило, західних) під час формування ФПГ, яка часто ставить під загрозу чимало вигідних проєктів спільної співпраці.

Ці перешкоди призвели до того, що українські фірми втратили позиції на ринку високотехнологічної промисловості на користь найбільших транснаціональних корпорацій розвинених країн й успішно конкурувати з ними не в змозі. Якщо розглядати найбільші світові корпорації, то масштаби концентрації фінансового і промислового капіталу, так само як і транснаціоналізації діяльності, істотно перевищують аналогічні українські показники: вітчизняні корпорації поки не можуть бути порівняні не тільки за масштабами діяльності, а й за ефективністю управління і взаємною участю в капіталі. Цікаві висновки дає змогу зробити порівняльний аналіз українських ФПГ і зарубіжних транснаціональних корпорацій (в узагальненому вигляді). Порівняльна характеристика українських і зарубіжних транснаціональних корпоративних утворень представлена в табл. 1, складеної автором.

Детально проаналізувати процес транснаціоналізації українських корпоративних утворень неможливо через відсутність відповідних даних про зарубіжне інвестування, створення дочірніх структур українських ФПГ. Проте узагальнене уявлення про транснаціоналізацію вітчизняних корпорацій можуть дати показники динаміки вивезення прямих іноземних інвестицій з України, транскордонних

Порівняльна характеристика українських і зарубіжних транснаціональних корпоративних утворень

Ознака	ТНК США	Українські ФПГ
1. Цілі створення	Економія від масштабу, диверсифікації, різниці у товарних циклах	Ефект від масштабу (на основі вертикальної інтеграції), відновлення зруйнованих господарських ланцюгів, підвищення стійкості конкуренто-спроможності
2. Форми власності капіталу	Приватний (публічна компанія)	Приватний і державний
3. Перехресна участь у власності членів корпорації	Відсутня	Яскраво виражена
4. Наявність власних фінансових інститутів	Відсутні	Існують
5. Роль фінансового інституту	Не визначено	Фінансування
6. Джерело фінансування	Фондовий ринок	Банки ФПГ, уряд
7. Взаємовідносини учасників корпорації	Підпорядкування за низьким ступенем незалежності	Рівноправність учасників (за об'єднання капіталів) або підпорядкування (за холдингової структури)
8. Відношення з урядом країни базування	Лобістські	Лобістські
9. Наявність дочірніх підрозділів закордоном	Існують	Відсутні (крім ТФПГ)
10. Роль внутрішньо-фірмового планування	Середня	Середня
11. Прагнення до монополізації ринку	Надзвичайно сильне	Середнє

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 11]

злиття і поглинань, торгівлі технологіями із закордонними країнами. Ці показники наведено в табл. 2.

Вивіз ПП найбільшими українськими корпораціями (за визнанням експертів ЮНКТАД) спрямований частково на зміцнення позицій компаній України на ринку Євросоюзу, який розширюється, частково – на створення вертикально інтегрованих ланцюгів виробництва кінцевої продукції в рамках корпорацій (наприклад, інвестиції компанії «Українська група компаній Land West Company» в південноафриканську «Голд Філдс»). Однак базовим напрямом зарубіжної інвестиційної діяльності найбільших українських корпорацій є орієнтація на країни СНД (на їх частку в 2015 р. припадало 13,9% вивезених з України ПП). Найбільшим одержувачем українських ПП є Росія, потім із великим відривом ідуть Білорусь, Узбекистан і Казахстан. Із країн далекого зарубіжжя за імпортом українських ПП лідирують Китай та Німеччина (табл. 3).

У 2015 р. основні експортери ПП в Україні представляли первинний сектор економіки (гірничодобувна промисловість, продукція сільськогосподарського виробництва). Необхідно відзначити, що в даних галузях простежувалася тенденція до диверсифікації виробництва і прагнення до доступу на іноземні ринки шляхом придбання іноземних компаній і створення на їх базі дочірніх підрозділів. Однак вартість угод зі злиття і поглинання зарубіжних компаній українськими становила всього близько 300 млн. дол., тоді як в інвестиційні проекти компанії вкладали набагато суттєвіші суми [13].

На підставі порівняння зарубіжних транснаціональних корпорацій і українських ФПГ зробимо узагальнення.

По-перше, під час формування більшості зарубіжних ТНК діє принцип поглинання головною компанією національних фірм і створення на їх базі дочірніх підрозділів. При цьому висока ступінь залежності дочірніх підрозділів від головної фірми ТНК. Під час формування фінансово-промислової групи об'єднання підприємств відбувається на приблизно рівних умовах у межах договору. Керуючий орган фінансово-промислової групи виконує координуючі функції і складається з представників усіх учасників ФПГ (відповідно до частки капіталу учасника в капіталі групи).

По-друге, істотною відмінністю українських ФПГ від зарубіжних ТНК є наявність державного капіталу. Транснаціональні корпорації первісно є представниками приватного корпоративного капіталу (звідси – можливість конфліктів у процесі здійснення діяльності на території країни з державною владою), хоча в останні роки зустрічаються неодинокі випадки державної підтримки і державної участі в ТНК. Навпаки, фінансово-промислові групи зазвичай створюються з ініціативи держави, у тому числі для відновлення зруйнованих господарських зв'язків і підвищення ефективності підприємств.

По-третє, фінансово-промислові групи в Україні утворюються як холдинги або ж за допомогою об'єднання активів, а не в межах системи участі (тобто взаємного проникнення активів учасників – перехресного володіння), як це часто практикується

Світові тенденції руху ПІІ, 2010–2015 гг.

Регіон	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приток ПІІ, млн. дол.						
Усього	690905	1086750	1387953	817574	678751	559576
Розвинені країни	472545	828352	1107987	571483	489907	366573
Європейський Союз	249931	479372	671417	357441	374000	295154
Інші країни Зах. Європи	13086	20673	26019	11387	6245	15080
Північна Америка	197243	308119	380798	186948	83900	36352
Інші розвинені країни	12286	20188	29752	15707	25761	19986
Країни, що розвиваються	194055	231880	252459	219721	157612	172033
Африка	9114	11590	8728	19616	11780	15033
Лат. Америка та Карибський басейн	82491	107406	97537	88139	51358	49722
Азія	102209	112588	146067	111854	94383	107120
Західна Азія	7060	961	1494	6099	3554	4132
Центральна Азія	3013	2511	1890	3527	4503	6073
Південно-Східна Азія	92136	109115	142683	102228	86326	96915
Країни з перехідною економікою (ЦСЄ)	24305	26518	27508	26371	31232	20970
Відтік ПІІ, млн. дол.						
Усього	687240	1092279	1186838	721501	596487	612201
Розвинені країни	631478	1014331	1083885	658094	547603	569577
Європейський Союз	415362	724312	806151	429159	351181	336994
Інші країни Зах. Європи	21159	39555	53282	17874	13326	13288
Північна Америка	165362	226638	187301	160986	141749	173426
Інші розвинені країни	29595	23825	37151	50075	41348	45869
Країни, що розвиваються	53438	75488	98929	59861	44009	35591
Африка	1982	2564	1321	-2535	115	1288
Лат. Америка та Карибський басейн	19865	31279	13738	11971	6009	10666
Азія	31647	41668	83805	50309	37884	23608
Західна Азія	-1020	2093	3757	5096	2460	-701
Центральна Азія	179	360	17	149	772	822
Південно-Східна Азія	32487	39216	80031	45063	34652	23487
Країни з перехідною економікою (ЦСЄ)	2324	2460	4024	3546	4876	7034

Джерело: побудовано автором на основі [12]

Таблиця 3

Рейтинг 10 основних країн – реципієнтів ПІІ з України, 2015 р.

Країна – реципієнт ПІІ	Частка, в % від експортованих ПІІ
Росія (СНД)	13,9
Білорусь (СНД)	4,8
Китай	4,3
Німеччина	4,3
Узбекистан (СНД)	4,3
Казахстан (СНД)	3,9
Латвія	3,5
Румунія	3,5
Єгипет	3,0
Китай	3,0
Всього 10 країн	48,5

Джерело: побудовано автором на основі [12]

ТНК. Система участі передбачає передачу активів в управління головної компанії, а у разі об'єднання активів кожен учасник залишається власником своєї частки капіталу. Однак ФПГ, утворені у формі хол-

дингів, мають більше схожості з транснаціональними корпораціями, що у цьому разі дає підстави розглядати їх як аналогічні формування.

По-четверте, істотні відмінності виявляються в територіальному аспекті діяльності ТНК і ФПГ. Перші здійснюють основну частину діяльності за межами країни базування материнської компанії, тоді як більшість українських ФПГ переважно функціонує в межах національної економіки.

Висновки. Через низку суттєвих відмінностей українські фінансово-промислові групи не можуть бути віднесені до категорії транснаціональних корпорацій. Однак за умови транснаціоналізації діяльності, підвищення гнучкості організаційної структури, диверсифікації, лояльної державної підтримки їх можна розглядати базою для формування в Україні транснаціональних корпорацій із подальшим підвищенням їх ролі у світовій економіці. У національній економіці необхідно, з урахуванням світового досвіду, поступально створювати умови для формування і в подальшому успішної діяльності власних транснаціональних корпорацій.

Список літератури:

1. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.Б. Хоменко. – Київ, 2010. – 21 с.
2. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.С. Новицький та ін. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
3. Garretsen H. FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI? / H. Garretsen, J. Peeters // DNB Working Paper. – 2007. – № 162. – P. 1–22.
4. Dunning J.H. Explaining International Production / J. H. Dunning. London: Unwin Hyman, 1988. – 378 p.
5. Blomstrom M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. Washington, DC: The World Bank, 1997. – 46 p.
6. Dunning J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? / J.H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – № 1. – P. 45–66.
7. Martasen J.R. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J.R. Markusen. – Boulder : MIT Press, 2002. – 640 p.
8. Markusen J.R. Foreign Direct Investment and Trade / J.R. Markusen. Adelaide: University of Adelaide, 2000. – 33 p.
9. Carr D.L. Testing the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise / D.L. Carr, J.R. Markusen, K. Markusen. – Adelaide : University of Adelaide, 1998. – 37 p.
10. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B.A. Blonigen [et al.] // European Economic Review. – 2007. – № 51. – P. 1303–1325.
11. Transnational Corporations. – Volume 8, Number 2, August 1999. – Special issue: forty years of international business scholarship: from Dunning and Vernon to globalization (http://www.unctad.org/en/docs/iteit12v8n2_en.pdf).
12. UNCTAD World Investment Report 2016: (www.unctad.org/wir2016).
13. UNCTAD World Investment Report 2010: (www.unctad.org/wir2010).

УДК 339.7:336.7:330.8

Ковбаса В.А., аспірант кафедри міжнародної економіки
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ

Ковбаса В.А. Основи та принципи функціонування світової валютної системи: сучасні теоретичні погляди. У статті висвітлено теоретичні погляди на функціонування світової валютної системи, що базується на свободі вибору режиму валютного курсу. Здійснено огляд сучасних концепцій монетарних взаємозв'язків між державами та моделей регулювання валютного курсу. Описано основний внесок та недоліки висвітлених теорій та моделей. Означено чинники, які впливають на валютний курс, у межах викладених теоретичних поглядів. Висвітлено практичні результати описаних концепцій монетарних взаємозв'язків.

Ключові слова: світова валютна система, валютний курс, режим валютного курсу, монетарна політика, монетарна теорія.

Ковбаса В.А. Основы и принципы функционирования мировой валютной системы: современные теоретические взгляды. В статье освещены теоретические взгляды на функционирование мировой валютной системы, основанной на свободе выбора режима валютного курса. Осуществлен обзор современных концепций монетарных взаимосвязей между государствами и моделей регулирования валютного курса. Описаны основной вклад и недостатки освещенных теорий и моделей. Отмечены факторы, которые влияют на валютный курс, в пределах изложенных теоретических взглядов. Освещены практические результаты описанных концепций монетарных взаимосвязей.

Ключевые слова: мировая валютная система, валютный курс, режим валютного курса, монетарная политика, монетарная теория.

Kovbasa V.A. Basis and principles of the world currency system functioning: modern theoretical views. The article outlines theoretical views on the functioning of the world monetary system, which is based on the ability to choose the regime of the exchange rate freely. An overview of modern monetary relations concepts and models of exchange rate regulation is made. The main contribution and disadvantages of highlighted theories and models are described. The article indicates the main factors of the exchange rate change of the stated theoretical views. The practical results of the described concepts of monetary relations are described.

Key words: world currency system, exchange rate, exchange rate regime, monetary policy, monetary theory.

Постановка проблеми. Нині існує велика кількість теорій, що описують функціонування світової валютної системи. Часто ці теорії є доволі узагальненими та такими, що описують лише окремі механізми, що діють у межах такої системи. При цьому впроваджені на базі розроблених теоретичних поглядів політики чи інструменти не забезпечують достатній рівень її стабільності. Водночас процес глобалізації лише посилює значення курсових ризиків, отже, зростає роль забезпечення стабільності в системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ранніми дослідниками питань обмінних курсів та організації світової валютної системи є М. Наварро, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, Г. Кассель, І. Фішер, А. Маршалл та ін. Розробниками сучасних концепцій та моделей, що пояснюють функціонування монетарної системи, є Р. Манделл, М. Флемінг, М. Фрідман, Дж. Тобін, Б. Айхенгрін, П. Кенен, А. Стокмен, Р. Лукас, Н. Рубіні та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних сучасних теорій світової валютної системи та моделей зміни валютного курсу з виокремленням чинників курсоутворення, позитивних та негативних сторін таких теоретичних поглядів та результати їх функціонування в практичній сфері.

Виклад основних результатів. Нині розроблено суттєвий теоретичний арсенал розвитку світової валютної системи. Досягнення науковців у цій сфері дають змогу впроваджувати численні поліпшення у валютному механізмі взаємодії країн. Повноцінне функціонування глобальної валютної системи у її теперішньому вигляді неможливе без урахування наявних напрацювань науковців у цій сфері, серед яких є й Нобелівські лауреати.

Одним із таких є Роберт Манделл, автор **теорії оптимальних валютних зон**, який сьогодні вважається адвокатом режиму фіксованих валютних курсів та створення нових валютних зон. Він дослідив переваги, які отримує країна, що впроваджує такий режим валютного курсу.

Оптимальна валютна зона, на його думку, є географічною територією, де запровадження єдиної валюти призведе до максимізації економічного ефекту. При цьому наводиться приклад, коли існує дві країни, що ведуть торгівлю між собою. За зростання попиту на товари країни А курс національної валюти країни Б падатиме, аби врівноважити стан платіжного балансу. Наведена ситуація сприятиме стабілізації зайнятості у країні Б та стримуватиме інфляцію у країні А [1, с. 659]. Однак на практиці центральні банки пом'якшують стрибки валютних курсів через витрати своїх золотовалютних резервів. Також стримування безробіття можливе тільки за рахунок зростання темпів інфляції, і навпаки. Однак цих проблем можна уникнути за умови впровадження у розглянутих країнах єдиної валюти.

При цьому виникає проблема, яка вже мала в історії відображення. Утримання єдиної валюти вима-

гає від центральних банків жорсткого дотримання фінансової дисципліни, як це було, наприклад, за золотого стандарту, який значною мірою посприяв надзвичайно швидкому поширенню Великої депресії, а через механізм функціонування єдиної валюти монетарні наслідки можуть нести відповідний кризовому періоду характер. У світовому масштабі слід ураховувати, що йдеться про утворення певних регіонів, які мають відповідні характеристики, що дають їм змогу мінімізувати витрати під час упровадження єдиної валюти. Між цими регіонами цілком допустимою є наявність плаваючих валютних курсів, що послаблюватимуть пагубні наслідки кризових явищ в економіках своїх сусідів.

Для стабільного та вигідного функціонування єдиної валюти фактори виробництва в регіоні повинні бути мобільними. У роботі Роберта Манделла обговорювався приклад вигідності впровадження єдиної валюти у Західній Європі, для чого відзначалася необхідність посилення мобільності робочої сили та капіталу. В іншому разі ця система не сприятиме вигідному механізму вирівнюванню платіжних балансів [1, с. 661].

Надалі з розвитком теорії було визначено необхідність відкритості економік оптимальної валютної зони [2, с. 82]. Якщо країни не розвивають міжнародного поділу праці і слабо залежать від торгівлі, то впровадження фіксованого обмінного курсу призведе тільки до додаткового навантаження на такі економіки, адже утримання цього курсу вимагає додаткових економічних та політичних зусиль. Закриті економіки в силу відсутності вагомого впливу валютних ризиків на їх функціонування не потребуватимуть уведення фіксованого обмінного курсу.

У подальшому П. Кенен за необхідний критерій визначив рівень диверсифікації економіки [2, с. 82]. Це важливо з погляду вразливості валютної зони до вузькоспеціалізованих криз, які вражають окремі галузі. У разі настання такої кризи в країні з недиверсифікованою економікою через вагомий відток капіталу, різке падіння золотовалютних резервів та зростання міграційного відтоку удар отримає й економіка-партнер, що порушить баланс усередині валютної зони і спровокує структурну економічну кризу.

У подальшому було виділено ще дві умови повноцінного та вигідного функціонування єдиної валюти: перерозподіл ризиків через автоматичний фіскальний механізм підтримки менш розвинених регіонів та синхронізація бізнес-циклів [3, с. 21].

Окрім того, Маркус Флемінг та Роберт Манделл незалежно розробили модель, що отримала назву **«Модель Манделла-Флемінга»**. Вона розглядає позитивні та негативні сторони плаваючого та фіксованого режимів валютних курсів.

Ця модель базується на спостереженні, коли за фіксованого завдяки Бреттон-Вудській валютній системі обмінного курсу торгові потоки відігравали більшу роль за потоки капіталу. Проте скасування

обмежень на переміщення капіталу та технологічний прогрес стрімко підняли роль переміщення капіталу. Зараз інвестори мають змогу активно використовувати різницю у відсоткових ставках між різними країнами.

Ця модель обґрунтовує факт того, що за плаваючого режиму обмінного курсу проведення стимулюючої фіскальної політики не призводить до зростання сукупного доходу, оскільки веде лише до зростання валютного курсу та скорочення чистого експорту. І навпаки, за фіксованого валютного курсу монетарна політика на основі зміни відсоткової ставки також не призводить до зростання сукупного доходу [4].

Також ця модель пояснює концепцію «неможливої трійці», коли неможливо одночасно утримувати фіксований обмінний курс, вільний рух капіталу та незалежну монетарну політику.

При цьому за дотримання двох останніх політик фіксація курсу буде обмежуватися «подушкою безпеки» із золотовалютних резервів країни, отже, фіксація така є можливою, однак вона лімітуватиметься часовим фактором. Можливим є й інший сценарій, коли курс поставлено на заниженому рівні, що спричиняє накопичення резервів, що, своєю чергою, кредитує імпорт в країну фіксації курсу. Ще одним виходом для фіксації курсу за незалежної монетарної політики є відміна вільного руху капіталу для його втримання в межах країни, однак це прямий шлях до побудови автаркії всередині держави, оскільки її інвестиційна привабливість різко впаде. Отже, за жорсткої фіксації валютного курсу держави йдуть на неможливість проведення незалежної монетарної політики, тому їх інфляція та відсоткова ставка співпадають із такими у країні – емітенті валюти фіксації.

Ще однією важливою теорією став **монетаризм**, який сформувався на основі критики кейнсіанства. Монетаристи на чолі з Мілтоном Фрідманом виступали проти масштабного втручання держави в економіку, вважаючи, що такі дії порушують механізм саморегулювання капіталістичної економіки.

Однак монетаристи все ж бачать суперечність між темпами зростання виробництва і темпами зростання грошового обігу. Основною метою монетаризму вони бачать забезпечення оптимального співвідношення між обсягами виробництва та грошовою масою, що перебуває в обігу. Вільний ринок, згідно з монетаризмом, здатен самостійно забезпечити макроекономічну стабільність, однак при цьому вимагається максимальна свобода ціноутворення, встановлення заробітної плати тощо.

Швидкість обігу грошової маси вони бачать змінною, однак передбачуваною величиною, на яку можна впливати ставкою відсотка та темпом інфляції.

Грошова пропозиція вбачається як основний важіль впливу на обсяги суспільного виробництва. Невелике збільшення грошової маси порівняно з

потребами сфери виробництва створює додатковий попит на ринку, що сприяє зростанню обсягів виробництва. Коливання обсягу грошової маси вони вважають за потрібне обмежувати в рамках 3–5% на рік. За такого показника збільшення обсягів грошової маси монетаристи вважають, що зростання рівня цін відбуватиметься повільніше за ріст обсягів виробництва в довгостроковому періоді.

На базі монетаризму розвинулася монетарна політика таргетування, що базується на виборі конкретної економічної цілі та інструментарію для її досягнення. Найчастіше в розвинених країнах зустрічається інфляційне таргетування, що полягає в досягненні бажаного рівня інфляції. При цьому в умовах боргової кризи та схильності до дефляції таргетування націлене на додаткову емісію грошових коштів, у тому числі через механізми кількісного пом'якшення, що ведуть економіку до наповнення ліквідністю. Таким механізмом користувалися США та ЄС упродовж останніх років. Поряд із тим відсоткова ставка знижувалася до рівня, близького до нуля, а іноді й до негативних значень.

Теорія гегемонічної стабільності передбачає зростання рівня стабільності міжнародної системи за умови наявності абсолютного лідерства певної країни на світовій арені. Втрата такого лідерства або його відсутність у міжнародній економічній системі сприяє її дестабілізації та наростанню суперечностей. Ця теорія є міждисциплінарною та розвивається на стику політології, економіки та історії.

За реалізації свого впливу за допомогою певних інструментів, що включають дипломатію, примус тощо, гегемон реалізує свою перевагу в силі. Така ситуація дає йому змогу одноосібно встановлювати правила та диктувати умови міжнародних економічних відносин.

Ця теорія досліджує історичний складник та екстраполює її на сьогодні, що допомагає спрогнозувати занепад наявного гегемона та постання нового, а також визначити умови функціонування середовища міжнародних економічних відносин у період відсутності гегемонії. Теорія пояснюється через інтервали стабільності світової валютної системи в кінці XIX – початку XX ст., а також у повоєнний період наявності домінування спочатку фунта стерлінга, згодом – долара США. Це домінування підкріплювалося гегемонією в зовнішніх справах країн – емітентів даних валют [5, с. 2]. Міжвоєнний та сучасний періоди монетарної історії якраз і характеризуються відсутністю такого стійкого лідерства, що виливається у певній нестабільності середовища міжнародних економічних відносин. При цьому враховується також особливість монетарних відносин у світі, які вимагають певної міри кооперації, навіть за умови беззаперечного лідерства однієї з країн. Прямими доказами цього виступають періоди переговорів щодо встановлення правил побудови нової світової валютної системи, найяскравішим з яких

була конференція у Бреттон-Вудсі, на якій делегація Великобританії домоглася значних поступок із боку США, від яких у той момент залежало економічне поживлення у самій Великобританії [5, с. 57], що була в очікуванні реалізації програми кредитування, яка згодом отримала назву Плану Маршалла.

Ямайська валютна система має вагомий недолік, що полягає у значних обсягах спекуляційних операцій, що розхитують ринок у період нерівноважних станів, змушують банки реагувати на коливання курсу значно швидше ніж це б вимагалось за умов відсутності спекуляцій, сприяє штучному роздуванню фінансового сектора.

Проблему наявності явища спекуляцій у межах даної валютної системи покликана вирішити **концепція податку Тобіна**, яка полягає у стягненні незначних сум грошей із кожної обмінної спот-операції, щоб нівелювати економічний ефект спекуляційної діяльності. Введення такого податку зможе зменшити обсяг короткострокових операцій на світовому фінансовому ринку, які нині є домінуючими. Також цей податок зможе посилити незалежність монетарної політики окремих країн через падіння залежності ринків від курсових коливань завдяки зниженню їх амплітуди [6, с. 36].

Ідеї Тобіна часто піддавались критиці. Основною проблемою концепції стала неспроможність уведення такого податку всіма державами одночасно, а також складність його адміністрування. Під час упровадження цієї концепції в окремі країни за короткий час велика частка її ділової активності переміститься за кордон. Також сама концепція цього податку пройшла певну еволюцію з податку на валютні операції до податку на всі операції для унеможливлення ухилення від його сплати [6, с. 36]. Виручені кошти пропонувалося розділяти між МВФ і національними банками. У масовій культурі нині даний податок часто називається податком Робін Гуда, що зумовлено пропозиціями різних лобістських груп щодо його цільового використання.

У березні 2016 р. в Китаї було розроблено правила введення податку на валютні операції, який у фінансовій сфері одразу ж почали згадувати як податок Тобіна. Цей крок часто розглядається як шлях до раптової девальвації юаня.

Сучасна монетарна теорія, або нео-чаргалізм, пояснює значний рівень гнучкості політики країн світу через їх можливості у сфері організації грошового обігу під час використання фіатних грошей у режимі вільного плавання валютних курсів. Послідовниками цієї теорії є Е. Тімоїн, Р. Врей, Б. Мітчелл, В. Мослер тощо. Будучи емітентом власної грошової одиниці, уряд має необмежені можливості у здійсненні виплат за власними зобов'язаннями. При цьому обмеження на здійснення бюджетних виплат можуть скасовуватися через зміну відповідних регулюючих правил. У такому разі фактично уряди країн світу не можуть стати банкрутами.

Попит на емітовані фіатні гроші створюється через необхідність виконання податкових зобов'язань, що номінуються у таких грошових одиницях. У таких умовах оподаткування розглядається як інструмент керування грошовою масою, що впливає на рівень інфляції та зайнятості в країні [7, с. 7].

Моделі загальної рівноваги були розроблені А. Стокменом та Р. Лукасом. Вони пов'язали аналіз на макро- та мікрорівні завдяки функції отримання максимальної корисності суб'єктами економіки. Згідно із цими моделями, рівноважний обмінний курс є наслідком оптимальної поведінки суб'єктів економіки, які мають змогу покривати фінансові зобов'язання та існувати в умовах бюджетних обмежень [8, с. 15].

Ці моделі також включали в себе вагомий чинник – уподобання споживачів, які можуть надавати перевагу товарам як внутрішнього походження, так і зовнішнього. Такі вподобання впливають на стан валютного курсу країни, а їх зміна, відповідно, призводить до зміщення його рівноважного показника.

Ці моделі розглядали рівновагу на різних ринках, включаючи ринок праці, товарів, грошей та зобов'язань. У подальшому вони розширювалися із включенням вартості переміщення деяких продуктів між країнами замість спрощеної неможливості торгувати певними категоріями товарів [8, с. 15]. Також було визначено, за яких умов модель не реагуватиме на зміну обмінних курсів: не повинно бути суперечливої інформації про суб'єктів, що визначають монетарну політику; прив'язка валютного курсу не повинна дотримуватися за рахунок активів, що не включені в ефективні портфелі домогосподарств; несподівані зміни в очікуваному рівні цін не повинні відбиватися на добробуті суб'єктів економіки [8, с. 22].

У подальшому моделі загальної рівноваги розвинулися в **моделі ліквідності**, які розроблялися Р. Лукасом, В. Гріллі та Н. Рубіні. Ці цих моделях купівля фінансових активів на протигагу товарів суб'єктами економіки розглядається як опція відносно використання залишків грошових коштів в умовах ідеальної мобільності капіталу. Суб'єкти економіки формують певні резерви в іноземній валюті виходячи із власних очікувань щодо частки спожитих іноземних товарів у майбутньому. Розглянуті дії впливають на валютний курс, оскільки є визначальними під час установлення відсоткової ставки, а також відбиваються на обсягах грошової маси [9, с. 24]. Кризові явища впливають на відсоткові ставки, обмінні курси та рівні виробництва обох країн. При цьому рух капіталу між двома країнами розцінюється як позитивне явище. У межах цієї моделі було зроблено висновок, що в умовах існування двох країн валютний курс може показувати надлишкові рівні волатильності [8, с. 15].

Моделі портфельного балансу зробили вагомий внесок у пояснення механізму міжнародних валютних відносин. Найдосконалішою у цій сфері була

робота В. Брансона та Д. Хендерсона. Ця модель показує залежність між попитом на гроші та рівнем добробуту інвесторів. Попит на гроші пов'язаний із валютним курсом, однак цікавою виявилася взаємозалежність з обсягом фінансових активів, номінованих в іноземній валюті, що знаходяться в руках інвесторів, та обмінним курсом, вони виявилися обернено пропорційними в довгостроковому періоді.

Модель передбачає диференціацію внутрішніх та зовнішніх фінансових активів. Ці фінансові активи включають у себе гроші, внутрішні та зовнішні облигації. За очікування стабільності грошової маси збільшення грошової пропозиції призводитиме до зниження відсоткової ставки та девальвації національної грошової одиниці. Така залежність пов'язана з тим, що для освоєння додаткової грошової маси автори вважають за необхідне реалізувати стимул інвесторам позбутися частини внутрішніх облигацій для заміни їх на грошові кошти, відповідно, такі акції стимулюватимуть попит на зовнішні облигації [10, с. 84].

Також було доведено, що зміни в монетарній політиці мають не тільки короткострокові наслідки, як уважалося раніше. Це пов'язано з тим, що монетарна політика викликає зміни обсягів фінансових активів, номінованих в іноземній валюті: монетарна експансія сприяє додатковому притоку таких активів в довгостроковому періоді.

Модель очікування валютних курсів відображає позицію інвесторів щодо коливань валютних курсів у майбутньому. Вона показує короткостроковий

ефект від дій інвесторів на валютному ринку, які відкривають валютні позиції на базі власних очікувань. Ці очікування будуються на базі технічного аналізу фінансових ринків, власних передчуттів, прогнозах експертів та банків щодо майбутніх показників національних економік, які є емітентами конвертованих валют. Ці показники включають дані щодо інфляції, безробіття, рівня заробітної плати, стану платіжного балансу, темпів будівництва тощо. Вагомими також є очікування щодо прес-конференції посадових осіб, які встановлюють монетарну політику. Амплітуда коливань валютних курсів зростає за невідповідності фактичних показників очікуванням інвесторів.

У цих моделях висувуються гіпотези ефективності валютного ринку та раціональності очікувань інвесторів. Підтвердженням останньої є значне зростання амплітуди коливань обмінних курсів перед виходом новин [11, с. 212]. З іншого боку, далеко не завжди очікування ринку справджуються, що викликає ще більші коливання курсу.

Висновки. Теорії розвитку світової монетарної системи відображають певні часткові її характеристики чи рекомендації щодо реформування, однак деякі з них показують більш повною мірою механізм взаємодії елементів даної системи. Розуміння теоретичного арсеналу формування глобальної валютної системи, а також бачення науковцями необхідності впровадження певних коректив у існуючу світову валютну систему дають змогу більш повною мірою досягнути основні суперечності сучасної світової валютної системи, що ведуть її до дестабілізації.

Список літератури:

1. Mundell, Robert A. A theory of optimum currency areas. *The American Economic Review* 51.4 (1961): 657–665.
2. Пінчук А.К. Теорія оптимальних валютних зон: від класиків до сьогодення / А.К. Пінчук // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 12. – С. 81–87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_12_15.
3. Frankel, Jeffrey A., and Andrew K. Rose. "The endogeneity of the optimum currency area criteria." / J.A. Frankel & A.K. Rose *The Economic Journal* 108.449 (1998): 1009–1025.
4. Mundell, Robert A. "Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates." *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de economiques et science politique* 29.04 (1963): 475–485 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.columbia.edu/~ram15/ie/ie-18.html>.
5. Eichengreen, Barry. Hegemonic stability theories of the international monetary system // NBER working paper series (1987). – 82 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w2193.pdf>.
6. Гуляєва Л.П. Еволюція податку Тобіна як інструмента регулювання фінансових ринків / Л.П. Гуляєва // *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. – 2014. – С. 34–42.
7. Tymoigne, Eric, and L. Randall Wray. "Modern money theory 101: A reply to critics." *Levy Economics Institute* (2013). – 95 p.
8. Sercu, Piet, and Raman Uppal. *Exchange rate volatility, trade, and capital flows under alternative exchange rate regimes*. Cambridge University Press, 2006. – 155 p.
9. Вахненко Т. Теоретичні засади валютного курсоутворення: концепції та моделі / Т. Вахненко // *Економіка і прогнозування*. – 2004. – № 2. – С. 21–30.
10. Branson, William H. and Dale W. Henderson. "The Specification and Influence of Asset Markets." *Handbook of International Economics*, edited by Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, (Fall 1984), North – Holland, Amsterdam. 96 p.
11. S. Edwards. Exchange Rates and News: A Multi-Currency Approach // *Journal of International Money and Finance*. – 1982. – № 1 (3). – P. 211–224.

Примостка О.О., д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

РОЗУМОВІ ПРОЦЕСИ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ ГОЛДРАТТА: СИСТЕМНА МЕТОДОЛОГІЯ

Примостка О.О. Розумові процеси теорії обмежень Голдратта: системна методологія. Статтю присвячено дослідженню теорії обмежень Голдратта (The Theory of Constraints – TOC), яка перетворилася в системну методологію, що поєднує елементи і м'яких, і жорстких системних методів. Основним компонентом TOC, який виступає основою інших частин Теорії обмежень, виступають «Розумові процеси» – набір логічних дерев, які забезпечують упровадження змін та допомагають користувачеві в процесі прийняття рішень для структурування, виявлення проблем, створення рішення, виявлення бар'єрів, які необхідно подолати, й упровадження рішення.

Ключові слова: теорія обмежень Голдратта, Розумові процеси, Дерево поточної реальності (ДПР), Дерево майбутньої реальності (ДМР), Дерево переходу (ДП), Гроза хмара, Дерево передумов (ДПП).

Примостка Е.А. Мыслительные процессы теории ограничений Голдратта: системная методология. Статья посвящена исследованию теории ограничений Голдратта (The Theory of Constraints – TOC), которая превратилась в системную методологию, сочетающую элементы и мягких, и жестких системных методов. Основным компонентом TOC, который выступает основой других частей Теории ограничений, выступают «Умственные процессы» – набор логических деревьев, которые обеспечивают внедрение изменений и помогают пользователю в процессе принятия решений для структурирования, выявления проблем, создания решения, выявления барьеров, которые необходимо преодолеть, и внедрения решения.

Ключевые слова: теория ограничений Голдратта, Мыслительные процессы, Дерево текущей реальности (ДПР), Дерево будущей реальности (ДГС), Дерево перехода (ДП), Грозовая туча, Дерево предпосылок (ГЧП).

Prymostka O.O. The rational processes of the theory of Goldrat's limitations: system methodology. The article is devoted to the study of The Theory of Constraints -TOC, which turned into a system methodology that combines elements and soft and rigid system methods. The main component of the TOC, which serves as the basis of other parts of the Theory of Limitations, is «Intelligent Processes» – a set of logical trees that provide the implementation of changes and help the user in the decision making process for structuring, identifying problems, creating solutions, identifying the barriers to be overcome and implementation of the solution.

Key words: Goldtrath Restriction Theory, Intelligent Processes, Current Reality Tree (DTR), Tree of the Future Reality (DMR), Tree of Transition (GP), Thunderstorm, Background of the Road (PPP).

Постановка проблеми. Створена 20 років тому як метод планування виробництва, Теорія обмежень розвинулася у системну методологію, яка з'єднує елементи м'яких і жорстких системних методів. Аналітична строгість об'єднується з можливістю захоплення м'якої інформації і складності, наданої м'яким OR [або] підходом. У статті коротко описуються методи TOC і обговорюються подібності та відмінності між TOC й іншими системними підходами, зокрема Рациональної моделлю прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із 2008 р. бізнес-наміри знизилися на 10 в. п. (з 72% у 2008 р. до 62% у 2012 р.). Дослідження проведене в липні 2013 р. серед 533 лідерів ОМО, які мають остаточне рішення щодо прийняття рішень для їх ОМО [1].

Результати проекту завдяки створеній ОМО призводять до проектів із вищою якістю та перевагами бізнесу. На третьому глобальному опитуванні РМ опитано 1 524 респонденти з 38 країн та 34 промисловості, які поділилися своїми думками з PricewaterhouseCoopers (PwC). Відповідний відгук респондентів щодо поточного стану РМ вказує на позитивну залежність між періодом часу, коли було створено РМО, та успішною роботою проекту. Порівняно з організаціями, які заявили, що вони не використовують РМО або мають менш ніж шість років, організації, які засновують РМО протягом шести років і більше, повідомили про більш високу продуктивність у забезпеченні високої якості (74%) та досягненні передбачені вигоди бізнесу (62%) [2].

Доповідь Forrester Research 2011 р. «Чи готові ви перетворити вашу РМО?» демонструє необхідність

зміцнення зв'язків між РМО та вищими керівниками компаній: «РМО, які змогли безпосередньо представити доповіді про зміни у вищому керівництві. Найуспішніші лідери ОМО, з якими ми проводили інтерв'ю, звітують керівникам С рівня, які надають повноваження РМО для впровадження змін, а також відповідальність за підтримку практики, що сприяє успіху компанії» [3].

Основний внесок у розвиток Теорії обмежень вніс доктор Е.М. Голдратт, ізраїльський фізик, який переніс свою увагу на світ бізнесу. Голдратт є автором безлічі книг, навчальних семінарів та відео (наприклад, бестселер Голдратта в співавторстві з Коксом «Мета», «Мета-2», «Мета-3» та ін.). Відомо кілька робіт про історію та розвиток ТОС (McMullen, 1998), її основних компонентах (Кокс і Спенсер, 1998; Детмер, 1997), додатках (Норін і співавтори, 1995; Кендалл, 1998), і безліч статей. Основним компонентом ТОС, що лежить в основі всіх інших частин методології, є Розумові процесеси (РП) [4–19].

Окремі дослідження, проведені РМІ у взаємозв'язку між високопродуктивними відділами РМО та їхніми РМО підприємствами, показали, що 49% високоповажних виконавців часто консультувалися з ЕРМО щодо оцінки ризиків, тоді як 45% шукали допомогу для перебудови чи визначення пріоритетів портфеля, нижчі ланки виконавців повідомили лише 28% і 29%, відповідно [1].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження архітектури логічної побудови та реалізації стратегічних рішень для організацій на основі використання теорії розумових процесів.

Виклад основних результатів. Розумові процесеси – це набір логічних дерев, які надають детальний план змін за допомогою відповіді на три основні питання: що міняти, на що міняти й як забезпечити зміни. Вони допомагають користувачеві в процесі прийняття рішень для структурування, виявлення проблем, створення рішення, виявлення бар'єрів, які необхідно подолати, і впровадження рішення. Дерева вдаються до набору логічних правил, званих Категоріями перевірки логічних побудов (КПЛП), і дають змогу перевірити і виправити загальні недоліки в нашій логіці, забезпечити аналітичну строгість, яка, як правило, зазвичай асоціюється з філософією жорстких наукових підходів. Аналітична строгість об'єднується з можливістю захоплення м'якої інформації і складності.

Створена 20 років тому як метод планування виробництва, Теорія обмежень (ТОС) розвинулася в системну методологію, яка передусім спрямована на управління змінами. Кляйн і Дебрюн [20] стверджують, що спочатку Голдратт хотів розробити систематичний підхід до знаходження причини, яка не дає змоги компанії досягти своєї мети – заробляти гроші для своїх власників. Цей підхід був уперше застосований у виробничому середовищі і представлений у 1980 р. на конференції APICS. Хрісак [21] повідомляє,

що ТОС використовується у всьому світі компаніями всіх розмірів. Він стверджує, що багато керівників, які використовують ТОС, вважають, що тільки тепер вони вперше зрозуміли свій бізнес. У результаті цього розуміння вони отримують контроль над ситуацією і в змозі діяти на випередження. Хрісак стверджує: причина полягає у тому, що ТОС дає менеджерам узгоджений набір інструментів для діагностики проблем. Методи ТОС нині охоплюють широкий спектр понять, принципів, рішень, інструментів і підходів, опис яких виходить за рамки цієї статті. Зацікавлені читачі можуть звернутися до книги Кокса і Спенсера [22] або Балдерстоуна [23] для повного огляду.

ТОС зазвичай не розглядається в літературі із системних підходів, але це системна методологія, оскільки вона прагне до того, щоб будь-які зміни, зроблені в рамках безперервного процесу поліпшення, пішли на користь системі у цілому, а не тільки якоїсь частини системи. На базовому рівні ТОС надає менеджерам набір інструментів, які дають їм змогу знайти відповіді на головні питання, пов'язані зі зміною.

Голдратт [5], Кляйн і Дебрюн [20] і Деттмер [24] стверджують, що ТОС розглядає організацію як ланцюг, що складається з багатьох ланок, або мережу з ланцюгів. Оскільки ланцюг складається з пов'язаних між собою ланок, кожна ланка ланцюга робить свій внесок у досягнення спільної мети, і водночас кожна ланка сильно залежить від інших ланок. Весь ланцюг міцний настільки, наскільки міцна його найслабша ланка. У ТОС Голдратта йдеться, що загальна продуктивність організації обмежується її найслабшою ланкою. Він стверджує, що якщо організація хоче поліпшити свою продуктивність, першим її кроком має бути знаходження слабкої ланки системи або її обмеження.

Голдратт і Кокс [25] представили метод «5 основних кроків» для вирішення системних проблем на основі безперервного вдосконалення.

Знайти обмеження. Знайти операцію, яка обмежує продуктивність системи. Це може бути фізичне обмеження або політика управління.

Повністю використовувати обмеження. Домогтися максимальної віддачі обмеження. Видалити всі перешкоди, які обмежують потік і зменшують продуктивний час так, що обмеження буде використовуватися найбільш ефективним способом.

Підпорядкувати всю решту діяльність використанню обмеження. Привести вихід інших операцій у відповідність з обмеженням. Вирівняти потік й уникати накопичення запасів незавершеного виробництва. Уникати простой ресурсу-обмеження.

Розширити обмеження. У ситуаціях, коли не вдається забезпечити достатній вихід на системному обмеження, інвестувати в нове обладнання або збільшити число співробітників на обмеження.

Вхід у цикл. Якщо на попередніх етапах обмеження подолано, повернутися до першого кроку. Зайнятися пошуком іншої операції або політики,

що стала новим системним обмеженням. Голдратт стверджує, що цей крок узгоджується з процесом безперервного вдосконалення [5].

До п'яти основних кроків Голдратт додавав два додаткових кроки, які Коман і Ронен додали до переліку основних кроків, назвавши процес методом семи кроків [21]. Зокрема, було додано етап **визначення мети існування системи та визначення відповідних глобальних показників продуктивності**.

Шейнкопф описує їх як попередні кроки для будь-якого процесу вдосконалення [26], визначаючи одним з основоположних принципів ТОС наявність обмежень у будь-якій системі, що не дає їй змоги досягти своєї мети, тому необхідно зосередити зусилля на повному використанні цього обмеження – збільшенні його виходу, впливаючи одночасно і на обмеження, і на інші операції, які взаємодіють з ним. П'ять основних кроків ТОС забезпечують простий, але ефективний підхід до безперервного вдосконалення тоді, коли обмеження можливо чітко ідентифікувати. Однак коли обмеження викликане політикою або поведінкою людей або в інших, більш складних і нелінійних ситуаціях, обмеження, яке потрібно зробити для виправлення ситуації, складніше знайти і вирішити,

У таких випадках будуть корисні Розумові процеси ТОС, що відповідають на запитання: що змінювати, на що змінювати й як забезпечити зміни. Тоді як п'ять основних кроків фокусуються на обмеженнях, розумові процеси фокусуються на факторах, які в даний момент не дають змоги системі досягти своїх цілей через виявлення у ній симптомів (небажаних явищ), які підтверджують, що система не така ідеальна, як здається. Потім за допомогою інструментів розумових процесів знаходять причини цих симптомів, що має бути зроблено для їх нейтралізації та реалізації необхідних коригуючих дій. Таким чином, підхід ТОС дає змогу представити систему з погляду поточних проблем, замість того щоб намагатися змоделювати всю систему. Це дуже тонка, але важлива відмінність, що дає змогу вирішувати складні проблеми, не вдаючись до створення повної моделі складної системи.

Методика розумових процесів включає систему з п'яти логічних діаграм (чотирьох «дерев» і «хмар») і набору логічних правил. Діаграми використовують два різних типи логіки. Три дерева (Дерево поточної реальності (ДПР), Дерево майбутньої реальності (ДМР) і Дерево переходу (ДП)) використовують метод «наслідок – причина – наслідок». Вони будуються шляхом створення зв'язків між ефектами (наслідками) та їх причинами на основі «логіки достатності». Достатність може бути трьох видів: «А достатньо, щоб спричинити С» або «Якщо А і Б існують одночасно, то цього достатньо, щоб спричинити С», або «А і Б (окремо) роблять свій внесок у С, і їх взаємодія досить, щоб спричинити С». «Грозова хмара» і Дерево передумов (ДПП) використо-

вують «логіку необхідності»: «Щоб досягти А, ми повинні зробити Б». Логічні правила були названі категоріями перевірки логічних побудов (КПЛП) та запропоновані для використання в перевірці моделей динамічних систем. Уся сукупність інструментів розумових процесів заснована на таких логічних конструкціях. Розглянемо детальніше основні особливості логічних діаграм.

Наявні умови поточної реальності, або Дерево поточної реальності (ДПР) призначене для аналізу та знаходження рішення з метою зміни стану системи або реальності, якою користувачі незадоволені. Дерево поточної реальності – це логічна структура, яка була розроблена, щоб відобразити поточний стан реальності, в якому вигляді вона існує в даний момент часу в даній системі. ДПР – найбільш ймовірний ланцюг причин і наслідків, урахувавши специфічні та сталі обставини, який побудований зверху вниз починаючи від спостережуваних небажаних явищ (СНЯ), ймовірно, викликають наслідки. Одна з таких перевірок – передбачити (і перевірити) інші наслідки, які виникають, якщо ця причина дійсно існує та вирішується методом «наслідок – причина – наслідок».

ДПР призначене для досягнення таких цілей:

- забезпечити основу для розуміння складних систем;
- визначити небажані ефекти (СНЯ) системи;
- зв'язати СНЯ через логіку «причина – наслідок» з кореневої причиною;
- знайти, якщо це можливо, кореневу проблему, яка є причиною 70 або більше відсотків СНЯ системи;
- визначити точки, в яких кореневі причини та/або коренева проблема лежать за межами нашого контролю або сфери впливу;
- виділити ті кілька причинних факторів (обмежень), які повинні бути подолані для того, щоб домогтися максимального поліпшення системи;
- знайти одну просту зміну, впровадження якої буде мати найбільший позитивний вплив на систему.

ДПР виступає функціональним, а не організаційним інструментом, тому для нього не існує внутрішніх і зовнішніх меж системи. ДПР може також включати в себе позитивний зворотний зв'язок, і зазвичай у ньому буде принаймні одна петля зворотного зв'язку, яка є порочним колом. Наявність такої петлі відкриває більше можливостей для вжиття заходів, а саме зміна всередині або нижче петлі дасть суттєвий ефект.

Після того як практики ТОС визначили, що міняти, другий крок – пошук прийняттого рішення для усунення кореневої причини: на що міняти. Це завдання вирішується за допомогою Грозових хмар і Дерева майбутньої реальності (ДМР). На відміну від дерев хмара має жорстко заданий формат із п'яти блоків – логічних об'єктів.

У хмарі виділяються дві протилежні дії, які вступають між собою в конфлікт, дві необхідні умови для їх виконання (потреби) і спільна мета, якої організація намагається досягти. Потім практики з'ясовують

вихідні посилання (припущення), що лежать в основі зв'язків між усіма блоками, щоб розкрити причини конфлікту, який існує в їх реальності і не дає змоги досягти бажаної мети. Під час вирішення подібних конфліктів керівники приймають компромісні рішення, які не можуть бути взаємовигідними, і за допомогою Гривої хмари можна знайти вирішення конфлікту, не вдаючись до компромісу. Хмара призначена для досягнення таких цілей:

- переконатися, що конфлікт існує;
- визначити головну проблему виникнення конфлікту;
- вирішити конфлікт;
- уникнути компромісу;
- знайти рішення, від якого виграють обидві сторони;
- знайти нові «проривні» рішення проблем;
- пояснити, чому існує ця проблема;
- знайти всі вихідні посилання, що лежать в основі проблем і конфліктних відносин.

Вирішення конфлікту полягає у знаходженні й усуненні помилкових вихідних посилок і/або усунення деяких вихідних посилок за допомогою певних рішень – ін'єкцій.

Після того як рішення-ін'єкцію знайдено за допомогою Гривої хмари, практики починають будувати Дерево майбутньої реальності (ДМР). Дерево будується і ретельно перевіряється за допомогою методу «наслідок – причина – наслідок». ДМР визначає, що змінювати, а також розглядає вплив цього рішення на майбутнє організації. Вивчаючи кожен крок ДМР у складі групи людей, зменшується ймовірність того, що хтось міг не помітити істотного впливу окремої негативної гілки або забути одну з проблем, тобто спилування негативної гілки. Отримане дерево бере свій початок з одного або декількох ін'єкцій і закінчується бажаними явищами (БЯ), які є відображенням усунення відповідних СНЯ в Дереві поточної реальності. Кляйн і Дебрюн (1995) стверджують, що цей процес сприяє розвитку організації, живить внутрішні зв'язки, розумінню і згоді. Все тому, що в основі дерев лежить набір зрозумілих логічних правил. Категорії перевірки логічних побудов Голдратта (КПЛП) забезпечують керівництво з логічних застережень щодо обґрунтованості логічних елементів і зв'язків у деревах. Дерево майбутньої реальності дає змогу вирішувати низку завдань, які стоять перед організацією, зокрема:

- ефективно тестувати нові ідеї до виділення ресурсів на їх впровадження;
- визначати, чи будуть запропоновані системі зміни виробляти бажані явища (ефекти) без створення побічних небажаних явищ;
- показувати через негативні гілки, чи будуть (і де) запропоновані зміни, створювати нові або побічні проблеми після вирішення старих проблем, які додаткові дії необхідні, щоб запобігти будь-яким небажаним побічним явищам від впровадження;

- створювати інструменти пошуку позитивних явищ через навмисне включення позитивних підсилюють петель;

- надавати засоби для оцінки впливу локальних рішень на всю систему;

- генерувати ефективний інструмент для переконання осіб, які приймають рішення підтримати бажаний напрям дій;

- служити початковим інструментом планування.

Після того як дана відповідь на питання, на що міняти, третій крок у ОТОС пов'язаний з упровадженням рішення, оскільки ідею неможливо назвати рішенням, поки не буде завершено її впровадження і система не запрацює так, як передбачалося. Дерево передумов призначене для виявлення перешкод, які заважають реалізувати ін'єкції з хмари.

Дерево передумов (ДПП) використовує логіку, відмінну від двох попередніх дерев, які використовують логіку достатності. Щоб установити причинно-наслідкові зв'язки, вони задають питання: «Цього достатньо?». Дерево передумов використовує логіку необхідності, так само як і Грива хмара. У разі ДПП необхідно визначити критичні елементи або перешкоди, що стоять на шляху впровадження та заважають досягти мети. Для створення Дерева передумов доречно поставити два питання: чи є мета складною та чи знаємо ми точно, як досягти мети? Якщо це так, ДПП може бути необхідне, щоб упорядкувати проміжні етапи її досягнення, якщо ні, то ДПП допоможе окреслити можливі перешкоди, етапи їх подолання і необхідну послідовність.

ДПП використовується для досягнення таких цілей:

- визначити перешкоди, що заважають досягти бажаного ходу дій, мети або ін'єкції (рішення, що впливає з Гривої хмари);

- виявити засоби або умови, необхідні для подолання або іншої нейтралізації перешкоди на шляху до бажаного ходу дії, мети або ін'єкції;

- визначити правильну послідовність дій, необхідних для реалізації бажаного ходу дій;

- виявити і показати невідомі кроки до бажаної мети, коли людина не знає, як саме її досягти.

Останнім інструментом розумового процесу є Дерево переходу, яке дає змогу визначити дії, необхідні для впровадження рішення. Для побудови і ретельного дослідження детального плану дій, званого Деревом переходу, використовується метод «наслідок – причина – наслідок». Як і під час побудови Дерева майбутньої реальності, кожен крок ретельно перевіряється за допомогою КПЛП на виникнення негативної гілки.

Дерево майбутньої реальності є стратегічним інструментом, у якому можуть бути викладено основні зміни, впровадження яких, однак, потребує комплексних утручань із великою деталізацією дій, яка розроблюється у Дереві переходу. Дерево переходу є оперативним, або тактичним, інструментом, метою створення Дерева переходу є впровадження

змін. Структура Дерева переходу спочатку складалася з чотирьох елементів, до яких пізніше був доданий п'ятий, їх використання залежить від ситуації. Дерево із п'яти елементів є кращим методом під час побудови покрокової процедури й якщо існує необхідність пояснювати іншим доцільність кожного кроку. Оригінальні чотири елементи Дерева переходу включають: стан поточної реальності, незадоволену потребу, певний вплив та очікуваний ефект від інтеграції трьох попередніх елементів.

Кожен наступний рівень Дерева будується на основі попереднього рівня з очікуваним ефектом від нереалізованої потреби. Рівні поступово нарощуються вгору до головної мети або бажаного ефекту.

П'ятий елемент, що додається до Дерева переходу, – обґрунтування необхідності на наступному, більш високому рівні Дерева. Це доповнення було розроблено, щоб допомогти отримати згоду людей, чия допомога потрібна для впровадження ТОС. Люди часто схильні чинити опір змінам, якщо їм не дати вичерпних пояснень; окрім того, часто впровадження великих змін виходить за межі контролю людини, яка ініціювала зміни, так що дуже важливо заручитися підтримкою тих, хто має необхідні влади та ресурси для впровадження змін. П'ятий елемент спрямований на вирішення вищезазначених проблемних питань. Дерево переходу має дев'ять основних цілей, а саме:

1. надати покроковий план дій;
2. надати ефективну навігацію через процес змін;
3. виявити відхилення у процесі досягнення мети;
4. адаптувати або переспрямувати зусилля, якщо буде потрібно змінити плани;

5. довести причини дій до інших людей;
6. здійснити ін'єкції, розроблені у Грозивій хмарі або Дереві майбутньої реальності;
7. досягнути проміжних цілей, визначених у Дереві передбачень;
8. розробити тактичні плани дій для концептуальних або стратегічних планів;
9. запобігти виникненню небажаних ефектів у процесі впровадження.

Висновки. П'ять логічних інструментів розумових процесів Теорії обмежень використовуються послідовно для вирішення складної проблеми. Процес починається з побудови Дерева поточної реальності, яке діагностує, що в системі має бути змінено. Потім використовується Грозава хмара, щоб отримати розуміння реальності, що викликає конфлікт у системі. Хмара також пропонує ідеї, що потрібно змінити для усунення конфлікту і кореневої проблеми. Дерево майбутньої реальності перевіряє, чи вирішать ці зміни проблеми системи і не викличуть нові проблеми. Дерево передумов виявляє перешкоди на шляху впровадження та шляхи їх подолання. Нарешті, Дерево переходу є засобом, за допомогою якого можна створити покроковий план перетворень. Усі інструменти Голдратта призначено для подолання опору людей змінам за допомогою простої і доступної для розуміння логіки.

П'ять інструментів розумових процесів можуть бути використані окремо або спільно залежно від складності ситуації, в якій нині знаходиться система, і дають змогу успішно розробляти і впроваджувати зміни.

Список літератури:

1. Insights and Trends: Current Portfolio, Programme, and Project Management Practices. ©2012 PricewaterhouseCoopers.
2. PMI's Pulse of the Profession™ In-Depth Report: The Impact of PMOs on Strategy Implementation. ©2013 Project Management Institute, Inc. Pulse of the Profession™, July 2013.
3. Forrester Research. Are You Ready to Transform Your PMO? 2011.
4. Оганов А.В. Необходимость внедрения офиса управления проектами / А.В. Оганов, В.Д. Гогунский // Информационні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 4 (5). – С. 57–61.
5. Goldratt E.M. What is this Thing called Theory of Constraints and How should it be Implemented? Croton-on- Hudson, NY: North River Press. – 1990.
6. Theory of Constraints Handbook Edited by James F. Cox III
7. John G. Schleier, Jr. The McGraw-Hill Companies, Inc. – 2010.
8. Goldratt E.M. Project Management: The TOC Way, Tutor Guide and Workbook, including CD-ROM simulator.
9. Оганов А.В. Использование теории ограничения систем при внедрении офиса управления проектами предприятия / А.В. Оганов, В.Д. Гогунский // GESJ: Computer Sciences and Telecommunications. – 2013. – № 4 (40). – С. 59–65.
10. Гогунский В.Д. Основные законы проектного менеджмента / В.Д. Гогунский, С.В. Руденко // IV міжнар. конф. «Управління проектами: стан та перспективи». – Миколаїв : НУК, 2008. – С. 37–40.
11. Оборський Г.О. Стандартизація і сертифікація процесів управління якістю освіти у вищому навчальному закладі / Г.О. Оборський, В.Д. Гогунський, О.С. Савельєва // Тр. Одес. политехн. ун-та. – Вип. 1 (35). – С. 251–255.
12. The standard for portfolio management / Project Management Institute. – Third edition.
13. Вайсман В.А. Теория проектно-ориентированного управления: обоснование закона С.Д. Бушуева / В.А. Вайсман, В.Д. Гогунский С.В. Руденко // Наук. записки Міжнар. гуманітарного ун-ту. – 2009. – С. 9–13.
14. Бушуев С.Д. Напрями дисертаційних наукових досліджень зі спеціальності «Управління проектами та програмами» / С.Д. Бушуев, В.Д. Гогунський, К.В. Кошкін // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 12. – С. 6–9.
15. Детмер У. Теория ограничения Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию / У. Детмер ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.
16. Белошицкий А.А. Управление проблемами в методологии проектно-векторного управления образовательными средами / А.А. Белошицкий // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 9. – С. 104–107.
17. Лізунов П.П. Створення інформаційно-освітнього середовища вищого навчального закладу / П.П. Лізунов, А.О. Білошицький // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.І. Даля. – 2007. – № 5 (111). – Ч. 1. – С. 205–210.

18. Рач В. Побудова термінологічної системи організації наукового знання / В. Рач, О. Россошанська, О. Медведєва // Науковий світ. – 2011. – № 4. – С. 13–16.
19. Шахов А.В. Моделирование движения организации в проектной среде / А.В. Шахов, А.В. Шапов // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 7. – С. 68–72.
20. Securing the Future: Strategies for Exponential Growth Using the Theory of Constraints. St. Lucie Press / APICS Series on Constraints Management: Boca Raton, FL. Klein, D. and DeBruine, M. (1995)
21. Coman A. and Ronen, B. (1995). Management by Constraints: Coupling IS to Support Changes in Business Bottlenecks. Human Systems Management 12, 65–70.
22. Hrisak D.M. (1995). Breaking Bottlenecks and TOC // Chartered Accountants Journal of New Zealand. – 1995. – Vol. 74.
23. Mabin V.J. and Balderstone, S.J. (1999, forthcoming). The World of the Theory of Constraints: A Review of the International Literature. St. Lucie Press / APICS Series on Constraints Management: Boca Raton, FL.
24. Dettmer H.W. (1997). Goldratt's Theory of Constraints: A Systems Approach to Continuous Improvement. ASQC Quality Press, Milwaukee, WI. 1997.
25. Goldratt E.M. and Cox, J. 1992. The Goal – A Process of Ongoing Improvement. Second Rev. Ed., North River Press Publishing Corporation, Great Barrington, MA.
26. Scheinkopf L. (1999). Thinking For Change: Putting the TOC Thinking Processes to Use. St. Lucie Press / APICS Series on Constraints Management: Boca Raton, FL.

УДК: 339.5/339.9

Рубан Т.С., аспірант
кафедри міжнародної торгівлі
*Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана*

ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ ПОСЕРЕДНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Рубан Т.С. Еволюція інституту посередництва у світовій економіці. У статті проаналізовано історію світової економіки в контексті еволюції інституту посередництва. Виокремлено етапи його розвитку: зародження, інституційного становлення, інституційного розвитку, глобалізації та віртуалізації. Запропоновано авторське бачення розвитку посередництва на глобальних товарних ринках.

Ключові слова: посередництво, посередники, інститут посередництва, історія світової економіки, перспективи розвитку посередництва.

Рубан Т.С. Эволюция института посредничества в мировой экономике. В статье проанализирована история мировой экономики в контексте эволюции института посредничества. Выделены этапы его развития: зарождения, институционального становления, институционального развития, глобализации и виртуализации. Предложено авторское видение развития посредничества на глобальных товарных рынках.

Ключевые слова: посредничество, посредники, институт посредничества, история мировой экономики, перспективы развития посредничества.

Ruban T.S. Evolution of intermediation institute in international economy. The article presents analysis of international economic history in the context of intermediation evolution. There are such stages proposed: stage of conception, institutional incipience, institutional development, globalization and virtualization. Vision on future of intermediation on global goods markets is put forward.

Key words: intermediation, intermediaries, intermediation institute, history of international economy, prospects of intermediation evolution.

Постановка проблеми. Нині посередництво набуває все більшого значення: займає більшу частку у ВВП, присутнє майже на всіх етапах створення продукту – від виробництва сировини до обслуговування кінцевого споживача. Інститут міжнародного економічного посередництва став невід'ємною частиною світової економіки. Для глибокого розуміння природи міжнародного економічного посередництва та прогнозування подаль-

шого його розвитку необхідно дослідити еволюцію цього інституту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню історії світової економіки присвячено багато робіт. Серед закордонних науковців слід виділити Е. Баптіста, М. Левіса, К. Поляного, Н. Клейна, С. Бекерта. В Україні на увагу заслуговують роботи С. Степаненка, В. Фещенка, С. Антонюк, Н. Тимочко, В. Базилевич, Д. Богині, Н. Крауса, О. Ман-

жури. Більшість досліджень характеризує розвиток економіки загалом, не акцентуючи увагу на розвитку посередництва як інституту у світовій економіці.

Постановка завдання. Мета статті полягає у фокусному дослідженні розвитку інституту посередництва у світовій економіці, виокремленні основних етапів його еволюції та чинників розвитку, а також у прогнозуванні подальшого розвитку посередництва на основі ретроспективного аналізу та врахування глобальних економічних трендів.

Виклад основних результатів. Історія міжнародного посередництва є частиною історії економічного розвитку людства. Зародження і трансформація посередництва тісно пов'язані з етапами історичної еволюції господарських систем. Класично виокремлюють такі етапи розвитку господарських систем: натуральне господарство, просте товарне господарство, товарно-грошове господарство та грошово-кредитне господарство.

Стосовно інституту посередництва, наші дослідження дають змогу виокремити етапи його еволюції: зародження, інституційного становлення, інституційного розвитку, глобалізації та віртуалізації.

Стадія зародження посередництва тривала досить довго, а саме з XI ст. до н. е. до XI ст. н. е. через те, що людство тричі проходило шлях від натурального господарства до появи купців та лихварів. Спочатку цей етап еволюції посередництва пройшли протоцивілізації, такі як Месопотамія, Єгипет, Крито-Мікенська протоцивілізація (XI–I ст. до н. е.). Пізніше, на етапі формування цивілізацій, Індія, Китай, Давня Греція та Давній Рим у VIII ст. до н. е. – V ст. н. е. долають цей самий шлях. На ранньому етапі феодалізму у V–XI ст. н. е. країни Європи знов еволюціонують від натурального господарства до зародження торговельних зв'язків, появи купців, лихварів, державного регулювання їх діяльності.

Розвиток людства бере початок 2,5 млн. років до нашої ери. Кам'яний вік характеризувався натуральним господарством. На ранніх етапах обмінних операцій поза общиною не було, втім, після неолітичної революції, з переходом від привласнювального до виробничо-відтворювального господарства, у людей з'являється надлишок матеріальних благ, що спричинює появу «дарообміну» між общинами, який зазвичай здійснюють вожді. Втім, вождів не можна вважати посередниками, адже вони фактично є представниками господарської одиниці, що виробила товар (общини), тобто обмін відбувався напряму між виробниками.

Вперше посередництво з'являється у протоцивілізаціях. Однією з таких протоцивілізацій була Месопотамія (XI–I тис. до н. е.). Важливою причиною підйому цивілізації історики називають взаємодією осілого населення сіл і кочівників месопотамського регіону, які, власне, й були найпершим прообразом посередників. Останні внаслідок своєї мобільності, пастушачого способу життя посідали важливе місце в житті населення землеробних поселень, будучи

потрібними для спілкування, торгівлі, розведення домашньої худоби, інформаційного обміну. Постійні міграції давали змогу кочівникам бути в курсі політичних подій у різних місцях, мати відомості про наявність тих чи інших ресурсів, виступати першими посередниками в обміні товарами та ідеями між осілими жителями гірських районів і Месопотамської рівнини [1].

Під час правління Хаммурапі значно посилюється процес політичної централізації суспільства, практичним наслідком якого стає розширення торгівлі між містами й регіонами та виникнення самостійного класу торговців [2, с. 99]. Він видав кодекс законів, у деяких статтях якого йдеться про торгівлю та її правила. Існували спеціальні торговельні агенти – тамкари, які здійснювали велику державну і власну торгівлю та діяли через дрібних торговців-посередників. За свою службу тамкари отримували земельні й садові ділянки, будинки. Вони також були великими лихварями. Кодекс Хаммурапі обмежував діяльність лихварів, унаслідок якої руйнувалася майнова однорідність суспільства [3, с. 60].

Сприятливою умовою для розвитку торгівлі було об'єднання в межах єдиної Вавилонської держави усієї території Месопотамії і зосередження усіх внутрішніх і зовнішніх торговельних шляхів на її території [4, с. 119–127].

Отже, у Месопотамії першими посередниками були кочівники, що виконували функції торгівлі та інформування. З розвитком держави була створена правова база регулювання торгового та фінансового посередництва. Торговельні посередники поділялися на великих торгових агентів та дрібних торговців. Фінансовими посередниками були лихварі. Часто суб'єкти виступали одночасно і торговими, і фінансовими посередниками.

У Стародавньому Єгипті у середині IV тис. до н. е. численні ремесла відділяються від землеробства. Змінюється характер і масштаб торгівлі. Вона стає систематичною і набуває міжнародного характеру. На цьому етапі формується клас торговельних посередників. Слід зазначити, що торгівля перетворилася в окрему професію.

Можна знайти юридичні акти, якими оформлялися різні господарські операції (купівля-продаж землі і худоби, рабів, боргові зобов'язання та ін.). Це свідчить як про сформований інститут торгівлі, так і про наявність фінансового посередництва, що проявлялося у формі лихварства [4, с. 129–135].

Крито-мікенська цивілізація сформувалася у III–I тис. до н. е. на перехресті морських торговельних шляхів, що всіляко сприяло розвитку торгівлі. На території острова була прокладена мережа широких доріг, упроваджена єдина система мір ваги і відстані. Грошима були злитки з дорогоцінних металів, що свідчить про високий рівень розвитку торгівлі. Торгове та грошове посередництво у Крито-мікенській цивілізації виокремилася у професійну діяльність.

На етапі формування світових цивілізацій (VIII ст. до н. е. – перша пол. V ст. н. е.) посередництво знов проходить ті самі стадії розвитку ще тривалий час. Так, у період «осьового часу» (800–200-ті роки до н. е.) більшість країн знов долає етап натурального господарства, поступового зародження торгівлі, виокремлення професії торговців, з'являються правила торгівлі, її регулювання державами, з'являється міжнародна торгівля на найпростішому рівні. Зароджується економічна думка з приводу торгівлі та лихварства. Втім, посередництво загалом як сфера діяльності та частина економіки у цей період відіграє незначну роль.

В Індії у цей період посилюється спеціалізація ремесла, що підштовхує торгівлю між регіонами та з іншими країнами. Посередництво сприяє перерозподілу багатства між представниками різних варн. Так, шудри, які збагачувалися на торгівлі, наймали слугами зубожівших представників брахманів. Нагляд за торгівлею здійснював міський магістрат. Торгівля була важливою статтею доходів скарбниці, тому в трактаті «Артхашастра» (IV ст. до н. е.) велику увагу приділено організації нагляду за торгівлею, розвиткові міжнародної торгівлі, заохоченню купців. Регламентувалася й діяльність лихварів через диференціацію податків від їхніх операцій.

В економічному житті Китаю у V–III ст. до н. е. зростає спеціалізація ремісників, вони відмовляються від реалізації власної продукції та передають її професіоналам-торговцям. Утім, розвиток посередництва в Китаї був дещо контраверсійним. Так, реформи Цинь Шихуана, засновані на трактаті «Гуань-цзи» (IV–III ст. до н. е.), були спрямовані на вирішення завдання «як зробити державу багатою, а народ задоволеним» через рівномірний розподіл багатства, не допускаючи збагачення торговців та лихварів, що сповільнювало розвиток посередництва. Також негативно впливав на розвиток посередництва і менталітет самодостатності у розвитку, самотності та опори на власні сили, що склався у Китаї на межі I тис. до н. е. та I тис. н. е. З іншого боку, імператор У Ді (140–87 рр. до н. е.) проклав Великий шовковий шлях, що сприяв перетворенню Китаю на повноцінного учасника міжнародної торгівлі тих часів та сприяв розвиткові міжнародного торговельного та фінансового посередництва.

З господарського погляду в історії Давньої Греції можна виокремити два етапи: патріархальний, що характеризувався пануванням натурального господарства, та торговельно-ремісничий. Греки вважали торговельно-ремісничі заняття недостойними громадянина. Через це метеки (іноземці), що не мали прав на землю і вимушені були займатися ремеслом і торгівлею, стали першими торговими посередниками. Разом із тим Солон бачив необхідність у зростанні ремесел та торгівлі в Афінах і видав закон, за яким надавалися права громадян

тим ремісникам, які переселялися до Афін з інших міст. З VII ст. до н. е. починає поглиблюватися розвиток ремесла та торгівлі.

Важливу роль відіграла також монетна реформа, що дала змогу зрівняти ціни на афінському ринку із загальногрецькими та полегшила товарообіг Афін з іншими грецькими полісами. Економічний розквіт Афін припадає на першу половину V ст. до н. е. і базується на ремісничому виробництві та морській торгівлі, при цьому торговельні гавані відокремлювалися від військових.

Зростання товарного виробництва та розвиток торгівлі зумовили появу в Греції різних видів кредиту. Як правило, позички надавали саме представники торгово-ремісничої верстви, які діставали можливість заволодіти землею боржника. Першими прообразами банків стали святилища та храми, де зосереджувалися значні кошти – пожертви та маєтності, що віддавалися на збереження населенням, які й надавалися храмами у позичку. Потім цим стали займатися й окремі особи, насамперед міняйли та так звані трапезити. Незважаючи на значний розвиток торгівлі та лихварства у Давній Греції, грецькі мислителі засуджували подібну діяльність та її результати у вигляді збагачення купців та лихварів.

У Давньому Римі місто та його округи дедалі більше потребували ремісничих виробів та військового спорядження. Це стимулювало не лише розвиток власного ремісничого виробництва, а й зростання торгівлі, як внутрішньої, так і зовнішньої. Основними торговцями були вільновідпущеники (колишні раби). Катон Старши (234–149 рр. до н. е.) у праці «Землеробство» рекомендує поєднувати натуральне та товарне господарства.

Внутрішній ринок обслуговували вагові гроші («груба мідь», аси), а у зовнішній торгівлі переважали етрусські та грецькі монети. Поширення набувають також лихварство та обмін валют. Кредити надавалися переважно провінціалам для сплати податків під дуже високий відсоток. Це також забезпечувало приплив із провінцій до Риму коштів у дедалі зростаючих кількостях. У Римі ж вони йшли також на лихварські операції або на купівлю землі. Держава обмежувала відсоткові ставки, встановлювала певні правила торгівлі.

Ранньофеодальний період для країн Західної Європи у V–XI ст. характеризувала майже незмінна організація сільського простору, в якому обмін був слабким і нерегулярним, монета – рідкістю, наймана праця – майже невідомою [7, с. 116]. Утім, грошова рента (чинш) потребувала від селянського господарства зміни структури. Зростала частка виробленої продукції, що йшла на продаж. Це сприяло зростанню зв'язків селянина з ринком, вимагало збільшення товарної частки у виробленій продукції, стимулювало розвиток великої ярмаркової торгівлі, яка поступово витісняла дрібні місцеві ринки з їх напівнатуральним обміном.

У селі з'являється постать купця-скупника (посередника), який збирає продукцію селянських господарств та реалізовує її на ярмарках і в інших містах. З'являються лихварі та міняйли.

Таким чином, до XI ст. світова економіка пройшла шлях зародження посередництва. Сформувався інститут торгівлі та лихварства. Перехід від натурального господарства до обмінних операцій сформував торгівлю. Купці стали окремим класом. Для обслуговування торгівлі з'явилися гроші. Згодом з'явилося фінансове посередництво у вигляді лихварства та обміну валют. Існувала правова система регулювання фінансового та торговельного посередництва. Можна сміливо сказати, що період зародження став першим витком в історії посередництва, під час якого людство пройшло шлях від натурального до товарного з елементами грошово-кредитного господарства.

Етап інституційного становлення посередництва припадає на добу пізнього феодалізму (XI–XV ст.) та триває до часів розквіту централізованих монархій (XVI–XVIII ст.). Починаючи з XI ст. відбуваються процеси відокремлення ремесла від сільського господарства та зростання ролі міських поселень [7, с. 116]. Міське господарство незрівнянно більше, ніж сільське, було орієнтованим на грошовий обмін. У результаті розвитку міст основними заняттями міщан стають ремесло і торгівля.

У цей період активно зароджуються нові інститути посередництва. Регулярності набувають ярмарки, купецькі сходки. Купці об'єднувалися у гільдії – об'єднання торговців, які намагалися спільними зусиллями утвердитися на місцевому ринку та за його межами; лише належність до гільдії надавала право на купецьку діяльність у місті. Досить важливе завдання гільдій полягало у забезпеченні прав купецтва на ринках інших міст, для досягнення чого гільдії різних міст укладали певні угоди, що фактично закріплювали гільдійні союзи, а також створювалися спільні торговельні подвір'я в деяких містах та домагалися відповідних привілеїв у власників міст. Таким гільдійним союзом була Ганза (об'єднання низки гільдій міст Німеччини, що існувало у 1356–1669 рр.), яка досить успішно обстоювала інтереси купецтва цілих регіонів.

Різноманіття монетних систем та одиниць за часів феодалізму призвело до поширення міняльної справи. Міняйли не лише обмінювали одні гроші на інші, а й займалися кредитними операціями та лихварством. Лихварі та міняйли також об'єднувалися в союзи.

Цікаво, що відбувається трансформація суспільних норм. Це відображено у працях філософів того часу. Так, мислителі даного періоду позитивно ставляться до торгівлі та комерційних кредитів. Наприклад, Фома Аквінський уважав, що намагання отримати прибуток, у чому й полягає мета будь-якої торгівлі, ніяк не суперечить моральності. При цьому

він негативно ставить до стягування відсотків за гроші, позичені на споживчі блага, а от якщо гроші, що позичалися на продуктивне використання, цілком справедливо обкладаються відсотком.

Подальша ліквідація політичної роздробленості у країнах Західної Європи, бурхливий процес становлення централізованих національних держав сприяли поглибленню ринкових засад функціонування національних економік, піднесенню великих (особливо середземноморських) міст, які стали осередками розвитку торговельно-купецького капіталу.

На останньому етапі існування середньовічного суспільства в XV – першій половині XVIII ст. із дедалі більшим проникненням товарно-грошових відносин у натуральне господарство темпи економічного розвитку європейських країн ще більше зростають [8]. Дрібне товарне виробництво починає поступатися місцем більш продуктивним формам організації виробництва – мануфактурам, посилюється його підлеглість капіталу.

Надзвичайно велику роль у цьому процесі відіграли великі географічні відкриття. Розширилася територіальна сфера обігу (площа відомої європейцям поверхні Землі збільшилася на кінець XVI ст. у шість разів). Розширився торговельний асортимент, вирішилася проблема нестачі грошової маси для обслуговування торгівлі.

Відбувається переміщення центру торгівлі із Середземного моря в Атлантичний, Індійський, а пізніше – Тихий океани (головна роль у світовій торгівлі припадає у цей період на Голландію, Англію і Францію). Завдяки цьому зовнішня торгівля у XVI–XVIII ст. сягає рівня світової. Відбувається становлення світового ринку, починають формуватися елементи світового господарства. Новий світ став ринком збуту для мануфактур Європи, а монопольне володіння ним забезпечило швидке нагромадження капіталу в країнах Західної Європи [4].

Боротьба за оволодіння новими ринками призводить до створення в низці країн монопольних торговельних об'єднань (торговельних посередників більш високого рівня), найбільш потужними з яких стали голландська та англійська Ост-Індські компанії, філіали якої в середині XVI ст. були створені в усіх колоніальних країнах.

Принципи центральної ринкової структури збереглися і проявилися у середньовічних ярмарках та їхній спеціалізації, формалізації торгових процесів, які завершилися наприкінці XVI – на початку XVIII ст. появою біржі – нового інституту посередництва.

Змінюється техніка торгівлі, яка зростає настільки, що розповсюдження набуває торгівля за зразками. Огляд усього товарного асортименту став фізично неможливим. Зростання товарної маси диктувало зміни в механізмі торгівлі. У XVI ст. виникають спеціальні місця для огляду зразків і укладання угод – торговельні біржі.

Поняття «біржа» спочатку тлумачилося трояко: а) як великий торговельний центр середньовічного міста, що розміщувався в досить великому будинку й на примітному місці; б) як проміжок часу для торгів, зборів, зібрання купецтва, пошуку партнерства і визначення ціни; в) як самі зібрання купецької гільдії та будинки, де вони відбувалися [8].

Прообразом біржі сучасного типу була Амстердамська. Виникнувши в 1608 р. як універсальна біржа, вона зберегла цей характер до наших днів. Тут уперше виникла торгівля за зразками та пробами товарів, були визначені середньозважені якісні нормативи торгівлі, зокрема стандарти партій товарів, тощо. З часом це зробило зайвою доставку продукції на біржу. Починаючи з початку XVII ст. Амстердамська біржа здійснює регулярну публікацію цін на товари. В Україні перша велика біржа виникла в Одесі в 1796 р. Потім подібні установи створено в Харкові, Києві, Миколаєві, Катеринославі, Юзівці та інших містах [8].

Це, своєю чергою, викликає потребу в кредитах для кредитування торгівлі і сприяє заснуванню великих банків. Із часом роль центру світової торгівлі й кредиту поступово отримують Амстердам та Лондон. Потреба в грошових коштах для здійснення різних підприємницьких ініціатив, прискорення грошового обігу викликали необхідність розвитку швидкими темпами кредиту, зумовили зміни у сфері обміну.

Із розвитком кредиту трансформується грошова система (виникає та поширюється торгівля цінними паперами), створюються товарні та фондові біржі, розвивається купецький та лихварський капітал. У кредитній системі відбуваються зміни капіталістичного характеру, що супроводжується заснуванням наприкінці XVII ст. за дозволом уряду Англійського акціонерного банку. Його основною функцією стає надання торговельно-промислового кредиту.

Через Голландію здійснювали торгівлю всі країни, тому вона стала світовим торговельним посередником. Амстердамський банк стає загальноєвропейським кредитним центром. Тут створюється перша в світі фондова біржа як самостійний орган із торгівлі цінними паперами.

Цей період в економічній думці супроводжується концепцією меркантилізму, що ще активніше підштовхувало розвиток торгівлі.

У XIX ст. відбувається етап інституційного розвитку посередництва. У 1801 р. в Лондоні з'являється перша у світі регульована фондова біржа, де була створена збалансована і гнучка система управління. Ця дата вважається днем народження сучасної фондової біржі.

Помітного поширення набуває кооперація у виробництві різних товарів. Розповсюджуються виробничі посередники. Стрімке зростання промисловості та чисельності робітничого класу в містах призводить до загострення соціальних питань,

виникнення численних профспілкових об'єднань, які, своєю чергою, також є посередниками.

Виникають нові елементи ринкової інфраструктури: торговельні палати, контори аудиту та лізингу, довірчі товариства, біржі праці, різні фонди. Створюються нові господарські форми: у промисловості – картелі, синдикати, трести, концерни, акціонерні компанії; в оптовій, роздрібній торгівлі та сільському господарстві – переважно приватні сімейні фірми.

У 70-х роках XIX ст. у країнах європейської цивілізації завершився тривалий процес переходу до простого товарного, а згодом – до товарно-грошового (ринкового) господарства. В основі формування світогосподарських зв'язків лежав також розвиток міжнародної торгівлі, кредитних відносин, інтернаціоналізація господарського життя, спеціалізація виробництва тощо.

Між національними господарствами відбувається міграція капіталів, робочої сили, товарів, виникають спільні підприємства, інститути, організації. На цьому етапі сформувалася світова система господарства. В основі зближення національних господарств та формування єдиного світового господарства лежать міжнародний поділ праці, інтернаціоналізація виробництва та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. Процеси цього етапу розкрито в таких напрямках економічної думки, як маржиналізм, соціальний напрям політичної економії, неокласика.

Наступний етап еволюції інституту посередництва можна назвати глобалізаційним. Він тривав протягом XX ст. Формуються глобальні посередники. Більшість економічних процесів набуває міжнародного, а згодом – глобального масштабу. Формується глобальна система торгівлі, фінансів, виробництва. Встановлюються глобальні правила ведення господарської діяльності, у тому числі посередницької.

Подальший розвиток інституту власності у цей період позначився на актуалізації проблеми специфікації прав власності, поглибленні поділу праці, що сприяло виникненню нових форм господарства – особливої категорії посередників, діяльність яких пов'язується з наданням трансакційних послуг. Основними сферами функціонування таких фірм є: фінанси і операції з нерухомістю; банківська справа і страхування; правові, або юридичні, послуги; оптова і роздрібна торгівля.

З'являються та набирають сили наддержавні посередники – міжнародні організації, зокрема Організація Об'єднаних Націй (ООН) і належні до неї структури, Міжнародна організація праці (МОП), МВФ та МБРР. Окрім того, специфічну роль на міжнародній арені відіграють регулярні наради лідерів високорозвинених країн.

Головною ознакою впливу міжнародних економічних організацій на розвиток національних економік стає делегування низки регулятивних соціально-економічних функцій від управлінських структур

національних економік до централізованих наднаціональних структур для подолання асиметрії в економічному розвитку національних економік, стабілізації соціальної сфери.

Було створено Міжнародну торгову організацію (МТО), метою діяльності якої є розроблення й контроль над дотриманням правил справедливої міжнародної торгівлі. Наслідком такої ініціативи стає підписання Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), що згодом трансформувється у Світову організацію торгівлі (СОТ).

У 80-х роках ХХ ст. настав період рішучої лібералізації та інтернаціоналізації світового господарства, що являє собою характерну особливість цього етапу. На кінець ХХ ст. діяло 260 міждержавних і 5 472 недержавні міжнародні організації.

Міжнародне посередництво оффлайн досягло значного розвитку. Особливою рисою цього етапу стало формування глобального ланцюжка виробничих посередників у кожній сфері. Причиною для цього послужили спеціалізація та економія трансакційних витрат. У торгівлі вибудувалася складна мережа мажнародних посередників. У фінансовій сфері спростився обіг завдяки електронним розрахункам, фінансові посередники також стали міжнародними.

Сучасний етап еволюції посередництва розпочався на початку ХХІ ст. і триває досі, його можна назвати стадією віртуалізації. Він характеризується переходом посередництва в електронний простір. Набувають сили посередники, що діють за принципами економіки спільної участі: AliExpress, e-bay, Amazon, Airbnb, Uber тощо.

З'являються посередники, діяльність яких заснована на роботі з big data та digital disruption, Інтернеті речей. На перший план виходить емоційний складник продукту, тому для його створення залучаються численні маркетингові посередники. Перехідною моделлю торгівлі, що покликана об'єднати онлайн та оффлайн, є омніканальність.

Виникла електронна недержавна криптовалюта Bitcoin. Посередниками у цій системі стають усі учасники фінансової системи Bitcoin і водночас ніхто персонально. Змінюється характер кредитування. Розвитку набув краудфандинг, що передбачає фінансування нових проектів населенням в обмін на продукти компанії. Цікавою є технологія

ICO – фінансування венчурних проектів за криптовалютою («токени»). ICO вже перевищило за обсягами венчурний капітал. Окрім того, за прогнозами аналітиків, до 2030 р. кредити можуть стати безкоштовними, що цілком змінить природу фінансового посередництва.

Висновки. Міжнародне економічне посередництво на шляху своєї еволюції пройшло п'ять ключових етапів: зародження, інституційного становлення, інституційного розвитку, глобалізації та віртуалізації.

На першому етапі, що тривав з ХІ тис. до н. е. до ХІ ст. н. е., сформувалися найпростіші моделі посередництва. Спершу з'явилися купці, лихварі, мінняли. У деяких країнах існували ярмарки та аукціони. Держава почала контролювати діяльність посередників.

На етапі інституційного становлення ХІ–ХVІІІ ст. сформувалася ціла низка організованих посередників як у сфері торгівлі, так і фінансів. Функціонували регулярні ярмарки, з'явилися гільдії купців, гільдійні союзи, спільні торговельні подвір'я, союзи міньял, купецькі сходки, аукціони. У ХVІІ ст. формується біржа, спершу товарна, пізніше, у ХVІІІ ст., – фондова. З'являються кредитні товариства.

Стадія інституційного розвитку, що припала на ХІХ ст., характеризується трансформацією посередників у більш сучасні форми. Так, з'являється перша фондова біржа сучасного зразка, виникають торгові палати, контори аудиту та лізингу, біржі праці, профспілки тощо.

У ХХ ст. посередництво пройшло етап глобалізації. З'явилися наднаціональні посередники. Виникли 260 міждержавних і 5 472 недержавні міжнародні організації. Сформувалася ланцюжок виробничих посередників у кожній сфері. Торгівля також побудована з ланцюжків посередників. Міжнародне посередництво оффлайн досягло значного розвитку. У фінансовій сфері спростився обіг завдяки електронним розрахункам, фінансові посередники стали міжнародними.

У ХХІ ст. розпочався сучасний етап еволюції посередництва, його можна назвати стадією віртуалізації. Посередництво продовжують еволюціонувати у відповідь на трансформацію суспільства, економіки та технологій. Кожен наступний етап розвитку посередництва триває все менше часу та здійснює більш значущі трансформації інституту.

Список літератури:

1. Стародавнє Межиріччя [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%94_%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B8%D1%80%D1%96%D1%87%D1%87%D1%8F.
2. Мак-Ніл В. Піднесення Заходу. Історія людського суспільства / В. Мак-Ніл. – К. : Ніка-Центр, 2002. – С. 1111.
3. Історія економічних учень : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – С. 1300.
4. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / С.В. Степаненко (кер. авт. кол.) [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 1055 с.
5. Мікенська цивілізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%BA%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0_%D1%86%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.

6. Крито-мікенська цивілізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://history-konspect.org/?content=6326>.
7. Ле Гофф. Цивілізація середньовічного Запада / Ле Гофф ; пер. с фр. – Екатеринбург : У-Фактория, 2005.
8. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії / Ю.В. Ніколенко // ЦНЛ. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/OsnEkTeor/Oet06-09/5901.htm>.
9. Bernard A. Intermediaries in International Trade: Direct versus indirect modes of export / A. Bernard, M. Grazzi, C. Tomasi // NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w17711.pdf>.
10. Intermediation and Economic Integration // NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w15751.pdf>.
11. Garbade K. The Evolution of Banks and Financial Intermediation / Kenneth Garbade // Federal Reserve Bank of New York. Economic Policy Review. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/2012/EPRvol18n2.pdf>.
12. Ellis P.D. International Trade Intermediaries. Wiley International Encyclopedia of Marketing / Paul Ellis., 2010.
13. Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>.
14. Рекламу Nurofen привязали к погоде и запросам Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sostav.ru/publication/reklamu-nurofen-privyazali-k-pogode-i-zaprosam-google-26623.html>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330:378:4

Антонова О.М., старший викладач
кафедри фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін
Національна академія управління

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Антонова О.М. Стратегія забезпечення економічної безпеки закладів сфери вищої освіти. У статті розглянуто стратегію забезпечення економічної безпеки закладів сфери вищої освіти, структуру основних функціональних складників економічної безпеки закладів сфери вищої освіти, показники, за допомогою яких можна оцінити економічну безпеку. Аналіз та оцінювання рівнів складників економічної безпеки закладів сфери вищої освіти є основою для розроблення комплексу заходів щодо протидії загрозам та підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ. У сукупності всі складники економічної безпеки ВНЗ взаємопов'язані й є основою національної програми антикризового господарювання. Реалізація цієї національної програми є запорукою ефективної економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання.

Ключові слова: стратегія, економічна безпека, сфера вищої освіти, фінансовий, кадровий, інтелектуальний, силовий, інформаційний, політико-правовий складники, внутрішні та зовнішні загрози.

Антонова Е.М. Стратегия обеспечения экономической безопасности учреждений сферы высшего образования. В статье рассмотрены стратегия обеспечения экономической безопасности учреждений сферы высшего образования, структура основных функциональных составляющих экономической безопасности учреждений высшего образования, показатели, с помощью которых можно оценить экономическую безопасность. Анализ и оценка уровней составляющих экономической безопасности учреждений сферы высшего образования являются основой для разработки комплекса мер для противодействия угрозам и повышения уровня экономической безопасности вуза. В совокупности все составляющие экономической безопасности вуза взаимосвязаны и являются основой национальной программы антикризисного управления. Реализация этой национальной программы является залогом эффективной экономической безопасности любого учреждения сферы высшего образования.

Ключевые слова: стратегия, экономическая безопасность, сфера высшего образования, финансовая, кадровая, интеллектуальная, силовая, информационная, политико-правовая составляющая, внутренние и внешние угрозы.

Antonova O.M. The strategy of economic security sphere of higher education institutions. The article considers the strategy of ensuring the economic security of institutions of higher education, the structure of the main functional components of economic security of higher education institutions, indicators by which it is possible to assess economic security. The analysis and assessment of the levels of economic security components of institutions of higher education is the basis for developing a set of measures to counter threats and improve the level of economic security of the university. Together, all components of the economic security of the university are interrelated and are the basis of the national program of anti-crisis management. The implementation of this national program is the key to the effective economic security of any enterprise.

Key words: strategy, economic security, the sphere of higher education, financial, personnel, intellectual, power, information, political and legal component, internal and external threats.

Постановка проблеми. Економічна, організаційна і політична системи суспільства безпосередньо залежать від його господарської діяльності. Економічна безпека незалежно від суб'єктів господарювання має багатоаспектне тлумачення. На будь-якому рівні ієрархії виробничо-господарської діяльності можуть виникати ситуації, які безпосередньо

впливають на стан виробництва, часто незалежно від самого товаровиробника.

Поняття економічної безпеки закладів сфери вищої освіти можна розглядати з декількох позицій. Із позиції різних агентів ринку, що взаємодіють із ВНЗ (споживачів, суміжників, податкових, кредитних органів і т. д.), оцінка повинна дати відповідь

на питання, наскільки надійний ВНЗ як партнер в економічних відносинах і чи доцільно продовжувати ці відносини. У цьому разі можна визначити, що економічна безпека закладів сфери вищої освіти є комплексним віддзеркаленням ступеня надійності ВНЗ як партнера у виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносинах за певний проміжок часу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розуміння проблеми економічної безпеки зробили такі вчені, як: Алексеєнко В., Батурін Ю., Барсуков В., Василець В., Гавриш В., Голованов В., Горячев В., Грунін О., Гусев В., Демін В., Жаліло Я., Капустін Н., Коваленко К., Козаченко А., Кузин Б., Лоханова Н., Ляшенко А., Мунтіян В., Олейніков А., Полянський А., Пономарьов В., Раздіна Є., Раєвський Г., Сокольський Б., Ярочкін В.

Виклад основних результатів. Із позиції самого ВНЗ оцінка економічної безпеки полягає у визначенні рівня захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального) і тенденцій його зміни. При цьому під економічною

безпекою ВНЗ слід розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [2].

Рівень економічної безпеки ВНЗ залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [3].

Структура основних функціональних складників економічної безпеки ВНЗ показана на рис. 1.

Основні функціональні складники поняття економічної безпеки ВНЗ такі:

1. *Фінансовий складник* – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.
2. *Інтелектуальний і кадровий складник* – розвиток інтелектуального потенціалу ВНЗ, ефективне управління персоналом.
3. *Техніко-технологічний складник* – рівень застосування технологій, що відповідають сучас-

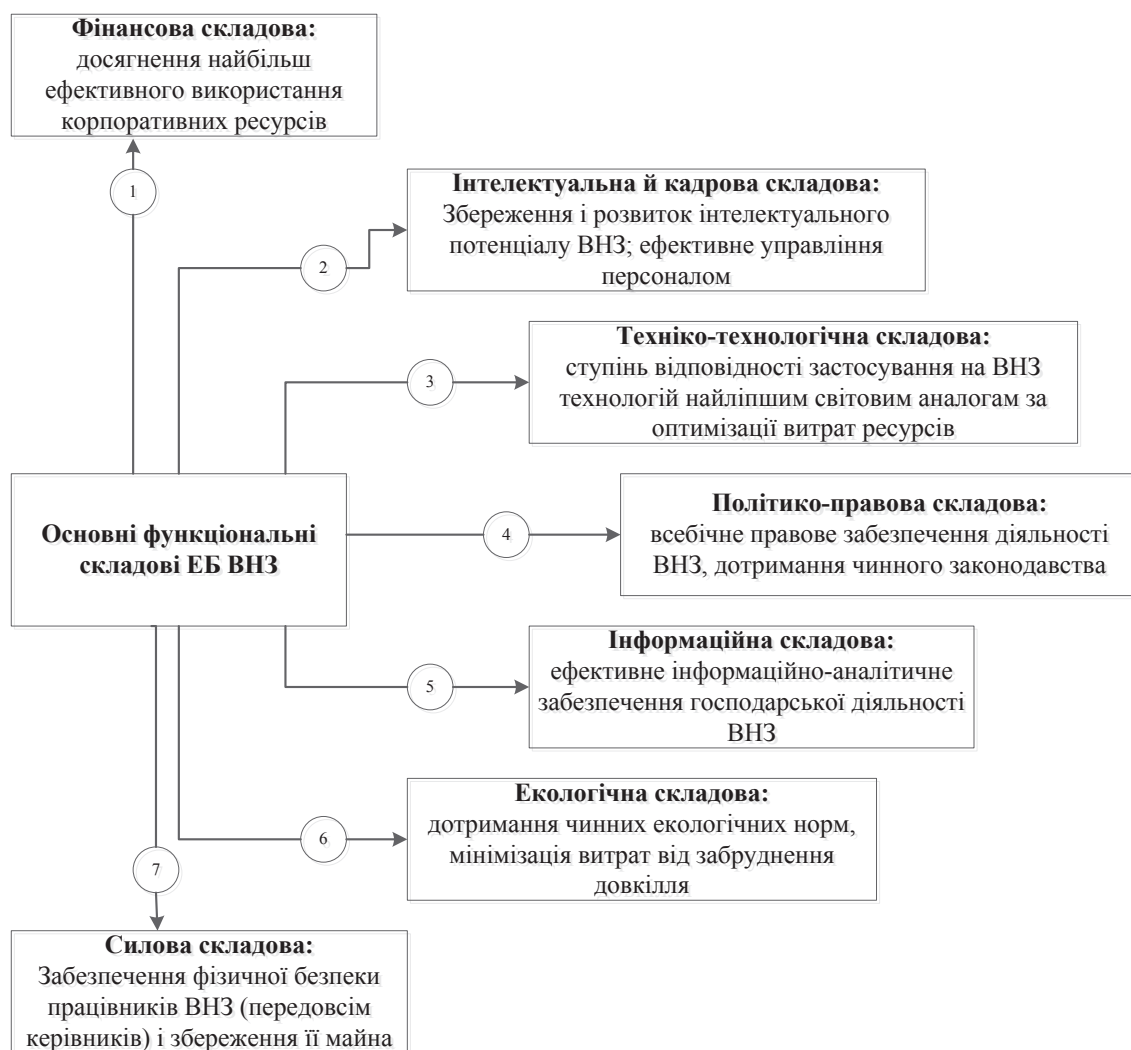


Рис. 1. Основні функціональні складники економічної безпеки закладів сфери вищої освіти

Джерело: побудовано автором за даними [5]

ним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів.

4. *Політико-правовий складник* – правове забезпечення діяльності ВНЗ і дотримання чинного законодавства.

5. *Інформаційний складник* – інформаційно-аналітичне забезпечення усієї діяльності ВНЗ.

6. *Екологічний складник* – мінімізація забруднення довкілля.

7. *Силовий складник* – забезпечення фізичної безпеки працівників (керівників) ВНЗ і збереження його майна.

Розробляючи стратегію розвитку того чи іншого закладу сфери вищої освіти, передусім розробляють та обґрунтовують прогноз ринкової ситуації на передбачуваний період. Від багатоаспектних зовнішніх і внутрішніх факторів, їх впливу, зокрема характеристики і структури потреб ринку і прогнозованих можливостей їх вирішення, у виборі форм і шляхів їх вирішення великою мірою залежатиме економічна безпека різномірних суб'єктів господарювання як ВНЗ, так і народного господарства у цілому. Рівень економічної безпеки закладів сфери вищої освіти також залежить від ефективності керівництва, гнучкого управління, вибору самої системи управління та кваліфікації спеціалістів.

Обґрунтування стратегії забезпечення належної економічної безпеки закладів сфери вищої освіти базується на проведенні системного аналізу його виробничої діяльності за відповідний період та плануванні системи заходів, які б у прогнозованому періоді гарантували стабільність роботи ВНЗ та перспективу його розвитку.

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки закладів сфери вищої освіти, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні типові чинники, які впливають на належний рівень економічної безпеки ВНЗ незалежно від форм власності й галузі виробництва. Охарактеризуємо їх.

1. *Безпосередні чинники виробництва* – це основні чинники, що безпосередньо забезпечують діяльність виробництва. Сюди зараховують: безпосереднє розміщення ВНЗ (територія); наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявну інфраструктуру, можливий обсяг її використання; соціально-економічну інфраструктуру і рівень забезпечення населення.

2. *Стабільний попит на продукцію* – чинник, який відіграє також важливу роль у рівномірному розвитку закладів сфери вищої освіти. Він охоплює: рівень конкурентоспроможності продукції, що виробляється; якісно-гарантійні показники; обґрунтовані прогнози на стабільність ринку щодо певного виду освітньої продукції; державне та регіональне замовлення на виготовлену освітньої продукцію.

3. *Надійний захист комерційної таємниці*. Держава повинна гарантувати таємницю про науково-

технічні досягнення, розроблення нових технологій, інтелектуальну власність, «ноу-хау», у тому числі й комерційні таємниці.

4. *Компетентність керівництва ВНЗ*. Найважливіші чинники, які можуть найбільш активно впливати на належний рівень економічної безпеки ВНЗ, – високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри; система підготовки і форми навчання кадрів; створення для кадрів відповідних виробничих і соціально-економічних умов).

Є ще й інші чинники економічної безпеки ВНЗ, які не пов'язані з безпосередньою діяльністю, але чинять суттєвий вплив на його стан. Вони пов'язані з поведінкою окремих людей, їх мораллю, духовністю (розкрадання, шахрайство, обдурювання, убивство тощо).

Перераховані вище чинники потрібно реалізовувати відповідно до чинного законодавства, спрямовувати їх на реалізацію виробничої стратегії, досягнення належного рівня економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання.

Виходячи з виробничої програми діяльності ВНЗ, напрямів стратегічного його розвитку, важливості забезпечення споживача своєю продукцією, кожний заклад сфери вищої освіти розробляє власну довгострокову стратегію формування високого рівня економічної безпеки. За основу такої програмної довгострокової стратегії беруться основні чинники, що формують належний рівень економічної безпеки ВНЗ. До них можуть включатися окремі чинники, які мають конкретне і безпосереднє значення тільки для певного господарюючого суб'єкта. Така довгострокова стратегія економічної безпеки ВНЗ має включати певні додаткові параметри, які гарантують як внутрішню, так і зовнішню економічну безпеку. До них слід зарахувати такі: надійне електропостачання. Як правило, щоб гарантувати надійну роботу ВНЗ, необхідно мати два джерела електропостачання. Також має бути передбачене власне резервне джерело електропостачання (дизель-електростанція); резервне теплопаропостачання, якщо ВНЗ підключене до районної теплоцентралі; платоспроможність споживачів продукції ВНЗ, який повинен володіти ситуацією; надійність транспортних засобів; передбачені заходи з охорони ресурсів і матеріальних цінностей, складських приміщень, організована охорона всього ВНЗ. Для цього мають бути створені відповідні засоби як внутрішньої, так і зовнішньої інформації і сигналізації.

У програму можуть включатися й інші заходи залежно від специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Розроблена власна довгострокова програма стратегії формування високого рівня економічної безпеки ВНЗ після відповідного обговорення і погодження затверджується керівником закладу й є обов'язковою для всіх працівників, яких вона стосується. Глибоко

продумана стратегічна програма сприяє стабільній роботі ВНЗ і гарантує високий рівень його економічної безпеки.

Така довгострокова програма має підтримуватися відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами. Як правило, контроль над її виконанням здійснює один із заступників керівника ВНЗ або планово-фінансовий відділ.

У масштабі держави, як показала життєва практика, необхідна об'єктивно обґрунтована національна програма антикризового господарювання як важливий складник економічної безпеки вітчизняних ВНЗ. Вона має базуватися на функціональних складниках економічної безпеки ВНЗ.

Про види складників системи економічної безпеки ВНЗ йшлося вище, але ми розглянемо їх детальніше.

1. *Фінансовий складник* вважається провідним і вирішальним, оскільки фінанси за ринкових умов господарювання є двигуном будь-якої економічної системи. До фінансового складника економічної безпеки входять елементи, за якими оцінюється стан загрози (рис. 2).

Важливими передумовами забезпечення фінансового складника економічної безпеки є планування (включаючи і бюджетне) комплексу заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

Показники, за допомогою яких можна оцінити фінансово-економічний стан (безпеку) ВНЗ, наведено на рис. 3.

2. *Інтелектуальний і кадровий складник* визначає передусім інтелектуальний та професійний склад кадрів. Програма інтелектуального та кадрового складників економічної безпеки має охоплювати як взаємопов'язані, так і самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання. На початковій стадії цього складника має здійснюватися оцінювання загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. У програмі має бути визначений можливий негативний вплив антикризових факторів за наявності працівників чи структурних підрозділів, які не здатні приносити максимальну користь ВНЗ. Національна програма антикризового господарювання має бути спрямована на охорону належного рівня безпеки й охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

3. *Техніко-технологічний складник*. На першому етапі її реалізації здійснюється аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю; аналіз інформації щодо особливостей процесів, які виготовляють аналогічну продукцію; аналіз науково-технічної інформації щодо нових розробок у певній галузі, а також технологій, спроможних

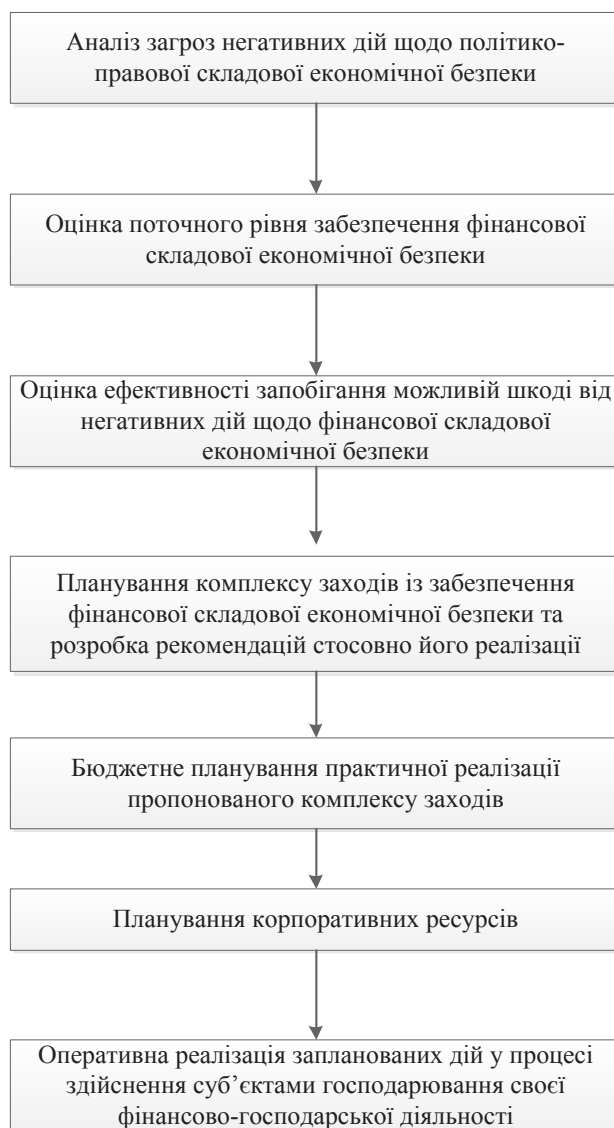


Рис. 2. Типова схема забезпечення фінансового складника економічної безпеки закладів сфери вищої освіти [5]

здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок. На другому етапі здійснюється аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій (рис. 4).

Третій етап – аналіз ринків за профілем продукції, та ринків товарів-замінників (оцінка перспектив розвитку ринків продукції ВНЗ; прогнозування можливої специфіки необхідних процесів для випуску конкурентоспроможної продукції). Четвертий етап – розроблення стратегії розвитку ВНЗ; форми фінансування власних розробок або придбання патентів і необхідного устаткування на ринку; розроблення плану розвитку ВНЗ (альтернативний варіант, строк і обсяги фінансування, відповідальні виконавці). П'ятий етап – реалізація програми розвитку ВНЗ у процесі здійснення виробничо-господарської програми. Шостий етап – завершальний, аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-

технологічного складника економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів [6]. У цій карті зазначають:

1) розмір можливих збитків від негативних впливів;

2) витрати на реалізацію заходів для відвернення можливої шкоди і забезпечення техніко-технологічної безпеки ВНЗ;

3) можливе значення окремого функціонального критерію ефективності заходів, що здійснюються для охорони цього складника економічної безпеки;

4) функціональні підрозділи ВНЗ, які є відповідальними за реалізацію пропонованого комплексу заходів.

Розглянемо показники техніко-технологічного складника безпеки ВНЗ [4].

Фондовіддача основних засобів:

$$\Phi_{від} = \frac{B}{OZ_{cp}} \text{ до зростання, (1)}$$

де B – виторг без ПДВ (чистий дохід), грн.; OZ_{cp} – середньорічна вартість основних засобів ВНЗ, грн.

Фондоозброєність праці:

$$\Phi_{озб} = \frac{OZ_{cp}}{Ч_{cc}} \text{ до зростання, (2)}$$

OZ_{cp} – середньорічна вартість основних засобів ВНЗ, грн.; $Ч_{cc}$ – середня за переліком чисельність робітників, осіб.

Коефіцієнт вибуття основних засобів:

$$K_{виб} = \frac{OZ_{виб}}{OZ_{np}} \text{ до зростання, (3)}$$

де $OZ_{виб}$ – вартість вибулих у звітному періоді основних засобів, грн.; OZ_{np} – вартість основних засобів на початок звітного періоду, грн.

Коефіцієнт оновлення основного капіталу:

$$K_{он} = \frac{OZ_{увед}}{OZ_{np}} \text{ до зростання, (4)}$$

де $OZ_{увед}$ – вартість придбаних у звітному періоді основних засобів, грн.; OZ_{np} – вартість основних засобів на початок звітного періоду, грн.

Коефіцієнт зношення основних засобів:

$$K_{знош} = \frac{B_{зн}}{OZ_{np}}, \text{ до } 50\%, \text{ (5)}$$

$B_{зн}$ – вартість зношеності основних засобів за відповідний період, грн.; OZ_{np} – вартість основних засобів на початок звітного періоду, грн.

Матеріаломісткість:

$$M_n = \frac{M_e}{B}, \text{ } 10\text{-}30\%, \text{ (6)}$$

де M_e – матеріальні витрати, грн.; B – виторг без ПДВ (чистий дохід), грн.



Рис. 3. Групи розрахунків показників для оцінки фінансово економічного стану (безпеки) ВНЗ [5]

Коефіцієнт корисного використання матеріалів:

$$K_{к.в.м} = \frac{M_e - B_e}{M_e} \times 100\%, \text{ } 1, \text{ (7)}$$

де M_e – матеріальні витрати, грн.; B_e – вартість відходів за цінами повноцінної сировини, грн.

4. Політико-правовий складник охоплює такі елементи організаційно-економічного спрямування: аналіз загроз негативних впливів; оцінку поточного рівня забезпечення; планування (програму) комплексних заходів підрозділами ВНЗ; здійснення ресурсного планування; планування роботи відповідних функціональних підрозділів ВНЗ; оперативну реалізацію програмного комплексу заходів, спрямованих на антикризове господарювання і підвищення належного рівня безпеки. Оцінювання реального стану політико-правової безпеки ВНЗ здійснюється такими за напрямками, як: рівень організації якості робіт з охорони цього складника загального рівня еко-

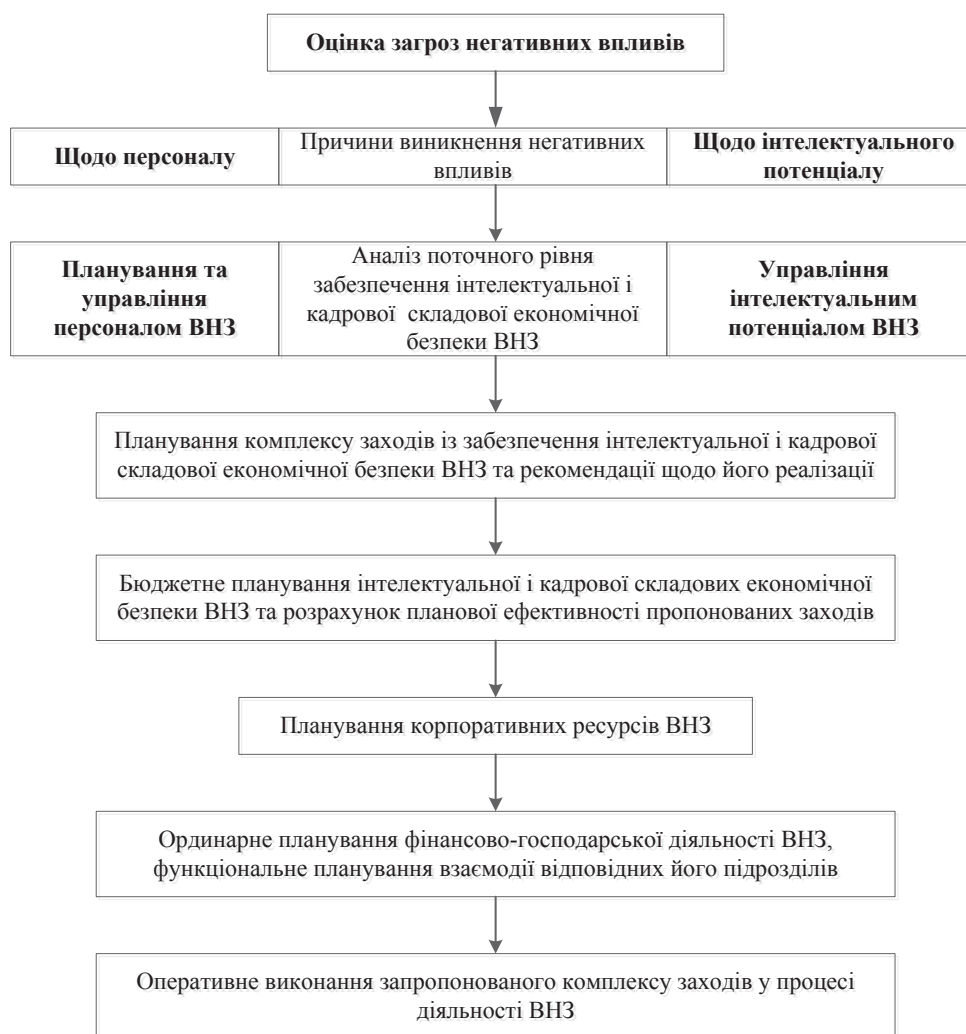


Рис. 4. Послідовно здійснювані заходи процесу забезпечення інтелектуального і кадрового складників економічної безпеки закладів сфери вищої освіти [5]

номічної безпеки; бюджетно-ресурсне забезпечення робіт; ефективність діяльності підрозділів суб'єктів господарювання.

5. *Інформаційний складник* економічної безпеки формується так:

1) здійснюється збір усіх видів інформації, яка стосується діяльності суб'єкта господарювання (види ринків, політичні події, тенденції макроекономічного розвитку національної і зарубіжної економіки, науково-технічна інформація);

2) здійснюється аналіз отриманої інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів (систематизації, безперервності надходження, характеру аналітичних процесів) і методів (локальних і специфічних проблем, загально корпоративних проблем) організації робіт;

3) здійснюється прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів у ВНЗ, у країні, за кордоном стосовно конкретної сфери бізнесу;

4) здійснюються оцінювання рівня економічної безпеки за всіма складниками та у цілому та розро-

блення рекомендацій для підвищення рівня безпеки в конкретному ВНЗ;

5) здійснюється збір інших видів інформації, спрямованої на антикризову діяльність (зв'язок із громадськістю, формування іміджу ВНЗ, захист конфіденційної інформації).

Весь комплекс інформаційного складника є важливим фактором для своєчасного прийняття правильного рішення з боротьби з можливими проявами кризових ситуацій.

6. *Силовий складник* економічної безпеки в програмі антикризового господарства має: забезпечити фізичну і моральну безпеку співробітників; гарантувати безпеку майна та капіталу ВНЗ; гарантувати безпеку інформаційного середовища ВНЗ; забезпечити сприятливе зовнішнє середовище бізнесу.

Висновки. Аналіз та оцінювання рівнів складників економічної безпеки закладів сфери вищої освіти є основою для розроблення комплексу заходів протидії загрозам та підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ і, відповідно, розширення його адаптаційних можливостей до змін умов господарської діяльності,

створення умов стабільного функціонування і розвитку. В сукупності всі складники економічної безпеки ВНЗ взаємопов'язані й є основою національної про-

грами антикризового господарювання. Реалізація цієї національної програми є запорукою ефективної економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання.

Список літератури:

1. Антонова О.М. Економічна безпека підприємства: методологічні питання / О.М. Антонова // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Економіка і право. – 2011. – № 13.
2. Антонова О.М. Підходи до трактування економічної безпеки підприємства / О.М. Антонова // VIII міжнародна науково-технічна конференція студентів та молоді «Світ інформації та телекомунікацій» (Київ, 27–28 квітня 2011 р.).
3. Антонова О.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства: проблемні аспекти / О.М. Антонова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 36. – С. 139–144.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб.] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
6. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

УДК 658:005.922.1:33

Денисов О.Є., к.е.н., докторант
Університет економіки та права «КРОК»

ФУНКЦІОНАЛЬНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ЗАГРОЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГАЛУЗІ

Денисов О.Є. Функціональна декомпозиція загроз зовнішньоекономічній безпеці галузі. У статті проаналізовано прояви та наслідки глобалізації для зовнішньоекономічної безпеки галузі. Наведено типологічну характеристику загроз експортному та імпортовому складникам зовнішньоекономічної безпеки, запропоновано механізми забезпечення безпеки галузей, що функціонують у відкритій економіці. Доведено, що зовнішньоекономічна безпека галузі є функцією від інноваційно-інвестиційної активності та ефективності нетарифного регулювання імпорту.

Ключові слова: зовнішньоекономічна безпека, глобалізація, експортна безпека галузі, імпортована безпека галузі.

Денисов О.Е. Функциональная декомпозиция угроз внешнеэкономической безопасности отрасли. В статье анализируются проявления и последствия глобализации для внешнеэкономической безопасности отрасли. Приведена типологическая характеристика угроз экспортной и импортной составляющим внешнеэкономической безопасности, предложены механизмы обеспечения безопасности отраслей, функционирующих в открытой экономике. Доказано, что внешнеэкономическая безопасность отрасли является функцией от инновационно-инвестиционной активности и эффективности нетарифного регулирования импорта.

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность, глобализация, экспортная безопасность отрасли, импортная безопасность отрасли.

Denisov O.E. Functional decomposition of threats for industry's foreign economic security. The article analyzes the manifestations and consequences of globalization for the foreign economic security of an industry. The typological description of threats to the export and import components of foreign economic security is presented, mechanisms of industry's security for open economy are offered. The article proves that the foreign economic safety of the industry is a function of innovation and investment activity and the efficiency of non-tariff regulation of imports.

Key words: foreign economic security, globalization, export security of the industry, import security of the industry.

Постановка проблеми. Глобалізація економічної діяльності є одним із домінуючих векторів розвитку сучасного світового господарства. Інтеграція

та глобалізація як феномени сучасності здійснюють безпосередній вплив на всі внутрішні та зовнішні процеси країни, зокрема на економічне, політичне,

суспільне життя, культуру. Інтеграція та глобалізація виступають рушійними силами механізму взаємодії галузей різної державної приналежності через відкритість ринків товарів та факторів виробництва. Саме тому постає питання вивчення експортної та імпоротної безпеки галузей як складників зовнішньоекономічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пласт питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки держави й суб'єктів господарювання в умовах глобалізації світового господарства, знайшов висвітлення у працях О.І. Барановського, Л.В. Герасименко, О.Є. Користіна [3], О.В. Собкевич [8], О.Л. Шлемка [10], Н.Я. Юрків [11]. Теоретико-методологічні засади здійснення економічної політики за умов глобалізації та міжнародної економічної інтеграції дістали наукового осмислення у дослідженнях Д.І. Лук'яненка [5], І.Л. Петрової [6], В.В. Рокочої [7]. Проведені наукові доробки стали підґрунтям для системного висвітлення форм та загроз зовнішньоекономічній безпеці галузі, визначення імперативів економічної політики держави у сферах зовнішньої торгівлі й міжнародного руху капіталів.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні загроз зовнішньоекономічній безпеці галузей через призму експортного та імпортного складників як домінуючих компонент економічного розвитку національних економік епохи глобалізму.

Виклад основних результатів. Глобалізація як феномен сучасного суспільно-економічного розвитку інтегрує у собі три провідні процеси: перший – інтернаціоналізацію, інтеграцію й взаємодію національних економік; другий – гомогенізацію економічного життя, його уніфікацію і формування нових рис та стандартів обміну товарами, процесними та продуктовими інноваціями, засобами та технологіями виробництва, політичними та культурними зв'язками; третій – формування спільних принципів та цінностей. Процес інтеграції та глобалізації в різних країнах є нерівномірним, тому пов'язані з глобалізацією небезпеки та загрози суб'єктам зовнішньоекономічній діяльності не є однаковими. Небезпека глобалізації пов'язана зі змінами та деформаціями в структурі руху капіталу та із загрозами економічної деградації країн із відкритою економічною системою. Глобалізація має два основні рівні розповсюдження на національну економіку: на першому відбуваються процеси пошуку підприємствами-виробниками шляхів мінімізації витрат та формування нових форм галузевої спеціалізації та кооперації внаслідок лібералізації та дерегулювання ринків; на другому рівні вищого порядку відбувається уніфікація форм державного та міжнародного співробітництва, формується правова основа міждержавних відносин, що відображають економічні та суспільні інтереси. У результаті цих процесів сформувалися та діють різні види міжнародних інститутів, таких як міжнародні

об'єднання, союзи та транснаціональні корпорації [5, с. 184–186; 7, с. 71–73].

Процес глобалізації має свої економічні прояви, що діють як на динаміку зовнішньоекономічної діяльності країн, галузей так і на стан їх економічної безпеки. Індикаторами динаміки глобалізаційних процесів сьогодні є: 1) диверсифікація структури міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків; 2) зростання обсягів міжнародної торгівлі; 3) зміна структури та напрямку руху міжнародних прямих та портфельних інвестицій; 4) активізація процесів міжнародної міграції робочої сили; 5) бум інноваційної діяльності в розвинених країнах; 6) бурхливий розвиток світового фінансового ринку та міжнародних трансакцій; 7) зміцнення й диверсифікація діяльності на світовій арені транснаціональних корпорацій (ТНК), трастів, фондів та інших суб'єктів МЕН; 8) розширення діяльності та контроль зниження виробничих витрат за рахунок розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції; 9) посилення контролю над трансфером технологій [6; 11, с. 51–62].

Очевидно, що ключовими факторами інтеграції та глобалізації зовнішньоекономічної діяльності є економічні. Першопричина криється у значній концентрації капіталу фінансово-промислових груп окремих галузей, яким тісно в межах певної країни і вони потребують виходу на зовнішні ринки. Технічні чинники глобалізації визначаються високими темпами розвитку комунікаційних мереж, Інтернету, засобів зв'язку та інфраструктури, що теж шукають шляхи виходу за межі країн, в яких вони були створені. Політичні детермінанти глобалізації полягають у зацікавленості країн у притоці капіталу та можливостей економічного розвитку, що зміцнює країну економічно та посилює її політичний вплив у світовому співтоваристві. Ринкові фактори – це чинники впливу на процеси лібералізації ринків капіталу, товарів, послуг, що посилюють динаміку інтернаціоналізації світових економік. Інформаційні фактори пов'язані з необхідністю опрацювання й обігу значних обсягів інформації та інформаційних ресурсів у рамках функціонування світових ринків: товарних, фінансових, фондових, інтелектуальної власності, технологій та ін. як на міждержавному рівні, так і між суб'єктами ринків у світовому економічному просторі. Фактори інтеграції та глобалізації зовнішньоекономічної діяльності наведено на рис. 1.

Міжнародні фактори – це передусім активізація світової торгівлі та економічних зв'язків, в основі якої лежало закінчення періоду «холодної війни», що надто довго була стримуючим фактором, проте, як показали сучасні політичні події в Україні, Сирії та інших країнах, «холодна війна» сьогодні отримала нові політичні форми, що активізуються за межами дій світової спільноти, яка, на жаль, не має дієвого механізму впливу на ці процеси.

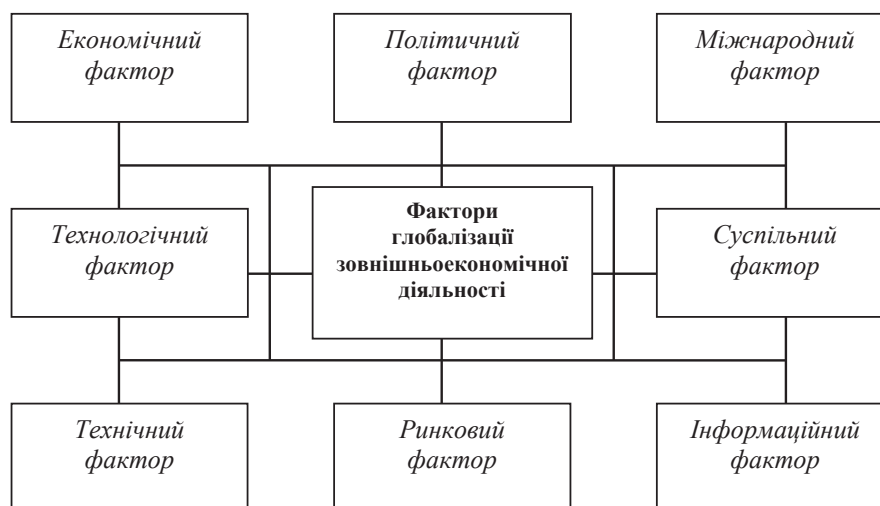


Рис. 1. Фактори інтеграції та глобалізації зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [1; 3; 4; 9; 10]

Суспільні фактори проявляються у зростанні мобільності населення країн, міграції та трудової міграції, що виходить за межі своїх країн у фізичному, емоційному та освітньому просторах, що спричиняє ослаблення ролі національних традицій, родинних та духовних зв'язків, їх відродження та збереження.

Зовнішньоекономічний складник економічної безпеки галузі можна визначити як спроможність протистояти наявним та потенційним загрозам та небезпекам зовнішнього ринку, консолідувати ресурси та знаходити шляхи для ефективного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та економічної інтеграції галузі у світове співтовариство.

Забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності галузі формується на основі певних принципів: системності – забезпечення економічної безпеки галузі потребує системності та послідовного поетапного розвитку; безперервності – заходи із забезпечення зовнішньоекономічної безпеки мають бути постійними та безперервними; рівноправності – партнерські рівноправні відносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; своєчасності – необхідні адекватні та своєчасні заходи щодо протидії небезпекам та загрозам; законності – відповідно до діючих норм міжнародного права та законодавчих актів країни [2, с. 31].

Рівень зовнішньоекономічної безпеки галузі можна визначити за такими показниками, як: коефіцієнт покриття експорту підприємств галузі імпортом; товарна структура експорту та імпорту підприємств галузі; співвідношення між обсягами залученого капіталу та власного інвестованого капіталу; енергоємність та матеріалоємність експорту; коефіцієнти співвідношення ціни на внутрішньому та зовнішньому ринках на продукцію галузі; частка експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту; частка імпорту науко-

місткої продукції в загальному обсязі імпорту; співвідношення між обсягами виробництва продукції галузі та її експортом; частка продукції галузі в загальному обсязі експорту.

Зовнішньоекономічна діяльність країн та окремих галузей під впливом глобалізації сьогодні тісно пов'язана з процесами регіоналізації економічного простору. Це первинна модель глобалізації – глобалізація в обмежених масштабах, що охоплює певні групи країн, в рамках яких відбуваються процеси об'єднання руху капіталу та робочої сили, лібералізації торгівлі. Внаслідок цих процесів створена та діє низка міждержавних регіональних об'єднань, що мають різний рівень інтеграції економіки. Найбільшим таким об'єднанням є Європейський Союз, в який увійшли країни Європи та частково пострадянського простору; в Азії була сформована Асоціація держав Південно-Східної Азії; Канада, Мексика та США сформували Північноамериканську зону вільної торгівлі; аналогічні об'єднання створено країнами Латинської Америки [5–7].

Процеси міждержавної співпраці в умовах глобалізації потребують опрацювання та впровадження нових механізмів регулювання міжнародних ринків та міжнародної співпраці. Економічні реалії сьогодення вимагають зменшення та знищення перепон на шляху міжнародної торгівлі та руху іноземних інвестицій, руху капіталу. Інститутом, що регламентує ці процеси у світі, є Світова організація торгівлі (СОТ).

Основними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за умов глобалізації виступають уже не країни, а світові фінансово-промислові групи, банки і транснаціональні корпорації, тому для виходу на зовнішні ринки підприємства потребують створення фінансово-промислових груп (економічних кластерів) для мобілізації та консолідації зусиль у просуванні продукції на міжнародні ринки. Міжнародний ринок

стає все більш динамічним, консолідованим та інтегрованим не тільки в національні економічні системи окремих країн, а й у їхнє політичне та соціальне життя. Під впливом кризових економічних та соціально політичних явищ упродовж 2014–2017 рр. загострилися загрози та небезпеки на зовнішніх ринках.

Експортний складник економічної безпеки галузі визначає спроможність підприємств галузі експортувати конкурентоздатні товари, послуги, технології та знання на зовнішні ринки й ефективно їх збувати, утримуючи частку світового експорту впродовж тривалого часу. Серед найвагоміших загроз у сфері експорту необхідно відзначити: сировинний та напівфабрикатний характер вітчизняного експорту; загострення конкуренції на світових ринках; активізацію регіоналізації та сегментації міжнародного ринку; низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг; низький технологічний рівень виробленої продукції; відсутність сертифікатів якості та відповідності й інших дозвільних документів; неконкурентну ціну за параметром «ціна – якість»; квотування та інші нетарифні обмеження експорту; практичну відсутність поставок продукції у розвинені країни; акцент на первинній обробці промислової сировини чи відсутність такої взагалі [8; 10].

Кон'юнктурними загрозами експортній безпеці галузей є: значне скорочення обсягу експорту та темпів його зростання; диспропорції у географічній структури експорту; значне падіння світових цін; висока залежність обсягу вітчизняного експорту від зовнішніх чинників; коливання кон'юнктури світових ринків; нестабільність курсів валют; падіння попиту на світових ринках, викликане затяжною економічною кризою; низький рівень упровадження систем управління якістю у вітчизняних галузях; відсутність державних програм підтримки експорту; недостатнє застосування міжнародних політичних інструментів для забезпечення сприятливих експортно-імпортних умов для вітчизняних галузей.

Первинними завданнями у забезпеченні експортного складника економічної безпеки галузі є галузева диверсифікації експорту, що полягає в необхідності оптимізації та диверсифікації векторів експортних операцій у товарному та географічному вимірах. Галузева оптимізація структури експорту передбачає перехід від експорту сировини до експорту кінцевого продукту, виготовленого із сировини вітчизняними галузями. Не менш важливою є систематизація інформаційно-аналітичного супроводу експортних операцій, що пов'язана зі збором, обробкою та використанням інформації для дослідження й прогнозування тенденцій розвитку міжнародного ринку, довгострокового планування виробничої і маркетингової діяльності вітчизняних галузей [4–6].

У сучасних економічних реаліях у світі зростають вимоги до якості та безпечності продукції, тех-

нологій та процесів її виробництва, тому основною загрозою для галузей є низька конкурентоспроможність їх готової продукції на міжнародному ринку внаслідок високої ціни, низької якості й відсутності необхідної міжнародної сертифікації як самої продукції, так і процесів її виробництва. Це створює системні бар'єри для розвитку експорту товарів галузей та унеможливує їх вихід на міжнародні ринки готової продукції; водночас вимоги до сировини, в якій зацікавлені міжнародні країни-споживачі, значно нижчі, що спонукає галузі країни до збільшення частки експорту сировини й є вагомою загрозою перетворення нашої країни з індустріальної до сировинної, закріплює сировинну структуру економіки й унеможливує позиціонування галузей України на міжнародній арені як високотехнологічних, прогресивних та динамічних учасників міжнародного ринку. Сировинне закріплення економіки є суттєвою загрозою ще більшого економічного регресу країни, розшарування галузей та суспільства, зростання соціальної та політичної напруги на тлі економічного зубожіння та технологічної відсталості країни.

Значна частина галузей у сучасних умовах за технічними та технологічними параметрами не готові до випуску продукції відповідно до міжнародних та національних стандартів [8; 9; 11]. Для здійснення переходу необхідно інвестувати в технології та провести структурну, технологічну й технічну модернізацію галузей, переоснастити вітчизняні виробництва, ввести системи контролю якості. Такі заходи здатні підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних галузей на міжнародному та внутрішньому ринках. Потреба у залученні інвестицій стоїть гостро через нерозв'язане питання державної політики підтримки галузей та розвитку вітчизняної економіки. Отже, експортний та імпортний складники економічної безпеки тісно пов'язані з інвестиційним та інноваційним компонентами економічної безпеки галузей.

Імпортна безпека галузі полягає у досягненні такого стану зовнішньоекономічних відносин, за якого змінюється характеру імпортних операцій, зокрема кількісні, якісні та вартісні параметри імпорту орієнтовані на залучення критично важливих ресурсів і технологічних інновацій.

Імпортний складник економічної безпеки галузі є функціонально залежним від рівня виробничих потужностей підприємств галузі, параметрів постачання та використання сировини, матеріалів, обладнання, технологій та готової продукції імпортного виробництва. Ці параметри, своєю чергою, залежать від кон'юнктури світового ринку, ціноутворення, товарної політики постачальників та зміни валютних курсів. У контексті забезпечення імпортного складника економічної безпеки галузі найбільш ефективними є шляхи зменшення залежності вітчизняних галузей та перехід на використання сировини, мате-

ріалів, комплектуючих вітчизняного виробництва та масове виробництво продуктів кінцевого споживання, що здатні замінити імпорту продукцію на вітчизняному ринку. Такі заходи здатні підвищити ефективність роботи галузей, сприяти зростанню доходів населення та ослабити економічну напругу, що склалася внаслідок недоступності значної частини імпортованих товарів для вітчизняного споживача й через надмірно високу їх вартість у перерахунку на вітчизняну валюту.

Одними з найбільших загроз імпорту безпеці галузі є висока енергетична залежність від зовнішнього ринку та недостатня диверсифікація джерел постачання енергоресурсів. Україна імпортує більше 74,5% нафти і газу від власних потреб. Світовий досвід свідчить, що за імпорту понад 50% енергоресурсів утрачається незалежність у здійсненні економічної політики держави [5, с. 184–186]. Так, основним партнером у постачанні енергоресурсів для України тривалий час була Росія, що на тлі підвищення рівня політичної напруги та зовнішньополітичних конфліктів надає можливість контрагентові силу пливати на суспільну, політичну та економічну ситуацію в нашій країні. Така залежність навіть за умов доброго співробітництва є небезпечною, а в стані конфронтації несе за собою значні негативні наслідки.

З іншого боку, низька вартість та доступність енергоресурсів визначають можливості як для розширення споживчого попиту, так і зменшення ціни пропозиції на товари на вітчизняному і зовнішньому ринках. У цьому контексті високої актуальності набуває питання впровадження відновлювальних технологій енергозабезпечення, використання природних та біологічних ресурсів як альтернативних джерел енергії: біоетанолу, енергії вітру, Сонця Землі і т. д. Необхідні пошук та налагодження співпраці з іншими країнами – постачальниками енерго- та інших видів ресурсів та формування альтернативних шляхів їх отримання для максимальної диверсифікації як самих ресурсів, так і джерел їх постачання.

Важливою стратегічною метою є модифікація структури імпорту в бік збільшення закупівель інноваційних технологій, розробок високотехнологічної продукції й обладнання. Така структурна перебудова зовнішнього сектору економіки здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку товарами масового споживання і продуктами харчування власного виробництва. Слід наголосити, що стійке перевищення імпорту над експортом у структурі зовнішньоторговельної діяльності є загрозливим для вітчизняних підприємств, що працюють виключно на внутрішній ринку, оскільки значна частина ринку споживчих товарів забезпечується імпортованою продукцією. Зокрема, вітчизняні підприємства цілком могли б задовольнити попит продукцією легкої промисловості, продуктами харчування, побутової хімії, фармакології,

дитячим харчуванням, будівельними й оздоблювальними матеріалами фактично власного виробництва. Однак у силу того, що ціни на сировину на світових ринках вищі, ніж на внутрішньому ринку, експортний бізнес орієнтований на вивіз сировини, а не на її переробку. Відхід від моделі збагачення на сировині до моделі імпортозаміщення у довгостроковій перспективі здатний пом'якшити кризу споживання, безробіття, негативне сальдо платіжного балансу, знецінення валюти.

Вступ України до СОТ став викликом для багатьох вітчизняних галузей. Норми і правила СОТ зумовлюють застосування цілого переліку параметрів, яким має відповідати вітчизняна продукція для її експорту. Водночас продукція, що імпортується в країну, вже має відповідну документацію. У таких умовах створення балансу між експортом та імпортом продукції з позитивним для країни ефектом є складним завданням, а неадекватна реалізація зовнішньоторговельної політики в умовах членства в СОТ становить загрозу економічним інтересам галузей України. Вступ до СОТ відкрив український ринок для значної маси недоброякісної, технічно та технологічно відсталої, відпрацьованої та небезпечної для життя та здоров'я населення продукції та обладнання саме через нерозвиненість механізмів нетарифного регулювання імпорту. Оскільки нетарифне регулювання є правом кожної країни, яке вберігає громадян від недоброякісної та небезпечної імпортованої продукції, то законодавчо мають бути прийняті та втілюватися такі технічні бар'єри, як санітарні, фітосанітарні, екологічні стандарти та вимоги, що убезпечать від загроз, пов'язаних із недоброякісним імпортом. Таким чином, нетарифне регулювання є ще одним дієвим засобом стимулювання вироблення продукції власних українських галузей та підвищення їх конкурентоздатності.

Висновки. Для забезпечення високого рівня експортної безпеки галузі великого значення набуває маркетингова політика з просування продукції провідних вітчизняних галузей на світовому ринку, що повинна містити інформаційно-аналітичне забезпечення, інформувати потенційні ринки про переваги пропозиції галузі та включати інші механізми просування. Своєю чергою, підприємства повинні мати достатньо інформації для виходу на зовнішні ринки та для адекватної співпраці із зарубіжними партнерами. Вагомим елементом такої співпраці є страховий супровід експортних операцій, що пов'язаний зі створенням системи страхування експортних ризиків. Необхідним є надання податкових пільг експортерам продукції та прозоре митне регулювання. Для успішного виходу вітчизняних галузей на зовнішні ринки потрібно працювати над підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції, сировини та послуг відповідно до міжнародних норм і стандартів, спрощенням процедур отримання дозвільної документації та міжнародних

сертифікатів, створенням та підтриманням сприятливого інвестиційного клімату, підвищенням рівня авторитету країни на міжнародній арені та державною підтримкою та супроводом експорту на рівні міждержавних угод про перспективне співробітництво. Все це дасть можливість поліпшити зовнішньоторговельний баланс, оптимізувати структуру вітчизняного експорту, збільшити обсяги експортної продукції, відійти від сировинного до товарного експорту та загалом зміцнити позиції країни та її галузей на міжнародному ринку.

Важливим бар'єром, здатним забезпечити імпорту безпеку галузей та підприємств, що їх

формують, від такої експансії є нетарифне регулювання, а саме визначення та прийняття вимог до ліцензування, квотування та сертифікації імпортової продукції.

Забезпечення імпортової безпеки галузі потребує активної співпраці відповідних державних органів країни та міжнародних організацій зі стандартизації для опрацювання безпечних для країни та прийнятних для міжнародного ринку систем стандартизації, що дасть змогу адаптувати галузі країни до умов конкурентного ринкового співробітництва та визначить захисні бар'єри у вигляді антидемпінгового, компенсаційного та спеціального регулювання.

Список літератури:

1. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : [монографія] / З.В. Герасимчук, Н.С. Владюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 244 с.
2. Денисенко М.П., Колісніченко П.Т. Пріоритетні напрями посилення економічної безпеки / М.П. Денисенко, П.Т. Колісніченко // Економічна наука. – 2017. – № 3. – С. 31–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/3_2017/7.pdf.
3. Економічна безпека : [навч. посіб.] / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко [та ін.] ; за ред. О.М. Джужі. – К. : Алерта ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
4. Калініна Л.М. Генезис інформаційного менеджменту як галузі наукового знання / Л.М. Калініна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4(13). – С. 71–76.
5. Лук'яненко Д.І. Розвиток інформаційного менеджменту як наукової категорії / Д.І. Лук'яненко // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2013. – № 1(56). – С. 183–187.
6. Петрова І.Л. Становлення ринку інновацій в контексті економічної безпеки України / І.Л. Петрова // Ефективна економіка. – 2013. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2221>.
7. Рокоча В.В. Трансформація системи національної економічної безпеки в умовах глобалізації світової економіки / В.В. Рокоча // Зовнішня торгівля. Економічна безпека. – 2014. – Вип. 10. – С. 71–77.
8. Собкевич О.В. Проблеми реального сектору економіки України у контексті економічної безпеки держави / О.В. Собкевич // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 136–141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/26.pdf>.
9. Україна в 2007: внутрішнє та зовнішнє середовище та перспективи розвитку: експертна доповідь. – К. : НІСД, 2007. – 264 с.
10. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
11. Юрків Н.Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : [монографія] / Н.Я. Юрків. – Львів : ПАІС, 2012. – 400 с.

Кобченко А.А., старший викладач
кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Кузнєцов К.А., магістр
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Кобченко А.А., Кузнєцов К.А. Маркетингова концепція конкурентоспроможності освіти в Україні. У статті розглянуто категорії «конкурентоспроможність» та «освіта». Освіта займає особливе місце у ринковій трансформації країни. Обґрунтовано маркетинг освіти в державі. Найбільш продуктивним інструментом маркетингу в підвищенні якості освіти є розроблення стратегій розвитку. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності освіти в Україні.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова концепція, конкурентоспроможність, освіта, освітня послуга.

Кобченко А.А., Кузнєцов К.А. Маркетинговая концепция конкурентоспособности образования в Украине. В статье рассмотрены категории «конкурентоспособность» и «образование». Образование занимает особое место в рыночной трансформации страны. Обоснован маркетинг образования в государстве. Наиболее продуктивным инструментом маркетинга в повышении качества образования является разработка стратегий развития. Предложены пути повышения конкурентоспособности образования в Украине.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая концепция, конкурентоспособность, образование, образовательная услуга.

Kobchenko A.A., Kuznetsov A.K. Marketing conception of competitiveness of education in Ukraine. The article deals with the categories of «competitiveness», «education». Education plays a special role in the country's market transformation. The marketing of education in the state is substantiated. The most productive marketing tool in improving the quality of education is the development of development strategies. The ways of increasing the competitiveness of education in Ukraine are proposed.

Key words: marketing, marketing conception, competitiveness, education, educational service.

Постановка проблеми. Підвищення якості життя людей є одним з основних напрямів держави та будь-якого суспільства. А конкурентоспроможність національної економіки – запорука стабільності держави. Рівень освіти є одним із показників якості життя та конкурентоспроможності, а отже, чинником підвищення добробуту країни. Саме визначення та управління конкурентоспроможністю освіти сприяє досягненню поставленої мети – підвищення якості життя та добробуту населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення конкурентоспроможності освіти, аналіз сучасних тенденцій її розвитку в аспекті сучасних інструментів маркетингу, методів і прийомів управління займають пріоритетне місце у дослідженнях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Л.В. Балабанова, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, Г. Пастернак-Таранушенко, М. Портер, Р.А. Фатхундінов, С.Ю. Хамінич, Л.Г. Червова [1; 4–10].

Потреба в удосконаленні методичних підходів до формування маркетингової концепції конкурен-

тоспроможності освіти в Україні зумовила актуальність теми дослідження та мету статті.

Постановка завдання. Основна мета статті – формування маркетингової концепції конкурентоспроможності освіти у ВНЗ та пропонування шляхів її підвищення в Україні.

Виклад основних результатів. Найважливішою ознакою ринкової форми господарювання в державі є конкуренція. Саме на ринку освітніх послуг конкуренція є чинником підвищення рівня та якості освіти і тим самим конкурентоспроможності національної економіки.

Вплив освітнього потенціалу на управлінські процеси суб'єктів господарювання національної економіки зумовлює зростання доброту населення, стабілізацію та пожвавлення виробництва, слугує фундаментом ринкових методів господарства тощо.

Останнім часом наше суспільство суттєво наблизилося до стану, коли основними цінностями стають людський капітал, отримання знань та їх ефективне використання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Освіта і наука мають бути в авангарді

цих процесів, оскільки саме вони формують інтелектуальні ресурси нації.

Політичні й економічні зміни в Україні торкнулися й вищої освіти як невід’ємного складника національної економіки і суспільного життя. В Україні перспективи змін у вищій освіті пов’язуються, передусім, із Національною доктриною розвитку освіти. Вона буде реалізована через коротко-, середньо- і довготермінові програми державного, галузевого та регіонального рівнів.

Розроблення таких програм, їх виконання вимагають оптимального поєднання зусиль уряду, місцевих та центральних органів влади, всього суспільства.

Модернізація управління освітою, яка теж передбачена цією доктриною, означає також перехід до програмно-цільового управління, вдосконалення механізму ліцензування, атестації та акредитації навчальних закладів, створення системи моніторингу ефективності управлінських рішень, їх впливу на якість освітніх послуг на всіх рівнях тощо [9, с. 30–31].

Саме приєднання України до Болонської системи – вагомий крок до визнання нашої системи освіти на світовому європейському ринку та є напрямом стратегічного курсу нашої держави до Європейського Союзу.

Серед потенційних і найбільш потужних джерел у ринковій трансформації країни система освіти посідає особливе місце. Необхідність прискореного зростання цієї сфери господарства зумовлена основними процесами глобального економічного розвитку держав, а саме: розширенням масштабів наукових досліджень і розробок, потребою швидкого впровадження їх результатів у виробництво, підвищенням ролі висококваліфікованих кадрів у виробництві, освітнім та інноваційним потенціалом суспільства. Це забезпечує науково-технічний прогрес і побудову сучасної моделі економіки країни [10, с. 22].

В умовах формування міжнародного ринку освітніх послуг національна система освіти країни виконує низку функцій (табл. 1).

Українська система освіти має реальний ресурсний потенціал, який у сучасній соціально-економічній ситуації використовується не повною мірою, тому питання конкурентоспроможності освіти є риторичним.

Освіта відіграє важливу роль у відтворенні та розвитку кваліфікованих та професійних кадрів. Підготовка кадрів є необхідним фактором розвитку науково-технічного прогресу, як і технічний розвиток підприємств, організація праці, економічні стимули.

Конкурентоспроможність – це економічна категорія, яка характеризується сукупністю інтегральних і диференціальних властивостей, суб’єктів економічної діяльності.

М. Портер визначає конкурентоспроможність підприємства як його здатність виступати на ринку на рівні з присутніми там аналогічними конкуруючими суб’єктами. Конкурентоспроможність підприємства залежить від конкретних умов, що складаються на тому або іншому ринку (стан ринку, його доступність, вид товару, умови продажів і платежу). Разом із тим конкурентоспроможність – поняття комплексне, що передбачає декілька рівнів конкурентної переваги [7].

Європейський форум із проблем управління визначив, що «конкурентоспроможність – реальна та потенціальна можливість фірм в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками привабливіші для споживача, ніж товари їх конкурентів» [8, с. 227].

Багато науковців розглядають цю дефініцію з різних точок зору, але якщо одна з основних властивостей цієї дефініції – задоволення, то необхідно звернутися до маркетингової концепції.

Так, Л.В. Балабанова трактує конкурентоспроможність суб’єктів господарювання в умовах маркетингової орієнтації «як можливість (спроможність) господарських одиниць до ефективного функціонування на ринку, ґрунтованого на пропозиції товарів, що відповідають запитам і перевагам покупців за якістю,

Таблиця 1

Функції системи освіти країни

Сукупність функцій освітньої системи країни			
перша функція	друга функція	третя функція	четверта функція
задоволення потреб національної економіки в конкурентоспроможних фахівцях згідно з вимогами міжнародного ринку праці	стимулювання суб’єктів вищих навчальних закладів до розроблення та впровадження у навчальний процес інноваційно-інформаційних освітніх технологій, підвищення рівня якості освіти, щоб залишатися конкурентоспроможними і привабливими для потенційних вітчизняних та іноземних абітурієнтів	забезпечувати інтеграцію вузівського сектора науки за академічною та галузевою наукою на основі об’єднання їх інтелектуальних і науково-технічних ресурсів	виконувати селективну функцію серед вищих навчальних закладів для закріплення на ринку освіти тих закладів, результати функціонування яких відповідають сучасним вимогам і міжнародним стандартам

кількістю й асортиментом у необхідні терміни і на вигідніших, аніж у конкурентів, умовах» [1, с. 244].

Деякі вчені визначають конкурентоспроможність підприємства просто як здатність брати участь у конкурентній боротьбі [6, с. 13].

Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує конкурентоспроможність як здатність до конкуренції (суперництво в якій-небудь галузі, боротьба за досягнення кращих наслідків); здатність науково-технічної та матеріальної продукції, товарів із сукупністю споживчих властивостей відповідати вимогам даного ринку на певний період [2, с. 565].

Якщо розглядати у цілому категорію «конкурентоспроможність» у наукових джерелах, та найчастіше науковці звертаються до понять «конкурентна перевага» або «конкурентна позиція».

Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує освіту як сукупність знань, здобутих у процесі навчання; їх рівень та ступінь знань [2, с. 857].

Під час розгляду конкурентоспроможності освіти доцільно звертатися до конкурентних переваг і конкурентних позицій, суб'єкта господарювання, тобто навчального закладу, де надаються освітні послуги.

В умовах жорсткої конкуренції на ринку вищої освіти, вимог роботодавців та споживачів щодо її якості виникає необхідність проводити зміни в поведінці суб'єктів освіти та проведення ними активної маркетингової діяльності.

Об'єктом маркетингу традиційно є будь-який об'єкт, який пропонується на освітньому ринку та користується попитом. Товаром на ринку освіти є знання, вміння та навички, пропонувані суб'єктами цього ринку для споживачів. Очікуваними результатами від маркетингових заходів у галузі освіти є забезпечення закладів освіти вмотивованими студентами та персоналом, стабільний розвиток самих закладів освіти, інтелектуальний розвиток суспільства та зростання професійного потенціалу кадрів.

ВНЗ одночасно може бути як об'єктом, так і суб'єктом маркетингу; студенти можуть бути споживачами, об'єктами і суб'єктами проведення певних маркетингових заходів.

Освітня послуга вважається предметом маркетингової діяльності у сфері вищої освіти поряд із взаємовідносинами між усіма учасниками ринку (абітурієнтом та ВНЗ, студентом та ВНЗ, роботодавцем та студентом і т. д.).

ВНЗ на ринку освіти є суб'єктами, які формують пропозицію, надають та продають освітні послуги, пропонують суспільству послуги визначеного змісту й є ключовим елементом системи вищої освіти України.

Щодо маркетингової діяльності, яку здійснює ВНЗ для поліпшення власних конкурентних позицій, то тут він однозначно виступає суб'єктом маркетингу послуг вищої освіти (далі – ВО). Але також маркетингові заходи можуть здійснюватися щодо

ВНЗ органами центральної чи регіональної влади, суб'єктами господарської діяльності тощо, тому в такій ситуації виш як цілісний комплекс може виступати об'єктом маркетингу [3].

З позицій маркетингу на освітянському ринку належне місце займають навчальні заклади, що ефективно використовують інноваційні методи навчання, сучасний інструментарій менеджменту, збалансовано формують портфель «попит – пропозиція», активно запроваджують співвідношення «ціна – якість», своєчасно проводять гнучку комунікаційну політику у напрямках реклами і зв'язку з громадськістю (рис. 1).



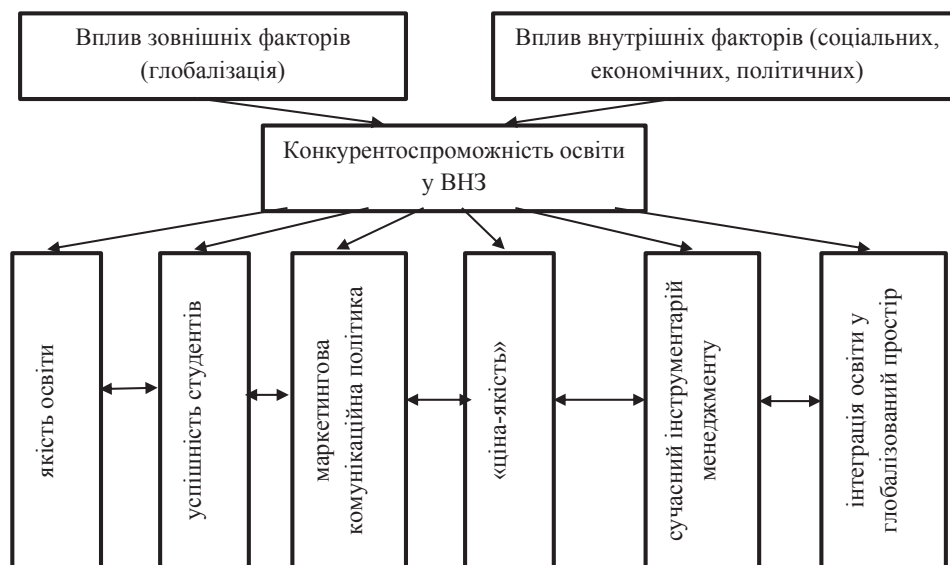
Рис. 1 Суб'єкти маркетингу на ринку освіти

Найбільш продуктивним інструментом маркетингу в підвищенні якості освітніх послуг є розроблення стратегії розвитку, яка передбачала б заходи з підвищення рівня знань студентів, удосконалення навчального процесу, поліпшення інтелектуального потенціалу країни.

В умовах запровадження в Україні Болонської системи навчання характерною особливістю освіти є значний відсоток, відведений на самостійне освоєння студентом матеріалу. Цей фактор не завжди позитивно впливає на якість освіти, тому в системі поліпшення якості освіти чинник самоосвіти варто вивести на перше місце під час розроблення стратегії розвитку. Головним інструментом впливу має стати мотивація. Цей процес має бути двостороннім: із боку держави і з боку самого студента. З боку держави заохочення повинно мати матеріальний характер та будуватися на основі активізації соціальних програм. Із позиції студента необхідно вплинути на соціальні орієнтири, мораль та дисципліну [10, с. 25].

Крім того, визначальними чинниками, що впливають на конкурентоспроможність освіти, є:

- наявність досконалої системи інтеграції української освіти в європейську систему освіти;
- участь українських студентів у різноманітних наукових проектах;



- упровадження сучасних інноваційних технологій та навчальних програм в освіті;
- сучасна матеріально-технічна база ВНЗ;
- мотивація абітурієнтів;
- сімейні цінності у вихованні особистості;
- педагогічна майстерність викладача;
- оплата праці професорсько-викладацького складу тощо.

Висновки. Таким чином, під час формування маркетингової концепції конкурентоспроможності освіти в Україні доцільно орієнтуватися на спрямованість освіти, враховуючи кількісний напрям (заповнення ліцензованого обсягу) та якісний (забезпечення успішності студентів).

Також за всіх позитивних напрямів розвитку маркетингу освіти обов'язково необхідно враховувати різке скорочення абсолютних та відносних показників вищої освіти, скорочення фінансування науки тощо.

Маркетингова концепція конкурентоспроможності освіти в Україні є одним із пріоритетних напрямів розвитку державотворення, інновацій, інвестування, де людський чинник є головним генератором ідей та втіленням їх у суспільне життя.

Вона формується на необхідності зміни механізму фінансування української освіти і науки. Саме демократизація суспільного життя вимагає нових підходів і методів формування маркетингової концепції конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг : [підручник] / Л.В. Балабанова ; 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
3. Дмитрів А.Я. Маркетингове забезпечення розвитку вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : автореф. дис. ... к.е.н. / А.Я. Дмитрів ; Львівська комерц. Академія. – Львів, 2013 – 24 с.
4. Ламбен Ж. -Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. -Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб. : Питер, 2000. – 276 с.
6. Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Конкуренция : [курс лекций и практических занятий на русском и украинском языках] / Г. Пастернак-Таранушенко, В. Рожок. – К. : ЦУЛ, 2002. – 322 с.
7. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002 – 892 с.
9. Хамінич С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу : [монографія] / С.Ю. Хамінич. – Д. : ДНУ, 2006. – 288 с.
10. Червова Л.Г., Хамінич С.Ю. Маркетингові стратегії інтеграції освіти України в європейський простір ринку освітніх послуг / Л.Г. Червова, С.Ю. Хамінич // Управління економікою переходного періода. – Донецьк, 2008. – 394 с.

Кондукоцова Н.В., аспірант
*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації і моделювання економіки*

РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЯК ЛІДЕР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кондукоцова Н.В. Реальный сектор как лидер национальной экономики. Стаття присвячена дослідженню сутності реального сектору економіки. Узагальнено теоретичні підходи до визначення сутності поняття «реальний сектор економіки», виявлено основні недоліки наявних трактувань дефініцій «матеріальне виробництво» і «нематеріальне виробництво», «матеріальні послуги» та «нематеріальні послуги» в контексті досліджуваного поняття. Запропоновано визначення поняття, типології та складових реального сектору економіки за видами економічної діяльності та сегментами.

Ключові слова: реальний сектор економіки, валовий внутрішній продукт (ВВП), зростання, сегмент, виробництво та споживання продукції.

Кондукоцова Н.В. Реальный сектор экономики как лидер национальной экономики. Статья посвящена исследованию сущности реального сектора экономики. Обобщены теоретические подходы к определению сущности понятия «реальный сектор экономики», выявлены основные недостатки существующих трактовок дефиниций «материальное производство» и «нематериальное производство», «материальные услуги» и «нематериальные услуги» в контексте исследуемого понятия. Предложено определение понятия, типологии и составляющих реального сектора экономики по видам экономической деятельности и сегментам.

Ключевые слова: реальный сектор экономики, валовой внутренний продукт (ВВП), рост, сегмент, производство и потребление продукции.

Kondukotsova N.V. The real sector as the leader of the national economy. The article covers the study of the essence of the real sector of the economy. It was summarized the general theoretical approaches to the definition of “real sector of the economy”, identified the main shortcomings of the existing definitions of “material production” and “non-material production”, “material services” and “intangible services” in the context of the concept study. It proposes the definition, typology and components of the real sector of economy by economic activities and its segments.

Key words: real sector of economy, gross domestic product (GDP), growth, segment, production and consumption.

Постановка проблеми. Реальний сектор економіки є важливою складовою національної економіки будь-якої країни й основною умовою для її стійкого розвитку та соціального добробуту держави. Але сьогодні не існує чітко визначеного поняття реального сектору економіки, що перешкоджає ефективному функціонуванню механізмів державного регулювання пропорцій у базових видах економічної діяльності та розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку реального сектору економіки були присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як, зокрема, А.К. Абрамов, А.Г. Грязнова, В.Н. Черковець, О.М. Шабалін, Б.А. Маскулл, Д. Кобілд, В.А. Мешков, Б.А. Рейзенберг. Незважаючи на повсякденне використання поняття «реальний сектор економіки», в економічних аналізах немає його чіткого методичного розуміння і єдиного визначення. Необхідність розгляду самого поняття реального сектору економіки має сенс на шляху виявлення його сутності, складових та місця в сучасній економічній системі.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне наукове дослідження теоретичних та практичних засад визначення сутнісних характеристик та складових реального сектору економіки.

Виклад основних результатів. Нині реальному сектору економіки приділяється особлива увага, оскільки він не просто пов'язаний із задоволенням потреб населення, але й забезпечує наповнення бюджету, оскільки саме в ньому створюється більша частина валового внутрішнього продукту (ВВП). Він посідає ключове місце в економіці розвинених країн, наприклад, на його частку припадають 54,5% ВВП у Великобританії, 57,1% ВВП у Японії, 40% ВВП у США, 68% ВВП у Китаї [1]. Тому важливість реального сектору економіки України вже не підлягає сумніву. Зусилля уряду першочергово мають бути спрямовані на підтримку і створення максимально сприятливих для його функціонування умов.

В економічній теорії і практиці останніх років широко застосовується теоретичний підхід до визначення сутності поняття «реальний сектор економіки», в якому дійсні, реальні елементи і катего-

рії розглядаються в динамічній єдності з їх уявними «нереальними» антиподами (табл. 1).

Крім цих підходів, в підручниках і довідковій літературі по економіці зустрічається така точка зору щодо сутності досліджуваного поняття. Тривалий час в нашій країні як макроекономічна модель застосовувався баланс народного господарства (БНГ), який враховував не всю економіку, а тільки її виробничу сферу, а саме галузі матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство тощо) і промислові послуги (вантажний транспорт, торгівля тощо). Вважалося, що вартість створюється лише у виробничій сфері, а в невиробничій (наука, культура, охорона здоров'я, фінанси, пасажирський транспорт, оборона тощо) лише споживається.

Сьогодні замість БНГ застосовується інша макроекономічна модель, а саме система національних рахунків (СНР). Система національних рахунків (СНР) – це сукупність взаємопов'язаних показників та класифікацій, яка віддзеркалює реальні явища і процеси економіки на макрорівні. Вона вміщує інформацію про всіх суб'єктів, що беруть участь в економічних процесах; відображає всі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом та перерозподілом доходів, нагромадженням активів, кінцевим споживанням [7].

Автори деяких популярних підручників з економіки включають в реальний сектор «перш за все промисловість, сільське господарство, будівництво і транспорт» [4], причому вони свідомо виводять торговельну діяльність за межі реального сектору, суперечачи цим самим собі, адже торгівля є одним з різновидів промислових послуг, отже, входить у виробничу сферу, де створюється вартість.

Ще одне визначення дається в «Економічному енциклопедичному словнику», згідно з яким «реальний сектор включає промислове виробництво, яке складається з підприємств видобувних та переробних галузей промисловості, сільське господарство, сферу надання промислових, побутових та інших послуг» [4]. У цьому визначенні, як і в підході В.Н. Черковца, критерієм віднесення галузей економіки до її реального сектору є дотримання принципу долі у виробництві ВВП.

А.Г. Грязнова також вважає, що реальний сектор – це сектор, де створюється ВВП. Він включає промислове виробництво, яке складається з підприємств видобувних і переробних галузей промисловості, сільського господарства, сфери надання промислових, побутових та інших послуг.

О.В. Соловійова розглядає реальний сектор економіки як в широкому, так і у вузькому сенсі. При цьому реальний сектор в широкому розумінні є сукупністю господарюючих суб'єктів, основною діяльністю яких є виробництво товарів і надання нефінансових послуг на ринковій і неринковій основі. У вузькому розумінні реальний сектор економіки представлений сукупністю господарюючих

суб'єктів галузей матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і зв'язок – в частині обслуговування руху матеріального продукту, а також матеріально-технічне забезпечення), в яких створюється матеріально-речовий продукт і здійснюються пов'язані з його рухом функції і операції.

В.І. Суханов вказує на те, що базовою основою реального сектору економіки є види економічної діяльності, які виробляють товари, а саме промисловість, сільське господарство, рибне господарство, будівництво, виробництво і розподіл електроенергії, газу, води.

Аналогічної думки дотримується М.В. Вигідін, розуміючи під реальним сектором економіки сукупність господарюючих суб'єктів, основною діяльністю яких є виробництво товарів (включаючи сільськогосподарську продукцію) і надання нефінансових послуг в сферах транспорту, зв'язку, торгівлі та будівництва.

А ось Я.В. Сергієнко виключає зі складу реального сектору економіки господарюючі суб'єкти, діяльність яких здійснюється на неринковій основі, і визначає його як сукупність господарюючих суб'єктів, основною діяльністю яких є виробництво товарів і надання нефінансових послуг на ринковій основі. Г.Г. Барсегов і О.К. Абрамов досить оригінально визначають реальний сектор економіки, а саме як сукупність малих, середніх, великих суб'єктів господарювання на якійсь території, діяльність яких орієнтована на виробництво продуктів і товарів та надання послуг.

Характеризуючи сутність вказаного терміна, слід відзначити його тісний взаємозв'язок з галузями сфери матеріального виробництва. Більшість вчених, а саме О.М. Шабалін, Б.О. Маскулл, К.Д. Кобілд, ототожнює ці два поняття і не відносить до нього послуги, торгівлю, науку. Поряд з цією точкою зору існують інші, де має місце ототожнення реального сектору економіки з поняттям «сфера виробництва товару». Однак матеріальне виробництво не в повному обсязі відповідає терміну «реальна економіка», оскільки не включає торговельно-посередницькі послуги. У великому економічному словнику «реальний» означає «справжній, той, що існує в дійсності», а галузі сфери послуг справді існують, тому правомірно відносити їх до реального сектору. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне оперувати такими поняттями, як «матеріальне виробництво» і «нематеріальне виробництво», «матеріальні послуги» та «нематеріальні послуги».

До сфери матеріального виробництва належать галузі і підприємства, в яких виробляються матеріальні блага, а саме промисловість, сільське і лісове господарство, а також галузі, де надаються матеріальні послуги, а саме будівництво, готельний бізнес, транспорт, зв'язок, громадське харчування, адже саме тут створюються найважливіші макроеконо-

Теоретичні підходи до визначення поняття «реальний сектор економіки» [4; 6]

Назви підходу і основні його представники	Характеристика підходу	Основні недоліки підходу
Маржиналістсько-монетаристський підхід (К. Гедді, Б. Айскес, А. Ілларіонов)	У цьому підході «реальній» економіці протиставляється «віртуальна» або «фіктивна» продукція, яка реалізується не за допомогою грошового обміну, а бартерним шляхом. Така складова враховується в «офіційному» ВВП, але не є ринковою, а тому й взагалі реальною. Навіть матеріальне виробництво з цієї точки зору є віртуальним, що не створює вартості, якщо його продукція не продається за гроші. Іншими словами, критерієм віднесення виробництва матеріальної продукції до сфери або реального, або віртуального секторів економіки вибрана форма мінової вартості (грошова або негрошова), а наявність вартості виводиться з оплачуваною ціни.	1) Цей підхід втрачає субстанціональне уявлення про вартість товару. Ще А. Маршалл спеціально розглядав дві форми торгівлі: бартерну та таку, в якій вживаються гроші. Різницю між ними він бачив в тому, що в бартерній торгівлі більше «невизначеності в ринковому торзі», оскільки за неї, щоб досягти рівноваги, треба змінювати граничну корисність обмінюваних товарів. Але якщо бартерна угода відбулася, то стався і реальний ринковий обмін, хоча і без грошей. 2) Матеріальне виробництво не може бути нереальним, віртуальним, що не створює вартість лише через те, що його продукція продається не за гроші. Звичайно, за бартерної угоди немає загального еквівалента, але є особливий еквівалент, який є ціною товару. Інша справа, що офіційний облік таких цін в сукупному вимірі досить заплутаний. 3) Оскільки представники цього напряму трактування реального сектору економіки пов'язують з грошима, природно, що вони знімають акцент з відмінності між реальним і фінансовими секторами і відходять фактично від аналізу гострого протистояння, що виникло сьогодні в українській економіці.
Марксистський підхід (К. Маркс, В.Н. Черковець)	Капітал – не річ, а виробниче відношення, яке представлено в речі. Відтворення капіталу (в простому і розширеному масштабах) відбувається у формі його безперервного кругообігу і зовнішньоторговельного обігу. Здійснюючи цей рух, капітал проходить три стадії і перебуває в трьох функціональних формах, а саме грошовій, продуктивній і товарній. Тільки на другій стадії відбувається реальне збільшення капіталу (на основі створення додаткової вартості). Однак дійсний капітал – весь промисловий капітал в складі грошового, продуктивного і товарного капіталу, тому що тільки в рамках єдності цих частин може мати місце збереження і зростання початкового капіталу. Поняття дійсного капіталу розширюється за рахунок торгового і позичкового капіталів як відокремлених форм промислового капіталу. Дійсному капіталу протистоїть капітал, що функціонує на фондовому ринку, так званий фіктивний. Під фіктивним капіталом розуміється капітал, який втілений в цінних паперах (акціях, облигаціях, векселях тощо). Крім того, грошовий капітал не завжди є дійсним. Не будучи включеним у власний рух промислового капіталу або його обслуговування, він є лише потенційним, тобто капіталом можливості, а не дійсності. Таким чином, реальний сектор економіки повинен включати в себе перш за все матеріальне виробництво. Але це хоча необхідна, проте недостатня умова. В реальний сектор включаються також торгівля та частина фінансового сектору, представлена посередницькою діяльністю банків і страхових установ (банківський і страховий прибуток), яка робить свій внесок у ВВП. Але операції, пов'язані з придбанням фінансових зобов'язань і фінансових активів є такими, що тільки перерозподіляють, в створенні ВВП не беруть участь і утворюють нереальний фінансовий сектор економіки (його іноді називають «фінансовий сектор у вузькому сенсі»).	1) Протиставлення реальному сектору лише спекулятивного сектора фондового ринку приводить до того, що поняття реального сектору економіки поглинає всю економічну діяльність. 2) Процеси концентрації і централізації (реального) капіталу можуть бути опосередковані за допомогою інструментів фондового ринку. На жаль, в Україні роль фондового ринку в залученні інвестицій ще недостатньо висока, оскільки вільні капітали «ховаються» в одяг «портфельних» інвестицій і не бажають піддаватися ризику прямих (особливо довгострокових) інвестицій в реальний сектор, тим більше в його ядро – матеріальне виробництво.

мічні показники, такі як, зокрема, ВВП, національний дохід.

Нематеріальне виробництво забезпечує матеріальне виробництво науковими, інформаційними та іншими нематеріальними послугами, такими як, зокрема, охорона здоров'я, освітні науки, культура, мистецтво, спорт.

Не є тотожними і поняття «реальна економіка» і «сфера виробництва товарів», оскільки в реальну економіку включаються як торгівля, так і сфера послуг.

Головним аспектом приналежності секторів економіки до реального сектору є його спроможність створювати доданий продукт, який слугує джерелом розвитку галузям соціальної сфери і соціально-економічного прогресу загалом.

Таким чином, виходячи з вищенаведеного, можемо сказати, що реальний сектор економіки – це сукупність виробничих підприємств, які займаються випуском товарів і послуг в матеріальній формі для виробничого (міжгалузевого), кінцевого (споживчого) використання, валового нагромадження основного капіталу та експорту.

На рис. 1 наведено структуру реального сектору економіки з точки зору виробництва та споживання продуктів реального сектору економіки.

Зміну питомої ваги реального сектору в національній економіці за останні 8 років наведено у табл. 2. Треба враховувати, що у 2007 році економіка мала інтенсивне зростання. 2009 рік був рекордно кризовим (падіння ВВП у 15 відсотків), і 2014 рік

також був кризовим із падінням ВВП на 6 відсотків. Досліджений період 2007–2014 років мав два надкризові роки (2009 і 2014) і може вважатися несприятливим для функціонування реального сектору, його частка за показником випуску товарів і послуг зменшилася на 4,4 відсоткові пункти. Через свою високу капіталоємність реальний сектор вважається дуже чутливим до економічних криз і зменшення сукупного попиту.

Це підтверджується наведеними в табл. 2 показниками. З шести показників найменше зменшення частки реального сектору відбулося за обсягами експорту (на 2 відсоткові пункти) і найбільше – за обсягами податків (на 15 відсоткових пунктів). Причиною цих трендів може бути той факт, що експорт пов'язаний із зовнішнім попитом і менше залежить від внутрішніх проблем української економіки, а різке зменшення сплачених податків є наслідком падіння внутрішнього попиту і рентабельності виробництва матеріальних товарів і послуг. Зростання частки реального сектору за обсягами нагромадження капіталу пояснюється високою капіталоємністю реального сектору, інерційністю інвестиційних програм і зменшенням інвестицій в інших галузях економіки в кризові роки.

Для реального сектору, як і для економіки загалом, 2014–2016 роки стали періодами значних випробувань. Саме реальний сектор відчув нищівного удару в ході збройного протистояння: розташовані у східних регіонах виробництва вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості,

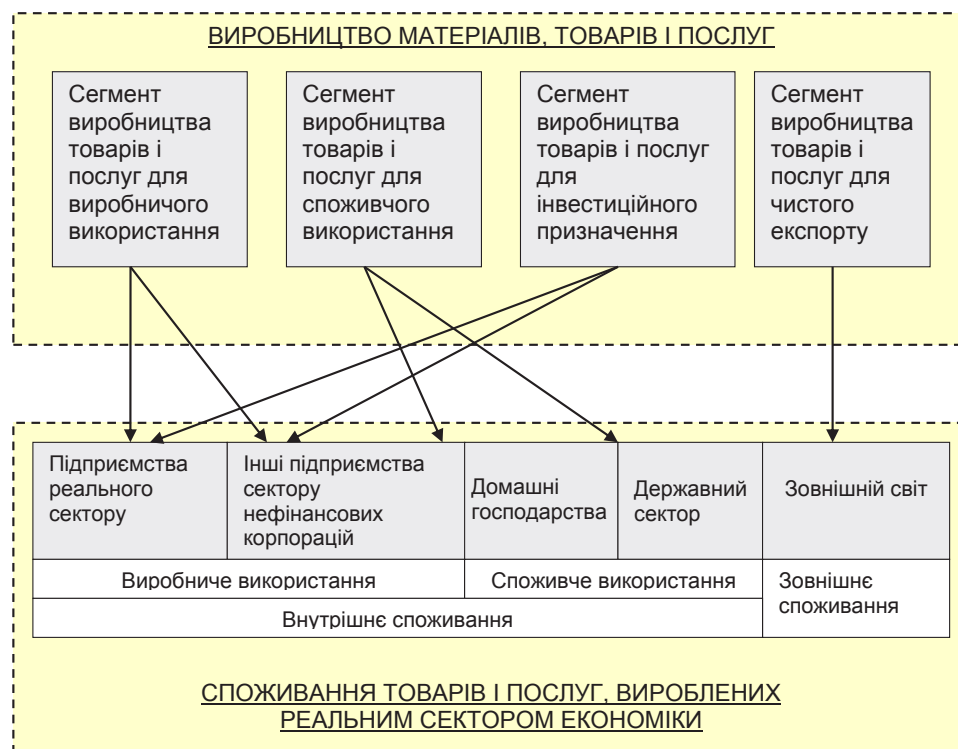


Рис. 1. Типологія та склад реального сектору економіки з урахуванням використаної продукції [7]

Показники реального сектору економіки» (у споживчих цінах)

Показник	2008 рік		Питома вага (%)	2016 рік		Питома вага (%)
	Вся економіка	Реальний сектор економіки		Вся економіка	Реальний сектор економіки	
Випуск товарів та послуг	1 831 257	1 310 892	71,6	4 038 547	2 712 096	67,2
Кінцеве споживання	552 136	375 488	68,0	1 417 086	9 125 77	64,4
Валове нагромадження основного капіталу	198 348	183 576	92,6	224 327	212 717	94,8
Експорт товарів і послуг	323 205	302 657	93,6	771 129	705 994	91,6
Оплата праці найманих працівників	351 936	182 120	51,8	734 943	309 026	42,0
Валовий прибуток, змішаний дохід	280 954	166 357	59,2	647 781	321 820	49,7
Податки, за винятком субсидій на продукти	85 937	80 857	94,1	233 213	2 712 096	78,3

Джерело: складено самостійно на основі джерел [3; 8; 9]

що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва та експорту, зазнали величезних втрат, було знищено низку транспортно-логістичних об'єктів.

За підсумками 2016 року промислове виробництво в Україні знизилося на 10,7%. Криза торкнулася всіх базових галузей, починаючи від металургії та хімічної промисловості і закінчуючи машинобудуванням і видобутком корисних копалин. Єдиною галуззю, яка показала невелике зростання, стало сільське господарство, та й то завдяки високому врожаю зерна. Істотне погіршення економічної ситуації обумовлено перш за все веденням військових дій на сході України і низьким зовнішнім попитом на тлі накопичених макроекономічних дисбалансів у попередні періоди [8].

Проблема розвитку реального сектору економіки стає дуже значимою, її вирішення забезпечить підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка постачається на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. Саме на виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України. Питання вироблення та реалізації довгострокової антикризової програми розвитку, спрямованої на структурну модернізацію економіки, вирішення

важливих соціально-економічних проблем, розвиток внутрішнього ринку, підтримку широкомасштабного підприємництва, потребує нагального вирішення.

Висновки. Під поняттям реального сектору економіки необхідно розуміти частину національної економіки – виробничо-господарський комплекс, представлений сукупністю виробничих підприємств, які займаються випуском товарів і послуг в матеріальній формі для виробничого (міжгалузевого), кінцевого (споживчого) використання, валового нагромадження основного капіталу та експорту. Головними функціями реального сектору економіки є формування ВВП та національного доходу, задоволення національних та сукупних потреб, формування конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Важливість реального сектору економіки, його комплексна роль у вирішенні системних завдань неодноразово актуалізували потребу у визначенні його місця і ролі під час формування системи економічної безпеки держави, на що і будуть спрямовані подальші дослідження в рамках вирішення цієї проблеми.

Чітке галузеве розмежування по секторам економіки у їх офіційному методологічному закріпленні не тільки закрий питання суперечностей категорійних понять, але й практично дасть можливість реалізації безпощадного аналізу та прогнозування економічних явищ.

Список літератури:

1. Бозуленко О.Я. Економічний розвиток світового господарства в умовах глобалізації / О.Я. Бозуленко // Економічний простір. – 2010. – № 37. – С. 15–21.
2. Бюлетень Національного банку України № 1/2012 (226). – С. 103–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=101265>.
3. Гончаренко С.П. Модернізація реального сектору економіки є основою успішного розвитку України / С.П. Гончаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/analytics/modernizatsiya-realnogo-sektora-ekonomiki-yavlyaetsya-osnovoy-03032015164300>.

4. Іляш Н.І. Концептуальні підходи до визначення поняття «реальний сектор економіки» / Н.І. Іляш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 59–62.
5. Кваснюк Б.Є. Темпи і пропорції розвитку реального сектора економіки в Україні / Б.Є. Кваснюк, Д.В. Ключин // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 74–92. Особистий внесок – визначено прогноз розвитку реального сектора економіки до 2016 р.
6. Ключин Д.В. Структура та форми доходу реального сектору економіки / Д.В. Ключин // Економіст. – 2004. – № 8. – С. 32–35.
7. Національна економіка : [навч. посіб.] / [А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович] ; за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

УДК 330.111

Савіна Н.Б., д.е.н., професор, проректор
*Національний університет водного господарства
та природокористування*

Ковшун Н.Е., к.е.н., доцент,
професор кафедри економіки підприємства
*Національний університет водного господарства
та природокористування*

ФОРМУВАННЯ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ У СКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Савіна Н.Б., Ковшун Н.Е. Формування водогосподарського комплексу у складі національної економіки на основі функціонального підходу. У статті висвітлено місце і роль процесів водокористування для національної економіки з урахуванням специфічних функцій водного господарства. Розглянуто водогосподарський комплекс як утворення, за допомогою якого відбувається реалізація основних завдань водного господарства в межах окремого басейну чи території.

Ключові слова: водне господарство, функції водного господарства, водогосподарський комплекс, національна економіка, функціональний підхід.

Савина Н.Б., Ковшун Н.Е. Формирование водохозяйственного комплекса в составе национальной экономики на основе функционального подхода. В статье освещены место и роль процессов водопользования для национальной экономики с учетом специфических функций водного хозяйства. Рассмотрен водохозяйственный комплекс как образование, с помощью которого происходит реализация основных задач водного хозяйства в пределах отдельного бассейна или территории.

Ключевые слова: водное хозяйство, функции водного хозяйства, водохозяйственный комплекс, национальная экономика, функциональный подход.

Savina N.B., Kovshun N.E. Formation of a water management complex in the national economy based on a functional approach. The article highlights the place and role of water use processes for the national economy taking into account the specific functions of the water sector. The water management complex is considered as an education, with the help of which the realization of the main tasks of the water sector within the boundaries of a separate basin or territory is carried out.

Key words: water economy, water management functions, water management complex, national economy, functional approach.

Постановка проблеми. Водне господарство впливає на розвиток та розміщення продуктивних сил, створення необхідних соціальних і побутових умов життя населення та тісно пов'язане з усіма галузями національної економіки. Як вид економічної діяльності водогосподарське виробництво

тривалий час належало до невиробничої діяльності, яка здійснюється не у вигляді виробництва продукції, а у вигляді послуг. Але після переходу України на світову класифікацію видів економічної діяльності водне господарство включене до виробничої діяльності. Отже, воно є невід'ємною структурною

одиночку національної економіки, тому теоретичне та методичне обґрунтування системи водокористування як складника національної економіки потребує свого розвитку та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові тенденції розвитку водогосподарського комплексу України викладено не лише в дослідженнях науковців академічної та вищої шкіл, а й у доробку цілої низки науковців-практиків. У цілому вже сформовано основні теоретичні та прикладні положення щодо збереження водних ресурсів держави [1; 2], досліджено їх особливості та характеристики [3], запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування водогосподарського комплексу [4; 5]. Наявні напрацювання орієнтують на необхідність трансформації водного господарства на засадах сталого розвитку. Значну частину досліджень присвячено вдосконаленню економічного механізму водокористування [6], зміні організаційних засад у водогосподарському виробництві [7], інноваційно-інвестиційним процесам [8] тощо.

Розбудова в Україні адекватної реальним економічним, технологічним, соціальним, екологічним та іншим природним процесам системи сталого водокористування й обґрунтування її базових елементів підпорядковані світоглядно-методологічному, теоретичному та науково-практичному осмисленню одночасно декількох сфер суспільного життя (екологічної, економічної, технологічної, технічної, інтелектуальної, демографічної та соціальної), всебічному вивченню особливостей технології водокористування та її трансформуючого впливу як на розвиток національної економіки, так і на її галузеву структуру. Поряд із цим наголосимо, що стале водокористування має визначальний вплив на спрямованість й активність конвергентних і суспільно-політичних та технологічних коеволюційних процесів, які мають місце в межах національної економіки. Отже, враховуючи важливість вирішення проблеми гарантування розвитку національної економіки, доцільним є розгляд водокористування саме як її складника.

Постановка завдання. Враховуючи вихідні положення теорій управління водним господарством та національною економікою, вважаємо за доцільне репрезентувати місце і роль процесів водокористування для національної економіки з урахуванням специфічних функцій водного господарства.

Виклад основних результатів. За спрощеного підходу до системи водокористування цілком очевидно, що для функціонування водного господарства необхідними є наявність водних ресурсів та засобів для їх використання. Тобто, з одного боку, необхідна водоресурсна частина, що охоплює усі природні водні об'єкти: річки, моря, озера, ставки, підземні води та ін., а з іншого – технологічна частина, що включає у себе всі засоби і споруди, за допомогою яких створюються умови, необхідні для нормального

водокористування (водосховища, канали та ін.). При цьому водні об'єкти визначають наявність водних ресурсів – водний фонд, який характерний для кожного басейну річки і на підставі якого визначаються потенційні можливості його використання. Разом із тим фактична наявність водних ресурсів, можливих для використання в межах соціально-економічної системи України на конкретний момент часу, визначається в рамках другого складника, який дуже тісно пов'язаний із першим та призначений для створення необхідних умов використання водного фонду. Ця частина включає такі функції управління: експлуатацію водогосподарських споруд та обладнання цієї підсистеми, облік основних і оборотних фондів та їх стан, водорозподіл на підставі заявок, договорів, угод і водогосподарської ситуації. Її дослідження дає уявлення про можливість фактичного використання водних ресурсів на сучасному етапі.

Взаємний аналіз водних ресурсів та технічних засобів їх використання показує можливості розвитку водного господарства в певному районі на основі місцевих водних ресурсів і з урахуванням можливості перерозподілу стоку. Також на водогосподарське виробництво визначальний зворотній вплив матиме й система споживання вод, а саме її галузеві особливості та потреби.

Ці три напрями органічно поєднуються, забезпечуючи у цілому зростання економічного потенціалу та раціональне використання водних ресурсів. Перша і друга підсистеми формують міжгалузеву систему водозабезпечення, завдання якої полягає у забезпеченні водокористувачів водою в установленому обсязі та природної якості без порушення екологічної рівноваги і негативних наслідків, що пов'язані зі шкідливою дією води. І, нарешті, третя підсистема враховує специфіку водокористувачів (водозабезпечення, зрошення, гідроенергетика, рибне господарство, переробна чи добувна галузі та ін.). Галузева структура водокористування є замкаючою у загальній системі водного господарства, від її правильної роботи багато в чому залежать раціональне використання й охорона водних ресурсів. Рівень галузевого використання води визначають розвиток продуктивних сил країни і соціальні потреби населення. З урахуванням технологічних досягнень кожна галузь формує відповідні вимоги до забезпечення водними ресурсами. Виходячи із цього, управління внутрігалузевим використанням водних ресурсів здійснюється водокористувачами (підприємствами), які мають до постачальника води обґрунтовані вимоги щодо задоволення своїх потреб. Система внутрігалузевого управління водним господарством має свою специфіку і пов'язана із зовнішньою системою управління взаємними вимогами.

Таким чином, сучасну систему водокористування України можна трактувати як складник надійності й органічності функціонування національної еконо-

міки в ресурсних обмеженнях за допомогою функціонального підходу.

Згідно з функціональним підходом, водне господарство – це специфічна сфера економічної діяльності, яка використовує природні ресурси (воду) як предмети праці для виробництва води та надання водогосподарських послуг за допомогою засобів виробництва: гідротехнічних споруд, інженерних комунікацій та ін. Водне господарство інтегрує різні галузі господарства на основі водокористування й являє собою складний і розгалужений міжгалузевий водогосподарський комплекс [9].

У цілому водне господарство визначається такими функціями, як: забір, підйом води з поверхневих та підземних джерел водопостачання; подача води по міжгалузевих (міжгосподарських) каналах і водоводах; очищення відповідно до вимог технологічних регламентів; транспортування питної води споживачам; водовідведення; очистка стічних вод; регулювання і перерозподіл річкового стоку в часі та просторі; експлуатація водних і водогосподарських об'єктів для підтримання їх у безпечному стані; облаштування водних об'єктів для санітарно-гігієнічних і рекреаційних цілей; дотримання лімітів (норм) і правил водоспоживання та водовідведення, а також режиму використання води, що встановлюються дозволом на спеціальне водокористування; охорона водних об'єктів від забруднення та виснаження; охорона виробничих об'єктів, населених міст і природи від шкідливої дії води; охорона навколишнього середовища від негативних наслідків, що зумовлені будівництвом водогосподарських об'єктів і споруд; складання водогосподарських балансів із визначенням забору води й умов водокористування в басейнах річок у розрізі територій країни на водогосподарських ділянках; державний контроль над використанням, відновленням та охороною водних об'єктів; розроблення схем комплексного використання й охорони вод; упровадження на підприємствах, установах та організаціях досягнень науки, техніки і передового досвіду у сфері водозбереження й охорони вод; проведення єдиної науково-технічної політики в галузі.

У межах окремого басейну чи території реалізація основних завдань водного господарства здійснюється на основі водогосподарського комплексу. Водогосподарські комплекси (ВГК) – це сукупність гідротехнічних споруд, соціально-економічних і технічних заходів щодо використання водних ресурсів в інтересах ефективного розвитку всіх галузей економіки [10]. Згідно з «ГОСТ 19185-73», ВГК – сукупність різних галузей господарства, які спільно використовують водні ресурси одного річкового басейну. При цьому галузі та виробництва, які забирають воду або використовують її з даного водогосподарського комплексу водного об'єкта, називають учасниками (компонентами) ВГК [11]. Отже, основні підгалузі (компоненти) водогосподарського

комплексу – це водопостачання промисловості, населених пунктів, сільськогосподарського виробництва, зрошення земель та обводнення посушливих районів, гідроенергетика, водний транспорт, рибне господарство, рекреація і відпочинок.

Водогосподарські комплекси за кількістю учасників можуть бути галузевими або комплексними. Галузеві комплекси можуть створюватися для однієї галузі, наприклад для зрошення, рибного господарства та ін. Комплексні ВГК включають у себе декілька учасників (комунально-побутове господарство, гідроенергетику, зрошення, водний транспорт, лісосплав, водний туризм та ін.). Наприклад, на Дніпрі створено шість комплексних ВГК: Київський, Канівський, Кременчуцький, Дніпродзержинський, Дніпровський (Дніпрогес), Каховський.

Галузі економіки поділяють на дві категорії залежно від цілей водокористування:

I категорія – це галузі економіки та виробництва, для яких прісна вода нині й у майбутньому є абсолютно необхідною і потреба в ній усе зростає. Це постійні споживачі води, до яких належать водопостачання, зрошення, харчова промисловість, а також курорти, відпочинок, водний спорт і туризм, охорона природи;

II категорія – галузі економіки, для яких вода є сировиною, яку можна частково або повністю замінити за подальшого вдосконалення технологічних процесів виробництва і транспорту, зростання культури і комунального благоустрою. До них належать енергетика, транспорт, деякі галузі промисловості, в яких можуть розроблятися менш водоемні технологічні схеми.

Водокористувачі можуть бути первинними або вторинними. Первинні водокористувачі – це ті, що мають власні водозабірні споруди і відповідне обладнання для забору води. Вторинні водокористувачі (абоненти) – це ті, що не мають власних водозабірних споруд та отримують воду з водозабірних споруд первинних водокористувачів та скидають стічні води в їхні системи на умовах, які встановлюються між ними, та за погодженням з органом, який видав дозвіл первинному водокористувачеві. Права водокористувачів обмежуються також під час аварій або за умов, що можуть призвести чи призвели до забруднення вод, та під час здійснення невідкладних заходів щодо запобігання стихійному лиху, спричиненому шкідливою дією вод, і ліквідації його наслідків. А водні об'єкти залежно від ознак, якісних і кількісних характеристик класифікують на класи, підкласи тощо. Води використовують у порядку загального і спеціального водокористування для потреб гідроенергетики, водного і повітряного транспорту.

Основним та надзвичайно складним завданням є вибір складу учасників водогосподарського комплексу (ВГК), оскільки це впливає на економічний розвиток галузей і стан навколишнього природного

середовища. Під час обґрунтування складу учасників сучасного ВГК України та параметрів сталого розвитку водогосподарського комплексу необхідно враховувати природний, соціально-економічний та технічний складники.

Природний складник зумовлює можливості функціонування і розвитку водогосподарського комплексу, визначає позитивні і негативні боки його впливу на природу.

Природні чинники включають: а) гідрологічні умови, які визначають запаси водних ресурсів, їх розподіл по роках і впродовж року; б) рельєф і геоморфологію майбутнього ложа водосховища, які визначають такі важливі техніко-економічні показники, як можливість створення високих напорів, розміри затоплення і підтоплення прилеглої території, можливу площу зрошувальних систем і спосіб подачі води на них (самоплинний чи механічний), розвиток водного транспорту на водосховищі, об'єми витрат води на фільтрацію через ложе водосховища і заходи боротьби для їх скорочення, берегоукріплювальні роботи тощо; в) кліматичні умови, які визначають необхідність здійснення зрошення чи осушення земель, заходів щодо боротьби з льодовими явищами на водосховищах, розвиток рибного господарства, ступінь складності будівництва ВГК; г) ґрунтові умови зони затоплення водосховища, які визначають величину втрат сільськогосподар-

ської продукції; д) екологічну цінність території, яка визначається видовим складом рослинного та тваринного світу (не тільки ложа водосховища, а й прилеглої території) та їх можливими змінами під час будівництва водосховища.

Соціально-економічний складник ураховує інтереси галузей економіки й окремих водокористувачів. Її мета – досягнення найбільшого економічного ефекту під час функціонування водогосподарського комплексу та мінімізація збитків за негативного впливу розвитку економіки на водні ресурси. Соціально-економічні чинники: а) напрям галузей економіки, що переважає, та ступінь їх розвитку; б) розміщення населених пунктів і чисельність населення; в) наявність транспортних шляхів; г) прибутковість окремих галузей економіки; д) наявність культурних, археологічних, етнографічних пам'яток; е) величина збитків від можливого затоплення території.

Технічний складник визначає систему взаємозалежних технічних рішень щодо створення й експлуатації споруджень та устаткування, які забезпечують ефективну роботу елементів системи водогосподарського комплексу в конкретних місцевих умовах. Технічні чинники – можливі технічні вирішення щодо будівництва і функціонування національного ВГК у конкретних умовах (наприклад, гребля може бути земляною чи бетонною, різної висоти, а це впливає на потужність ГЕС і вартість ВГК).

Таблиця 1

Основні учасники національного водогосподарського комплексу

Сфера діяльності (основний учасник ВГК)	Регіональний розподіл
електроенергетика	Запорізька, Хмельницька, Івано-Франківська, Київська, Рівненська, Миколаївська області, м. Київ; значно меншою мірою – Закарпатська і Харківська області
паливна промисловість	Сумська, Полтавська, Луганська, Донецька, Івано-Франківська області
металургійний комплекс	Дніпропетровська, Запорізька, Донецька області
хімічна і нафтохімічна промисловість, включаючи хіміко-фармацевтичну	Черкаська, Одеська області, АР Крим, м. Київ, Київська, Сумська, Луганська, Івано-Франківська, Дніпропетровська, Чернівецька області
машинобудування і металообробка, включаючи медтехніку	Хмельницька, Волинська, Харківська області, м. Київ, Вінницька, Полтавська, Херсонська, Львівська, Одеська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Кіровоградська, Запорізька області
лісова, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	Рівненська, Черкаська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Волинська області, м. Київ, Вінницька, Херсонська, Львівська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська області
промисловість будівельних матеріалів	Чернівецька, Тернопільська, Львівська, Вінницька області, м. Київ, Хмельницька, Київська, Івано-Франківська, Закарпатська, Житомирська, Черкаська, Рівненська, Одеська, Харківська, Кіровоградська області, АРК
легка промисловість	Миколаївська, Сумська, Херсонська, Чернігівська, Чернівецька, Тернопільська, Волинська, Закарпатська, Житомирська, Рівненська області
харчова промисловість, включаючи борошно-мел'яну та круп'яну	Кіровоградська, Одеська, Київська, Хмельницька, Вінницька, Полтавська, Харківська, Черкаська, Житомирська, Закарпатська, Волинська області, м. Київ, Львівська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська, Херсонська, Сумська області, АРК
зрошення	АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Запорізька, Луганська, Харківська області
осушення	Волинська, Житомирська, Київська, Сумська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Чернівецька, Чернігівська області

Джерело: систематизовано за [12]

За територіальними ознаками в Україні основними учасниками ВГК, відповідно до яких і визначаються потреби у водних ресурсах та масштаби водоспоживання, є такі (табл. 1).

Остаточний склад учасників ВГК затверджується на підставі техніко-економічних розрахунків і повинен забезпечити найбільшу економічну ефективність усіх галузей господарства, а також не допустити погіршення екологічного стану, сприяти збереженню і розвитку природних екосистем району. Залежно від зональності природних умов і напряму розвитку економіки виділяють основного (провідного) учасника ВГК. За ознакою спеціалізації, а також з урахуванням природної водозабез-

печеності регіонів визначають, на які галузі слід орієнтуватися під час розроблення прогнозних програм соціально-економічного розвитку регіону для найефективнішого використання водоресурсного потенціалу.

Висновки. Таким чином, формування системи водокористування і, відповідно, прогнозування розвитку продуктивних сил України та її регіонів будуть базуватися на основі їх природної водозабезпеченості, враховувати територіальну мінливість річкового стоку, кількісні й якісні показники природних вод та можливість його обґрунтованого з еколого-економічних позицій перерозподілу в межах водогосподарського комплексу.

Список літератури:

1. Алимов О. Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління в контексті реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України / О. Алимов, В. Микитенко // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 6–11.
2. Сталый розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : [монографія] / Н.М. Андреева [та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.В. Хлобистова; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України [та ін.]. – Сімф. : Фенікс, 2010. – 581 с.
3. Левковська Л.В. Особливості водозабезпечення аграрного сектору і населення України в контексті продовольчої безпеки та енергоефективності / Л.В. Левковська, А.М. Сундук, Т.І. Добрянська // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 1. – С. 12–19.
4. Риждова К.І. Актуальні проблеми раціонального використання водогосподарсько-меліоративного комплексу в сучасній економічній системі / К.І. Риждова, Н.Е. Ковшун // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2010. – № 2010. – С. 249–254.
5. Попова О.Ю. Особливості державного регулювання процесів водозабезпечення суб'єктів господарювання / О.Ю. Попова, О.Ю. Томашевська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5(1). – С. 46–50.
6. Голян В.А. Механізми раціонального водокористування в Україні / В.А. Голян // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 39–43.
7. Хвесик М.А. Інституціональне середовище сталого водокористування в умовах ринкових відносин: національні та регіональні виміри : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян, Ю.М. Хвесик – К. : НАУ, 2005. – 180 с.
8. Актуальні проблеми імплементації інноваційно орієнтованої моделі розвитку національної економіки : [монографія] / За ред. Н.В. Ткаленко ; Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – Ніжин : В.В. Лук'яненко, 2012. – 231 с.
9. Нефедова Н.Є. Суспільно-географічне дослідження регіонального водогосподарського комплексу: проблеми методології та методики (на матеріалах Одеської області) : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 / Н.Є. Нефедова ; Одеський національний ун-т ім. І.І. Мечникова. – О., 2005. – 20 с.
10. Водне господарство в Україні / Ред. А.В. Яцик, В.М. Хорєв. – К. : Генеза, 2000. – 456 с.
11. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення управління : [підручник для студ. вищих навч. закладів] / А.В. Яцик [и др.] ; ред. А.В. Яцик. – К. : Генеза, 2007. – 360 с.
12. Державний облік водокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scwm.gov.ua/derzhavnij-oblik-vodokoristuvannya>.

Тюхтій М.П., д.е.н., професор
Запорізька державна інженерна академія
Голомб В.В., к.е.н., доцент
Запорізька державна інженерна академія
Садовська Ю.І., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄС

Тюхтій М.П., Голомб В.В., Садовська Ю.І. Досвід функціонування інфраструктурної підтримки підприємництва в ЄС. У статті розглянуто європейський досвід функціонування інфраструктурної підтримки підприємництва. Наведено деякі державні структури, котрі відповідають за підтримку МСП. Визначено важливу роль бізнес-інкубаторів в ефективному розвитку МСП. Виявлено роль МСП в економіці країн ЄС. Виділено основні напрями розвитку інфраструктурної підтримки МСП в Україні на основі європейського досвіду.

Ключові слова: підприємництво, інфраструктурна підтримка, бізнес-інкубатор, інноваційний координаційний центр, програма розвитку.

Тюхтий М.П., Голомб В.В., Садовская Ю.И. Опыт функционирования инфраструктурной поддержки предпринимательства в ЕС. В статье рассмотрен европейский опыт функционирования инфраструктурной поддержки предпринимательства. Приведены некоторые государственные структуры, отвечающие за поддержку МСП. Определена важная роль бизнес-инкубаторов в эффективном развитии МСП. Выявлена роль МСП в экономике стран ЕС. Выделены основные направления развития инфраструктурной поддержки МСП в Украине на основе европейского опыта.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктурная поддержка, бизнес-инкубатор, инновационный координационный центр, программа развития.

Tiukhtii M.P., Holomb V.V., Sadovska Yu.I. Experience of functioning of infrastructure support of entrepreneurship in the EU. In the article with the European experience of the functioning of infrastructure support of entrepreneurship is reviewed. Some state structures responsible for SME support are given. The role of business incubators in the effective development of SMEs has been identified. The role of SMEs in the economy of the EU countries has been identified. The main directions of development of infrastructure of SME support in Ukraine based on European experience are highlighted.

Key words: entrepreneurship, infrastructure support, business incubator, innovation relay center, development program.

Постановка проблеми. Сьогодні підприємництво являє собою основу національної економіки, оскільки виступає чинником економічного зростання та зайнятості. Успішний розвиток малого та середнього підприємництва (МСП), досягнутий у багатьох економічно розвинутих країнах світу, став можливим за одночасного поєднання ефективного державного регулювання, високого рівня самоорганізації МСП і розвинутої інфраструктури підприємництва. Зважаючи на важливість розвитку МСП, багато урядів розробляють спеціальні програми підтримки та заходи політики, спрямовані на створення та розвиток національного сектору МСП, на надання підтримки МСП у реалізації їхнього потенціалу та їх розвитку та, як наслідок, економічного зростання країни. Саме тому виникає необхідність у дослідженні та вивченні досвіду функціонування інфраструктурної підтримки підприємництва інших країн. В умовах євроінтеграції України актуаль-

ним є дослідження саме європейського досвіду для подальшого його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку підприємництва та його інфраструктурної підтримки в Україні та за кордоном висвітлено в працях Ю.О. Ольвінської, Е.І. Карпова, С.М. Черненко, І.Г. Бабеця, Н.В. Багашова, Р.Л. Навроцького та ін.

У багатьох статтях було розглянуто загальний світовий досвід інфраструктурної підтримки підприємництва та їх особливості. Для України нині є актуальним дослідження саме європейського досвіду щодо підтримки МСП, який досліджено не повною мірою.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду функціонування інфраструктурної підтримки підприємництва в ЄС, можливостей його використання в Україні.

Виклад основних результатів. МСП (переважно малі підприємства) швидко реагують на будь-

які зміни бізнес-середовища та найбільше страждають від надмірного обтяження бюрократією. Малі підприємства значно сприяють соціальному і регіональному розвитку, оскільки є прикладом ініціативності та дієвості. За даними Конференції Об'єднаних Націй із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у більшості країн світу питома вага суб'єктів МСП у загальній кількості суб'єктів підприємництва досягає 90%, а іноді перевищує 95%. Так, у країнах ЄС суб'єкти малого та середнього підприємництва становлять 99,8%, у США – понад 90%, в Японії – 99% [1]. Незважаючи на те що в Україні сектор МСП сягає 99,9% [2], значну частку економіки займають великі підприємства, що здебільшого негативно впливає на здатність МСП функціонувати, зростати, виробляти товари та надавати послуги на конкурентних засадах.

Більшість країн розпочала розвиток МСП досить давно. У Німеччині вже тривалий час діє федеральна програма «Акціонерний капітал», а також успішно розвивається інфраструктура підтримки малого бізнесу (транспорт, мережі, технологічні центри, дослідні інститути, консультаційні пункти при Палаті промисловості і торгівлі, комісії зі стимулювання технологічного трансферу, що діють спільно з вищими навчальними закладами), що позитивно впливає на темпи зростання венчурних малих підприємств і розвиток інноваційного малого бізнесу на регіональному рівні (до 250–400 підприємств щорічно) [3, с. 45]. Великобританія, котра довгий час надавала перевагу великим підприємствам, МСП почала підтримувати набагато пізніше від інших економічно розвинутих країн. Поштовхом для розвитку малого ризикового підприємництва стало ослаблення регулювання сфери НДДКР, проведене урядом М. Тетчер в 90-ті роки минулого століття. Після ліквідації монопольного права Британської технологічної групи на комерційну реалізацію результатів НДДКР відкрилася можливість самостійного створення компаній для розроблення передових технологій та отримання коштів від їх використання. Це стало потужним стимулом для розвитку ризикових проектів і стрімкого зростання числа венчурних підприємств [3, с. 43].

Сьогодні у Словаччині за допомогу МСП відповідає «Народне агентство з розвитку малого та середнього підприємництва» із центром у Братиславі. Його діяльність пов'язана з удосконаленням законодавства, допомогою підприємцям в отриманні кредитів і гарантій на них. У співпраці з німецькими партнерами агентство організовує стажування, освітні та тренінгові курси, галузеву орієнтовані консультації і підтримує виникнення субдогвірної біржі. Ще одним партнером агентства є Австрія. Їх співпраця пов'язана з підвищенням рівня консультацій нових регіональних консультативних та інформаційних центрів, а також із допомогою під час утілення програм розвитку для МСП, особливо

на основі узагальнених інформацій із податкових декларацій [4, с. 244].

Серед різноманітних сучасних форм інноваційних структур у країнах ЄС успішно функціонують інноваційні координаційні центри (центри трансферу технологій) – Innovation Relay Centre (IRC), які забезпечують ефективну комунікацію у сфері трансферу нових знань та технологій не лише між національними суб'єктами ринку інновацій, а й поза межами країни, формуючи мережеву структуру наднаціонального характеру. Останнє має велике значення як для налагоджування міжрегіональних зв'язків у сфері науково-технологічного та інноваційного співробітництва, так і в контексті поглиблення інтеграції в європейський дослідницький простір. Інноваційні координаційні центри надають національним підприємствам широкий спектр послуг, зокрема:

- підтримку місцевих галузей промисловості;
- пошук надійних партнерів, використовуючи європейську мережу інноваційних центрів;
- розповсюдженням інноваційних ідей у Європі;
- допомогу у налагодженні трансферу технологій між місцевими суб'єктами господарювання [5].

Необхідно також відзначити успішне функціонування європейських бізнес-інкубаторів. Так, у Фінляндії наявність значної кількості бізнес-інкубаторів забезпечила стабільне економічне зростання країни. При цьому бізнес-інкубатори стали не лише ефективним механізмом створення нових промислових підприємств, а й одним із ключових центрів консолідації зусиль різних суб'єктів (підприємств, університетів тощо) для активізації інноваційної діяльності. Фінські фахівці на власному практичному досвіді переконалися, що бізнес-інкубатори є дуже ефективним інструментом створення нових фірм та робочих місць, а також розширення співпраці між підприємствами й навчальними закладами.

У Швеції нараховується близько 80-ти бізнес-інкубаторів. Шведський досвід демонструє бізнес-інкубатори як ефективний інструмент розвитку бізнес-середовища промислових підприємств, місце генерування й упровадження інноваційних ідей на базі великих компаній. У країні набула активного поширення така форма ділового інкубування, як «внутрішній» інкубатор, який створюється великими підприємствами для стимулювання нових ідей, інновацій, розроблення й упровадження внутрішніх бізнес-проектів. Це сприяє розвитку духу підприємництва серед працівників підприємства й підвищує рівень внутрішньої інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємства-сателіта. Окремі проекти можуть реалізовуватися в рамках великого підприємства, проте більшість новостворених фірм відокремлюється від нього, особливо коли бізнес-проект не пов'язаний із головним напрямом діяльності великого підприємства. Стимулювання державою комерціалізації інноваційних наукових

розробок дослідників та науковців зі збереженням за ними права інтелектуальної власності є особливістю фінської та шведської моделей бізнес-інкубування.

В Італії бізнес-інкубатори виконують функції центрів зайнятості, середовищ упровадження інноваційних ідей, підтримки малого бізнесу, джерел новітніх технологічних розробок. Малі інноваційні підприємства Італії, що є вихідцями бізнес-інкубаторів, забезпечують діяльність великих промислових корпорацій у частині інновацій. Найбільшим італійським бізнес-інкубатором вважається ВІС Liguria, основними напрямками функціонування якого є: розвиток регіону Лігурії, підтримка стартапів і розширення бізнес-проектів, управління проектами, підтримка трансферу технологій і підприємництва із залученням науковців Генуезького університету. ВІС Liguria входить до складу європейської мережі підтримки інноваційного підприємництва EBN, що нараховує понад 200 центрів у Європі. Бізнес-інкубатор «Лігурія» надає три види послуг: логістичну, консультаційну та фінансову допомогу (у частині залучення іноземних інвестицій співпрацює з національною агенцією Invitalia) [6, с. 61–62].

Технологічні парки країн Європейського Союзу фінансуються переважно за рахунок коштів місцевого або державного значення. Наприклад, у Великобританії ця частка досягає 62%, у Німеччині – 78%, у Франції – 74%, Голландії – 70%. Найбільш успішно діючим технопарком Франції вважається «Мец-2000», який було створено в 1983 р. У ньому діють близько 160 компаній, зокрема Daewoo, Bosch, IBM. Бюджет технопарку становить 400 млн. грн. Створення спеціальних економічних зон утворює платформу для залучення іноземних коштів на території країни [7, с. 107].

Європейські МСП приносять до 75% доданої вартості в економіку (рис. 1).

Одним із найбільших даних показник має Естонія (73,7%). Більше 60% доданої вартості приносять МСП Італії, Португалії, Нідерландів та Болгарії. В Україні питома вага в доданій вартості малого і середнього підприємництва у 2014 р. досягла 56,9% [9], але при цьому спостерігаються диспропорції між кількістю та показниками малого і середнього підприємництва.

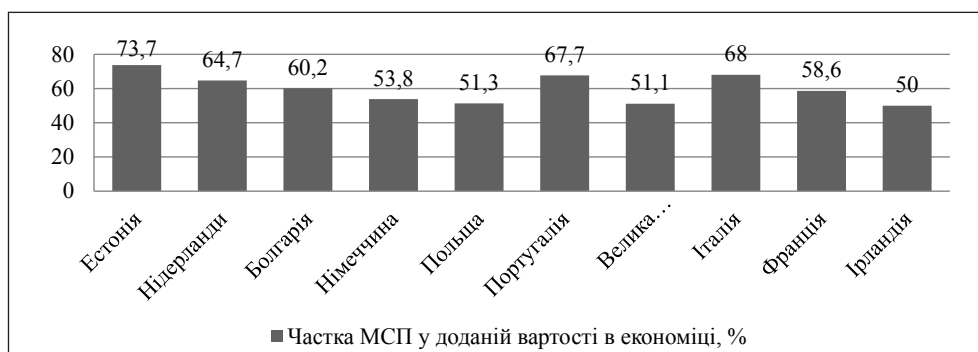


Рис. 1. Частка МСП у доданій вартості економік європейських країн [8, с. 5]

Також слід зазначити, що МСП європейських країн займаються переважно експортною діяльністю – до 96% МСП є експортерами з часткою до 65% у експорті країни (в Україні частка МСП в експорті не перевищує 15%). Досягненню таких результатів сприяли різноманітні програми розвитку експорту МСП, які допомагають вирішити такі завдання:

- підвищення обізнаності;
- доступ до високоцінної інформації;
- освітні програми для персоналу;
- підтримка фінансових потреб інтернаціоналізації;
- розвиток мереж МСП;
- підтримка інтернаціоналізації торгівлі послугами;
- використання інтернаціоналізації для підвищення конкурентоспроможності;
- індивідуальна підтримка (пошук клієнтів, партнерів, оцінка конкурентоспроможності);
- транскордонне співробітництво.

Особливістю таких програм, є те що вони можуть вирішувати одразу декілька завдань. Фінансування таких програм здійснюється за рахунок національних урядів, спільного фінансування зі структурними фондами ЄС та проектами підтримки [8, с. 22–24].

Наприклад, уряд Ірландії реалізує програму «Перший політ» (First flight), що спрямована на надання допомоги МСП з оцінки та розвитку ключових навичок щодо управління ризиками, часом і витратами, пов'язаними з виходом на міжнародні ринки. Крім того, потім компанія отримує один чи декілька видів підтримки від Enterprise Ireland (державної організації, відповідальної за вихід підприємств Ірландії на зарубіжні ринки та розвиток ірландських підприємств на зарубіжних ринках). Цільова аудиторія: ірландські компанії, що тільки збираються експортувати, або експортери на ранніх стадіях з обсягом експортної торгівлі в межах 30 тис. євро [8, с. 24]. Завдяки цьому Ірландія займає одне з провідних місць в Європі за часткою МСП в експорті (88,5%), а частка експорту у ВВП країни сягає 107% [8, с. 5].

Висновки. МСП є основою економічного зростання та стабільності економіки. Досвід умов роз-

витку європейських МСП є дуже важливим для України, адже використавши всі успішні програми розвитку та оминувши перешкоди та помилки інших країн, країна отримає фундамент для поліпшення розвитку МСП. Уряду країни необхідно передусім удосконалити нормативно-правову базу, знизити бюрократизацію, запровадити спрощену систему оподаткування та обліку, створити сприятливі умови для започаткування та здійснення підприєм-

ницької діяльності тощо. Для цього можна залучити європейських фахівців, які зможуть надати як теоретичну, так і практичну допомогу. В країні також можна розвивати програми розвитку на базі ірландської, які б посилили державну підтримку МСП. Окрім того, в умовах стрімкого інноваційного розвитку бізнес-інкубатори можуть отримати більшу роль у розвитку українських МСП, як інкубатори Швеції, Фінляндії чи Італії.

Список літератури:

1. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2951/3/Особливості%20державного%20регулювання%20малого%20підприємництва%20у%20країнах%20світу.pdf>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Карпова Е.И. Анализ зарубежного опыта государственной поддержки малого бизнеса / Е.И. Карпова, Л.И. Чубарева // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. 6. – С. 39–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://r.donnu.ru:8080/jspui/bitstream/123456789/925/1/05%20-%20Ek%206-2009.pdf>.
4. Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва в контексті інноваційного розвитку економіки / С.М. Черненко // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 243–252 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/67085/34-Chernenko.pdf>.
5. Бабець І.Г. Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду / І.Г. Бабець, Ю.В. Поляков, О.А. Мокій // Аналітична записка до секретаріату Президента України від 21.07.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/September/10.htm>.
6. Багашова Н.В. Бізнес-інкубатори: світовий й вітчизняний досвід створення і функціонування / Н.В. Багашова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 60–63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_11/14.pdf.
7. Навроцький Р.Л. Зарубіжний досвід формування розвитку інноваційної інфраструктури / Р.Л. Навроцький // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bses.in.ua/journals/2017/14_2017/24.pdf.
8. Політика сприяння експорту МСП в Україні / Проект для обговорення на круглому столі «Політика сприяння експорту МСП в Україні» 29 березня 2016 р. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/KrinitSyn_SME_Export_Promotion.pdf.
9. Романська О. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні у 2015 році / О. Романська // Аналітика. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/>.

Сержанов В.В., к.е.н, доцент,
декан економічного факультету
Ужгородський національний університет

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сержанов В.В. Державна інвестиційна політика як інструмент модернізації національної економіки. У статті розкрито необхідність модернізації національної економіки, що диктується наявною соціально-економічною ситуацією в Україні. Визначено, що однією з найважливіших умов модернізації економіки є активна інвестиційна діяльність, а дієвим інструментом здійснення модернізації економіки – інвестиційна політика держави. Розкрито рентабельність галузей національної економіки, що потребують інвестицій та підтверджено загальновідому тезу про те, що інвестиції завжди надходять у галузі з вищою нормою прибутку. Запропоновано комбінований підхід до формування стратегії модернізації національної економіки, де передусім визначено організаційно-економічні функції держави стимулювання і підтримки економічного зростання національної економіки.

Ключові слова: інвестиції, інноваційно-інвестиційна політика, потенціал, державне регулювання, оцінювання, ефективність.

Сержанов В.В. Государственная инвестиционная политика как инструмент модернизации национальной экономики. В статье раскрыта необходимость модернизации национальной экономики, которая диктуется существующей социально-экономической ситуацией в Украине. Определено, что одним из важнейших условий модернизации экономики является активная инвестиционная деятельность, а действенным инструментом осуществления модернизации экономики – инвестиционная политика государства. Раскрыта рентабельность отраслей национальной экономики, нуждающихся в инвестициях, и подтвержден общеизвестный тезис о том, что инвестиции всегда поступают в сферы с более высокой нормой прибыли. Предложен комбинированный подход к формированию стратегии модернизации национальной экономики, где в первую очередь определены организационно-экономические функции государства стимулирования и поддержки экономического роста национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инновационно-инвестиционная политика, потенциал, государственное регулирование, оценивание, эффективность.

Serzhanov V.V. State investment policy as an instrument for modernizing the national economy. The article reveals the necessity of modernization of the national economy, which is dictated by the existing socio-economic situation in Ukraine. It is determined that one of the most important conditions for modernization of the economy is active investment activity, and an effective instrument for modernizing the economy is the investment policy of the state. The profitability of the national economy sectors that are in need of investment is disclosed and the general thesis that investments always come in the industry with a higher profit margin is confirmed. A combined approach to the formation of a strategy for modernizing the national economy is proposed, in which the organizational and economic functions of the state are primarily determined to stimulate and support the economic growth of the national economy.

Key words: investment, innovation and investment policies, potential, government regulation, evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. На думку більшості науковців та практиків, перед Україною першочергово постало питання оновлення та модернізації її економіки, що забезпечить розвиток національної економічної системи та її укріплення. Можливим таким шлях є за умов активної участі держави у цьому процесі. Роль держави не має бути контролюючою, а скоріше спонукальною в напрямі його управління та регулювання з використанням такого інструменту, як інвестиції. Сьогодні держава має низку перешкод для безперервного залучення інвестицій у власну економіку, що зумовлено як екзогенними, так і ендогенними факторами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед українських учених, які зробили внесок у дослідження розвитку національного господарства, економічного потенціалу та розвитку секторів економіки, можна назвати В.М. Геєця, С.А. Єрохіна, М.М. Єрмошенка, В.К. Черняка, Г.К. Ялового, В.Я. Шевчука та ін. Також у сучасній економічній літературі активно полемізуються питання, що стосуються інвестицій, механізму їх залучення, ефективності використання, структури та джерел залучення, серед більшості варто виділити І. Бланка, О. Воробйова, М. Денисенка, А. Музиченка, А. Пересаду та ін.

Більшість досліджень присвячена висвітленню причин та умов неефективності інвестицій, дослідженню історичних аспектів, аналізу сучасного стану. Натомість існує необхідність у розробленні та формуванні державної інвестиційної політики як інструменту модернізації національної економіки. Дана проблематика відображалася у працях вітчизняних науковців, але спонукальний механізм держави у вигляді державної інвестиційної політики не знайшов свого належного відображення у наукових дослідженнях.

Постановка завдання. Необхідність модернізації національної економіки диктується існуючою соціально-економічною ситуацією в Україні. У зв'язку із цим виникає потреба в пошуку стратегій та інструментів модернізації національної економіки на рівні держави. Реалізувати визначені стратегії розвитку національних економік можливо за умов використання такого інструменту як державна інвестиційна політика.

Виклад основних результатів. Під час формування економічної політики, покликаної стимулювати здійснення модернізації національної економіки, необхідно керуватися комплексним підходом, який поєднує як елементи державного регулювання, так і ринкові механізми. Причому ринковим стимулом модернізації національної економіки повинен стати великий бізнес. Саме він у різних галузях економіки (починаючи з промисловості та АПК) є найбільш конкурентоспроможним на світовому ринку та представляє національну економіку на світовому ринку, а також концентрує найбільш необхідні для модернізації ресурси: технологічні, кваліфікаційні, фінансові. Державі ж у цьому плані має належати стимулююча роль у процесі модернізації національної економіки. Завдання держави полягає у формуванні стратегії модернізації та розробленні послідовності тактичних кроків, які враховуватимуть інтереси як бізнесу, так і суспільства. Відповідно, перед державою постає надважливе завдання, що вимагає зміни траєкторії розвитку сучасної економічної політики і соціально-економічних інститутів, які супроводжують процес модернізації економіки.

Першочергове завдання держави полягає у капіталізації порівняльних переваг вітчизняної економіки (гудвілу), технологічній модернізації виробництва і стимулюванні модернізації шляхом реалізації національних проектів, що в сукупності призведе до економічного зростання, адже від темпів економічного зростання прямо пропорційно залежать національне багатство, рівень та якість життя населення, загальний добробут, зростання надходжень до бюджету, розвиток інфраструктури, модернізація технологій, іміджеві дивіденди тощо.

Стимулювання і підтримка економічного зростання національної економіки має здійснюватися за допомогою активного застосування всього арсеналу інструментів промислової, інвестиційної та іннова-

ційної політики держави. При цьому джерелами економічного зростання, як правило, визначають:

- пропозицію чинників виробництва;
- стан інфраструктури;
- зростання продуктивності на основі технологічного прогресу;
- доходи домогосподарств;
- зовнішні чинники тощо.

Нашим найближчим сусідам (Угорщині, Польщі, Словаччині, Чехії) вдалося успішно модернізувати власні економічні системи за активного залучення іноземного капіталу. Нині ці країни досягли такого рівня економічного розвитку, що готові вкладати кошти в Україні.

Так, Польща активно вкладає кошти в українську економіку. Станом на 01.01.2016 обсяги інвестицій Польщі в Україну сягнув 785,9 млн. дол. США. Це найбільша сума інвестицій, у 2013 р. Польща інвестувала в нашу економіку рекордні 945,3 млн. дол. США. Звісно, політична ситуація в Україні, що має місце з 2013 р., не сприяє нарощуванню польських вкладень, загальні обсяги польських інвестицій скорочуються. Проте варто відзначити той факт, що вкладає Польща в промисловість, а саме в завод будівельної кераміки «Церсаніт», меблеву фабрику «Новий стиль», фабрику паркету «Барнелік» та інші потужні заводи та фабрики на території України. Це сприяє розвитку інфраструктури, забезпеченості населення робочими місцями, обміну технологіями тощо.

Вітчизняна модель залучення іноземного інвестора не є ідеальною. Україна тільки за один рік утрачає приблизно 10,3 млрд. дол. інвестицій. Воєнна загроза, макроекономічна нестабільність, різка втрата купівельної спроможності населенням – це ті умови, що склалися в Україні, і за яких інвестувати в вітчизняну економіку дуже складно.

Лідерами серед галузей національної економіки за рівнем рентабельності, протягом останніх років були сільське господарство, гуртова та роздрібна торгівля, інформація та телекомунікація, транспорт, фінансова діяльність, освіта, промисловість (табл. 1).

Підтверджуючи загальновідому тезу про те, що інвестиції завжди надходять у галузі з вищою нормою прибутку, лідерами залучених у галузі вітчизняної економіки інвестицій є промисловість, будівництво, інформація, телекомунікації та сільське господарство.

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій залишаються: промисловість, будівництво, інформація та телекомунікації, сільське, лісове та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, операції з нерухомим майном (рис. 1).

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні

кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-грудні 2016 р. освоєно 69,4% капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 7,1%.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 9,4% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 2,9% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво

житла – 8,9 %. Інші джерела фінансування становлять 2,3% (рис. 2).

Проте більш детальну інформацію для аналізу надають не прямі показники залучення інвестицій, а відносні. Про зміну рівня інвестиційної привабливості галузей вітчизняної економіки свідчить показник індексу капітальних інвестицій (табл. 2).

Аналіз динаміки освоєння капітальних інвестицій дає підстави стверджувати, що за загаль-



Рис. 1. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності у 2016 р.

Таблиця 1

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності в 2010–2016 рр., %

Вид діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	23,6	21,1	11,3	20,6	41,7	32,4
Промисловість	4,7	1,4	3,0	1,6	0,9	4,2
Будівництво	0,8	-0,1	0	5,8	-7,6	-0,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	15,0	12,2	10,2	-12,8	-0,9	15,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,5	5,4	3,5	-1,7	1,1	5,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	-0,1	-1,1	-2,8	-25,8	-17,3	-0,8
Інформація та телекомунікації	-	10,5	11,8	-1,6	0,5	8,5
Фінансова та страхова діяльність	6,3	6,1	5,9	-15,2	-8,9	-4,8
Операції з нерухомим майном	-0,7	2,8	3,1	-46,9	-33,4	-8,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	-	0,3	-1,3	-29,1	-1,1	17,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-	-2,9	-2,5	-13,6	-11,9	-3,9
Освіта	8,6	8,2	8,4	5,5	5,7	5,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,7	2,7	3,1	-3,7	-0,6	4,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	115,3	-17,6	-8,0	-11,8	-25,3	-16,5
Надання інших видів послуг	-13,8	29,52,6	-0,9	-1,0	7,3	5,1
Усього	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4

Джерело: складено за [2]

ної тенденції до зменшення в 2012–2015 рр. у 2016 р. відбулося зростання. Найбільше падіння індексу капітальних інвестицій відбулося у 2014 р. в промисловості (33%) і сфері інформації та телекомунікації (32%). Це свідчить не тільки про небажання бізнесу вкладати кошти в довгострокові проекти, а й про відсутність державної стратегії розвитку прі-

оритетних галузей. У 2016 р. падіння індексу капітальних інвестицій відбулося у сферах інформації та телекомунікацій, державного управління й оборони; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку.

Політика держави активно декларує необхідність поліпшення інвестиційного клімату, усвідомлюючи всі переваги іноземного інвестування для еко-

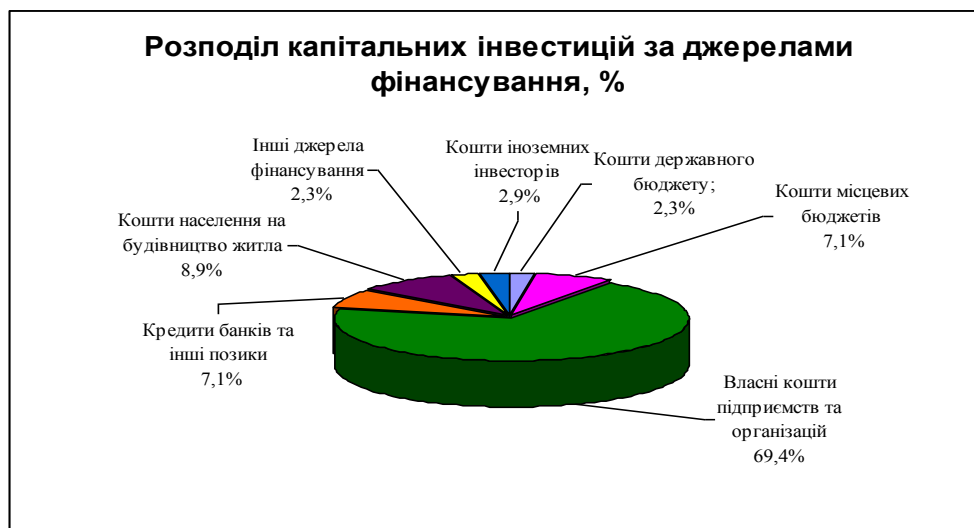


Рис. 2. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за джерелами фінансування у 2016 р.

Джерело: складено за [2]

Таблиця 2

Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в 2011–2015 рр., % до попереднього року

Вид діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	135,4	112,6	102,0	84,6	127,1	149,5
Промисловість	122,5	107,3	109,1	74,3	80,1	118,7
Будівництво	92,5	116,4	94,6	80,7	96,4	91,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	105,6	112,6	95,2	73,9	75,7	125,0
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	113,8	116,4	57,1	72,2	93,0	135,2
Тимчасове розміщування й організація харчування	117,6	119,5	72,1	103,1	67,4	136,3
Інформація та телекомунікації	75,1	101,4	110,7	75,9	221,8	63,1
Фінансова та страхова діяльність	76,7	126,9	96,8	88,6	82,3	108,3
Операції з нерухомим майном	125,9	71,9	111,1	79,4	82,5	175,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	178,6	92,7	36,2	66,1	117,9	127,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	108,1	203,1	49,4	103,0	136,9	145,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	140,7	97,7	59,1	57,8	226,2	139,4
Освіта	90,3	67,6	66,5	64,9	152,7	143,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	105,8	122,9	74,1	43,9	145,8	198,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	115,3	97,0	148,1	31,8	144,2	77,8
Надання інших видів послуг	193,1	29,5	35,3	94,8	106,7	119,4
Усього	114,2	108,3	92,1	75,9	98,3	118,0

Джерело: складено за [2]

номічного зростання національної економіки. Далі завдання передаються обласним адміністраціям, а ті, своєю чергою, перекладають її виконання на органи місцевого самоврядування. У результаті ефекту від співпраці з іноземними інвесторами не відчутно. Скоріше навпаки, регіональні органи влади не відчують економічної вигоди від залучення іноземного капіталу.

Для виходу із цього замкнутого кола необхідно комплексно підійти до процесу державного впливу на інвестиційні процеси в національній економіці та активно задіяти всі важелі державного регулювання починаючи з формування державної інвестиційної політики та завершуючи оцінюванням її результативності.

Основні організаційно-економічні функції держави у цьому напрямі можна сформулювати покроково, як наведено на рис. 3.

Важливим завданням є вибудовування міжгалузевих зв'язків і формування системи стійких міжгалузевих взаємодій, спрямованих на підвищення доданої вартості продукції, формування внутрішнього попиту. Можливо, це завдяки формуванню сприятливого інвестиційного клімату в країні, що має виступити стратегічним вектором державної інвестиційної політики. Звичайно, ключова роль держави тут беззаперечна, однак варто враховувати і регіональні аспекти формування інвестиційного клімату території, краю, області.

Формування державної інвестиційної політики – це складний процес, що базується на покроковості з урахуванням наукового підходу та прогнозування



Рис. 3. Організаційно-економічні функції держави стимулювання і підтримки економічного зростання національної економіки

Джерело: побудовано автором

структури і кон'юнктури ринку, напрямів та пріоритетів у залученні інвестицій.

Також завдання ускладнюється тим, що затверджена на рівні держави інвестиційна політика вимагає постійного оновлення та коригування відповідно до змін навколишнього економічного середовища й внутрішніх умов та факторів розвитку

Незважаючи на деякі розбіжності в питаннях вибору пріоритетів економічних трансформацій і сфери застосування державного регулювання, на нашу думку, представляється можливим використовувати комбінований підхід до формування стратегії модернізації національної економіки, враховуючи її багатовекторність.

Комбінований підхід до формування стратегії модернізації національної економіки є найбільш логічним та доцільним, оскільки між економічним зростанням та якістю соціально-економічних інститутів існує пряма залежність, а саме умови економічного зростання сприяють реалізації процесів удосконалення інститутів, водночас висока якість інститутів полегшує досягнення економічного зростання.

Серед цілої низки конкурентних переваг національної економіки варто відзначити перевагу, зумовлену відставанням економіки порівняно з розвиненими країнами. Ця перевага дає змогу імпорту технологій та інститутів здійснювати модернізацію цілих галузей економіки, не витрачаючи при цьому ресурси на інновації. Реалізація цієї переваги найбільш ефективна на початкових етапах модернізації, коли технологічна та інституційна база ще не готова до генерації власних інновацій та їх упровадження. На цьому етапі важлива регулююча роль держави, що полягає у стимулюванні запозичення технологій та їх розповсюдження, оскільки ринкове регулювання не здатне ефективно справитися із цим завданням. Цьому є кілька причин: по-перше, іноземні виробники не зацікавлені в передачі технологій; по-друге, вітчизняні компанії не зацікавлені в їх поширенні.

Отже, ми визначили, що для подолання відносного відставання від розвинених країн та формування ефективної економічної системи необхідно здійснити комплексну модернізацію економіки. У розумінні сучасних дослідників результатом модернізації на даній стадії розвитку має стати економіка постіндустріального типу.

Висновки. Практика держав, що здійснили модернізацію, показує, що однією з найважливіших умов модернізації економіки є активна інвестиційна діяльність, а дієвим інструментом здійснення модернізації економіки – інвестиційна політика держави.

На жаль, на сучасному етапі розвитку уявлень про модернізацію ця категорія була предметом, головним чином, соціологічних і політологічних досліджень, які не враховували всієї важливості її економічного складника, а під час розгляду модернізації економіки нехтувалася роль державного регулювання у цьому процесі, зокрема роль інвестиційної політики держави.

Список літератури:

1. Балдин К.В. Инвестиции в инновации : [учеб. пособ.] / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – М. : Дашков и К, 2008. – 238 с.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.rada.gov.ua>.
3. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : [навч. посіб.] / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337 с.
4. Салига К.С. Методологія наукового дослідження економічної ефективності інвестицій в інноваційні проекти / К.С. Салига // Ефективна економіка. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_23.
5. Соціально-економічний розвиток України за січень-липень 2017 р. / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Стан інвестиційної діяльності в Україні / Інвестиційна діяльність в Україні від 23.2.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
7. Романенко А. Активізація державного інвестування в сучасних умовах / А. Романенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 29–39.
8. Яркова Н.І. Роль органів державної влади в інвестиційному процесі / Н.І. Яркова, О.П. Яковенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Т. 8. – № 2. – С. 89–100.

УДК 331.5.024.5:331.526 (043.5)

Сибірцев В.В., к.е.н, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний технічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ПРОЕКТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Сибірцев В.В. Институциональное проектирование механизма регулирования национального рынка труда. Розглянуто основні положення та визначено можливості використання системно-рефлексивної парадигми регулювання під час проектування змін інституціонального простору соціально-економічних відносин. Розроблено схему структурної побудови механізму регулювання національного ринку праці, що базується на реалізації рефлексивного підходу до організації взаємин суб'єктів даного ринку в контексті розбудови інформаційно-інституціонального середовища взаємодії. Розглянуто систему рефлексивних впливів, орієнтованих на впорядкування соціально-економічних відносин на основі підтримки сприйняття суб'єктами ринку цінностей, образів та уявлень, сформованих в інституціональному просторі регулювання національного ринку праці. Розкрито логіку здійснення регулятивного впливу на процеси забезпечення продуктивної зайнятості в рамках рефлексивно-інституціонального регламентування взаємодії учасників національного ринку праці. Доведено необхідність використання сукупності інституціональних норм і правил, рутин та обмежень для ідентифікації, оформлення й випереджальної гармонізації інтересів учасників національного ринку праці під час формування інформаційних моделей рефлексивної взаємодії в рамках розбудови полісуб'єктного середовища ринкових відносин.

Ключові слова: ринок праці, регулювання, інституціональне проектування, інституціоналізація, рефлексивне управління.

Сибирцев В.В. Институциональное проектирование механизма регулирования национального рынка труда. Рассмотрены основные положения и определены возможности использования системно-рефлексивной парадигмы регулирования при проектировании изменений институционального пространства социально-экономических отношений. Разработана схема структурного построения механизма регулирования национального рынка труда, основанного на реализации рефлексивного подхода к организации взаимоотношений субъектов данного рынка в контексте развития информационно-институциональной среды взаимодействия. Рассмотрена система рефлексивных действий, ориентированных на упорядочение социально-экономических отношений на основе поддержки восприятия субъектами рыночных отношений ценностей, образов и представлений, сложившихся в институциональном пространстве регулирования национального рынка труда. Раскрыта логика осуществления регулятивного воздействия на процессы обеспечения продуктивной занятости в рамках рефлексивно-институционального регламентирования взаимодействия участников национального рынка труда. Доказана необходимость использования совокупности институциональных норм и правил, рутин и ограничений для идентификации, оформления и опережающей гармонизации интересов участников национального рынка труда при формировании информационных моделей рефлексивного взаимодействия в рамках развития полисубъектной среды рыночных отношений.

Ключевые слова: рынок труда, регулирования, институциональное проектирование, институционализация, рефлексивное управление.

Sybirtsev V.V. Institutional design of national labor market regulation mechanism. The main provisions and the possibilities of using the system-reflexive paradigm of regulation in designing changes in the institutional space of socio-economic relations considered. The scheme of structural construction of the national labor market regulation mechanism which is based on the implementation of a reflexive approach to the organization of relations between the subjects of this market in the context of developing the information and institutional environment of interaction developed. The system of reflexive influences focused on the regulation of socio-economic relations considered on the basis of the support of the market values subjects perception, images and representations formed in the institutional space of regulation of the national labor market considered. The logic of the implementation of the regulatory influence on the processes of providing productive employment within the framework of the reflexive-institutional regulation of the interaction of the participants of the national labor market revealed. The necessity of using the set of institutional norms and rules, routines and constraints for identification, registration and pre-emptive harmonization of the interests of the participants of the national labor market during the formation of information models of reflexive interaction within the framework of building a polysubject environment of market relations using proved.

Keywords: labor market, regulation, institutional design, institutionalization, reflexive management.

Постановка проблеми. Національний ринок праці являє собою один зі стрижневих елементів системи забезпечення стабільного функціонування та усталеного розвитку складного механізму ринкових відносин, що становить господарську основу існування сучасного суспільства. Через ринок праці великою мірою здійснюється утворення людського складника продуктивних сил як базового підґрунтя під час виготовлення економічних благ, необхідних для задоволення широкого кола індивідуальних і колективних споживчих потреб та запитів у рамках обраного суспільного способу виробництва та прийнятого поділу праці, а також відбувається формування доходів громадян та добробуту населення, знаходять утілення та реалізацію соціокультурні засади продуктивної людської активності у цілому.

У сучасних умовах посилення тенденцій до глобалізації системи світогосподарських зв'язків, інтернаціоналізації економічного співробітництва та соціально-трудових відносин, інтенсифікації інноваційних технологічних змін на національних ринках праці також відбуваються масштабні трансформації, проявами яких стають помітне поглиблення ринкової сегментації, надзвичайне ускладнення вимог щодо потрібних роботодавцям професійних компетентностей та креативно-творчих здібностей найманих працівників, а також зростання очікувань цих працівників щодо якості трудового життя та оплати праці, автономізація та навіть атомізація суб'єктів ринку і т. д. Важливим наслідком наростання зазначених змін на національному ринку праці (НРП) стає посилення рефлексивного характеру взаємодії учасників ринку, що знаходить відображення як у суттєвих перетвореннях структурної побудови та механізму функціонування НРП, так і у змінах вимог щодо регулювання розвитку даного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування інституціонального забезпечення регулювання національного ринку праці розглядалися у дослідженнях багатьох авторитетних вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Н. Діденко [2], В. Звонар [7], А. Колот [4], О. Кравчук [4], С. Корецька [5], І. Курило [7], Е. Лібанова [7], Л. Лісогор [7], О. Макарова [7], Ю. Маршавін [8], Е. Остром [11], Д. Ріфкін [12], З. Шильнікова [10] та ін. Доцільність і продуктивність використання системно-рефлексивного підходу до вивчення питань регулювання розвитку та управління трансформаційними змінами складних явищ і процесів, таких як система соціально-трудових відносин у національному господарстві, було доведено у роботах А. Гальчинського [1], Т. Калінеску [3], В. Лепського [6], А. Пилипенко [9], О. Шведчикова [3] та ін.

Проте слід відзначити, що інституціональні аспекти формування механізму регулювання національного ринку праці, орієнтованого на врахування та підтримку міжсуб'єктної рефлексивної взаємо-

дії суб'єктів НРП у контексті розгортання складного комплексу сучасних змін суспільного способу виробництва, залишаються недостатньо вивченими та вимагають поглибленого розгляду.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування структурної побудови, встановлення й узагальнення умов та особливостей інституціонального проектування механізму регулювання національного ринку праці, оснований на реалізації рефлексивного підходу до управління розвитком соціально-трудових відносин.

Виклад основних результатів. Системно-рефлексивна парадигма регулювання розвитку та управління трансформаційними змінами складних відкритих соціально-економічних систем базується насамперед на відзначенні активного характеру впливу суб'єктів, а також рефлексивних процедур їх взаємодії як на вибір напрямів і шляхів здійснення, так і на динаміку протікання цих процесів. До складу основних положень, що визначають доцільність використання системно-рефлексивної парадигми у сфері регулювання соціально-економічних відносин, слід віднести такі припущення.

По-перше, системно-рефлексивний підхід базується на визнанні суттєвих утруднень (або навіть неможливості) формування повністю та однозначно об'єктивних (тобто таких, що не несуть у собі суб'єктивно-оціночних суджень) передумов для прийняття рішень, спрямованих на регулювання розвитку або управління змінами. Таким чином, надання будь-якого регулятивного впливу, реалізація будь-яких управлінських дій базуються на рефлексії, тобто відображенні у свідомості особи, що приймає рішення, суб'єктивних уявлень про умови виникнення певної управлінської проблеми, альтернативні варіанти її вирішення, критерії оцінки оптимальності дій і т. д. Формування такого роду рефлексії відбувається до того ж під впливом і в процесі суб'єкт-суб'єктної взаємодії, тобто створення уявлень про умови виникнення та закономірності розвитку ситуації, що потребує ухвалення суб'єктом управлінських рішень, здійснюється під впливом інших суб'єктів.

По-друге, основу рефлексивної суб'єкт-суб'єктної взаємодії визначають системні уявлення («інформаційні моделі») агентів про власні властивості та релевантні характеристики партнерів, умови середовища, в рамках якого зазначена взаємодія розгортається і т. д. (такого роду уявлення, наприклад, Т. Калінеску та О. Шведчиков [3, с. 75] характеризують як образ, у межах якого реальні агенти відображають оточуючу реальну дійсність, а також себе у цій реальності). Саме сформовані в ході рефлексивного усвідомлення дійсності інформаційні моделі виступають підґрунтям для оцінки окремими суб'єктами передумов виникнення в ході їх діяльності проблемних ситуацій, що вимагають генерування певних управлінських рішень, а отже,

й для вибору суб'єктивно оптимального для цих суб'єктів варіанту регулятивних дій.

По-третє, рефлексивний підхід до регулювання розвитку та управління змінами в соціально-економічних відносинах полягає насамперед у налагодженні форм цілеспрямованої міжсуб'єктної взаємодії, в ході якої зусилля суб'єктів мають зосереджуватися на формуванні інформаційного простору (ієрархії ідей, уявлень, образів, що відповідають вектору цільової спрямованості інтересів цих суб'єктів), у контексті сприйняття якого іншими агентами дії цих агентів будуть орієнтовані на забезпечення зазначених інтересів (зміст такого роду взаємодії, зокрема, А. Пилипенко [9, с. 60] пов'язує із виокремленням декількох контурів рефлексивного управління, в рамках перетину яких суб'єкти прагнуть отримати можливість надавати вплив на ухвалення рішень іншими агентами). Отже, за такого підходу регулювання розвитку певного об'єкту управління (явища або процесу) передбачає надання впливу на формування інформаційних моделей суб'єктів, дії яких, своєю чергою, визначають спрямованість змін у стані цього об'єкту (на відміну від більш традиційної жорстко детермінованої суб'єкт-об'єктної взаємодії, що передбачає пряме корегування режимів функціонування об'єкту управління).

По-четверте, системно-рефлексивна парадигма виходить із наявності надзвичайно складного механізму підтримки відносин агентів із полісуб'єктним середовищем їх функціонування та розвитку, яке також являє собою рефлексивне відображення умов діяльності через набір сформованих інформаційних моделей, що враховують не тільки уявлення про стан певних явищ і процесів (у комплексі визначають параметри об'єкту управління), а й ціннісно-цільові настанови інших суб'єктів, дії яких можуть надати релевантний вплив на трансформацію цього стану, тобто здатні також знайти відбиття на успішності реалізації сформованих агентами моделей та обраних стратегій поведінки.

По-п'яте, впорядкування та систематизація інформаційних моделей (приведення у вигляд певної цілісної ієрархії образів та уявлень, що відбивають базові ціннісно-цільові настанови та відповідні до них моделі поведінки більшості суб'єктів), що в комплексі визначають параметри полісуб'єктного середовища діяльності, здійснюються на колективно-рефлексивній основі, тобто має інституціональну природу процедур ухвалення групових рішень. Отже, механізм взаємодії агентів із полісуб'єктним середовищем передбачає передусім рефлексивне сприйняття ними сформованих у рамках ментального простору колективної суб'єкт-суб'єктної взаємодії і визнаних усіма її суб'єктами сукупності інституціональних норм і правил, а вже надалі – як генерацію альтернатив та відбір пріоритетних моделей поведінки, що відповідають усвідомленню індивідуальних інтересів, так і форму-

вання конкретних стратегій дій суб'єктів у певних відносинах.

Виняткового значення необхідність урахування особливостей міжсуб'єктної взаємодії набуває під час побудови механізмів регулювання соціально-економічних відносин, учасниками яких є широке коло агентів, що діють виходячи з надзвичайно неоднозначного і складного комплексу інтересів, цілей, мотивів і стимулів – так, як це відбувається в контексті функціонування та розвитку національного ринку праці. Отже, доцільність використання системно-рефлексивного підходу у цій сфері визначається, з одного боку, досить суттєвим впливом соціально-психологічних, поведінково-групових та соціокультурних факторів на формування моделей поведінки учасників даного ринку [4, с. 3–5; 8, с. 12–15; 11, с. 3–4 та ін.], а з іншого – чітко-окресленою рефлексивною природою соціально-трудових відносин, в основі яких знаходяться суб'єктивні уявлення агентів щодо прийнятності умов співробітництва і справедливості винагородження, якості трудового життя та інших важливих параметрів укладання трудових угод і контрактів.

За підходом, який пропонується автором, структурна побудова механізму регулювання національного ринку праці, що базується на реалізації системно-рефлексивної парадигми організації взаємин суб'єктів даного ринку в контексті розбудови інформаційно-інституціонального середовища суб'єкт-суб'єктної взаємодії, визначається багаторівневим характером рефлексії інтересів учасників ринкових відносин та вибору форм реалізації їх цільових настанов і прагнень (рис. 1).

Вихідним етапом побудови механізму регулювання НРП є ідентифікація суспільних інтересів у сфері продуктивної зайнятості, що є відображенням як рефлексивного сприйняття досягнутого рівня розвитку продуктивних сил (визначають оціночні параметри сформованого потенціалу корисного використання наявного людського капіталу), так і особливостей системи виробничих відносин, що склалася навколо пануючого у суспільстві способу взаємодії власників засобів виробництва (роботодавців) та найманих працівників. Оформлення отрефлексованих уявлень щодо відзначених вище суспільних інтересів знаходить відображення в ході процесу інституціонального закріплення (визнання прийнятними до використання більшістю членів суспільства) певних форм продуктивної зайнятості, унормування практики використання яких здійснюється шляхом розбудови (колективного вибору і групового затвердження) комплексу інституціональних правил і норм (ІПН) взаємодії учасників НРП. При цьому зазначений процес інституціонального закріплення базується як на ретроспективному подовженні дії традиційних рутин і традицій, джерелом виникнення яких виступають культурно-історичні особливості утворення і розвитку людської спіль-

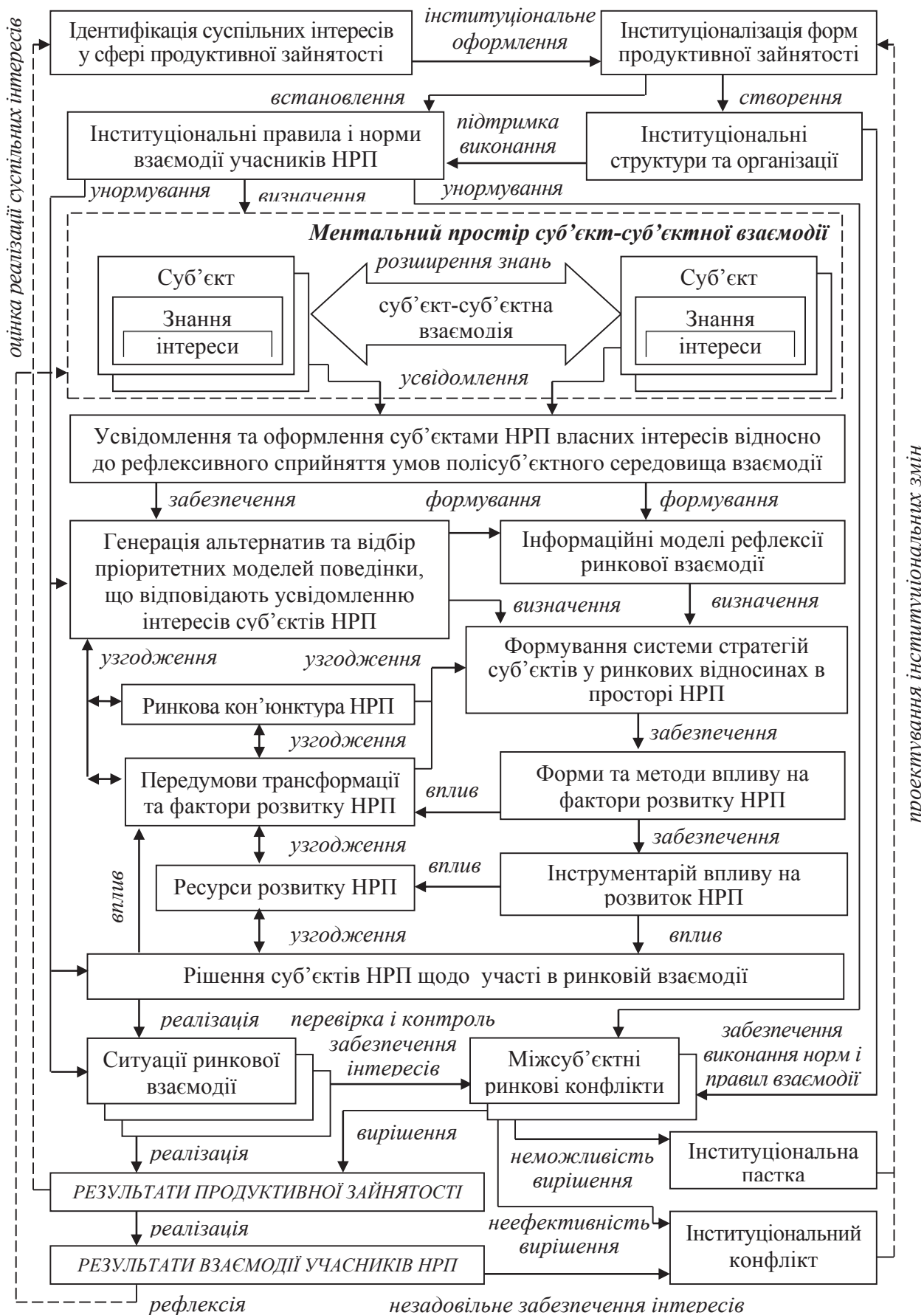


Рис. 1. Складники механізму регулювання національного ринку праці (авторська розробка)

ноти, члени якої вступають у соціально-трудова відносини через механізм НРП, так і на активному впровадженні нових норм і правил співробітництва шляхом інституціонального проектування. Необхідною умовою забезпечення неухильного виконання

встановлених ППН та запобігання проявам опортуністичної поведінки учасників НРП стає утворення мережі інституціональних структур та організацій (ІСО), які не беруть прямої участі в ринкових трансакціях, але безпосередньо можуть впливати на економічні рішення учасників ринку. Сполучення нормативного забезпечення суб'єкт-суб'єктної взаємодії учасників НРП (на базі ППН) із ІСО, діяльність яких регламентує практика дотримання вимог ППН, становить інституціональний простір регулювання (ППР) соціально-трудова відносин на ринку праці. Вплив складників ППР знаходить відбиття під час формування інформаційних моделей (у рамках орієнтованого на розширення знань агентів ментального простору суб'єкт-суб'єктних зв'язків), що визначають стратегії поведінки учасників НРП (у контексті усвідомлення та оформлення суб'єктами власних інтересів щодо рефлексивного сприйняття умов полісуб'єктного середовища) та алгоритми ухвалення економічних рішень у процесі рефлексивної взаємодії. В комплексі з вибором форм, методів, інструментарію впливу на фактори і ресурси розвитку описані складники визначають статичний (структурний) аспект механізму регулювання НРП.

Динамічний бік механізму регулювання отримує прояв у виникненні (під час реалізації обраних стратегій та прийнятих суб'єктами рішень) різних варіантів ситуацій ринкової взаємодії, успішне регулювання яких на засадах використання ППН створює можливості для формування результатів продуктивної зайнятості у цілому та взаємодії учасників НРП зокрема. Саме досягнуті результати (у зіставленні із визначеними раніше очікуваними потребами у задоволенні суспільних інтересів) дають можливість оцінити як продуктивність суспільного виробництва у цілому, так і результативність регулювання соціально-трудова відносин зокрема. Іншим складником оцінювання дієвості сформованого механізму регулювання є визначення його спроможності щодо

розв'язання міжсуб'єктних ринкових конфліктів, джерелом виникнення яких можуть бути гострі протиріччя в інтересах або стратегіях поведінки, що реалізуються різними суб'єктами. Непоборність утруднень під час застосування сформованого інституціонального забезпечення ринкових відносин може свідчити про необхідність удосконалення складників ППР на засадах усунення наявних інституціональних пасток (проявом яких є неможливість вирішення міжсуб'єктних ринкових конфліктів) або інституціональне проектування засад подолання ймовірних інституціональних конфліктів (за неефективності вирішення міжсуб'єктних суперечностей).

Висновки. Необхідність застосування системно-рефлексивної парадигми в контексті побудови механізму регулювання національного ринку праці зумовлюється вимогами і можливостями врахування активного характеру впливу його суб'єктів, а також рефлексивних процедур їх взаємодії як на вибір напрямів і шляхів трансформації ринкових відносин у рамках НРП, так і на динаміку протікання цих процесів. Статичний (структурний) аспект механізму регулювання НРП у рамках реалізації такої парадигми визначається сполученням складників інституціонального простору регулювання соціально-трудова відносин на ринку праці в комплексі з формуванням інформаційних моделей, що визначають стратегії поведінки учасників та вибір форм, методів, інструментарію впливу на фактори і ресурси розвитку НРП. Динамічний бік механізму регулювання знаходить прояв у виникненні (під час реалізації обраних стратегій та прийнятих суб'єктами рішень) різних варіантів ситуацій ринкової взаємодії, успішне регулювання яких створює можливості для формування результатів продуктивної зайнятості та взаємодії учасників НРП.

Подальшого дослідження потребують теоретико-методичні аспекти формування активної державної політики у цій сфері, а також розбудови системи рефлексивних впливів, орієнтованих на впорядкування соціально-економічних відносин на основі підтримки сприйняття суб'єктами ринку цінностей, образів та уявлень, сформованих державою в інституціональному просторі регулювання НРП.

Список літератури:

1. Гальчинський А.С. Методологія складних систем / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
2. Діденко Н.Г. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС: досвід регулювання та державного управління / Н.Г. Діденко // Публічне управління: теорія та практика. – Х. : ДокНаукДержУпр, 2010. – № 2. – С. 131–137.
3. Калінеску Т.В. Забезпечення сталого розвитку промислових підприємств з використанням рефлексивного підходу / Т.В. Калінеску, О.А. Шведчиков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 73–77.
4. Колот А.М. Економічно активна людина у новій економіці: теоретико-методологічний аналіз трансформаційних процесів / А.М. Колот, О.І. Кравчук // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 2(43). – С. 3–8.
5. Корецька С. Державна політика на ринку праці / С. Корецька // Вісн. НАДУ. – 2004. – № 4. – С. 291–296.
6. Лепський В.Е. Рефлексивно-активні середовища інноваційного розвитку / В.Е. Лепський. – М. : Когито-центр, 2010. – 255 с.
7. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [кол. монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. – 320 с.

8. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : [монографія] / Ю.М. Маршавін. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с.
9. Пилипенко А.А. Організація рефлексивного управління розвитком підприємств і їх інтегрованих об'єднань / А.А. Пилипенко // Управління розвитком. – 2015. – № 1. – С. 59–62.
10. Шильнікова З.М. Управління ринком праці та зайнятністю населення на державному рівні / З.М. Шильнікова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2013. – № 7 (196). – Ч. 1. – С. 215–220.
11. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action / E. Ostrom // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92. – № 1. – P. 1–22.
12. Rifkin J. The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era / J. Rifkin. – N-Y.: G.P. Putnam's Sons, 1995. – 400 p.

УДК 332.8

Сугак Т.М., аспірант
Національна академія управління**МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФІВ У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ**

Сугак Т.М. Методи державного регулювання тарифів у сфері водопостачання. У статті розглянуто основні причини виникнення природної монополії у сфері централізованого водопостачання. Розкрито особливості державного регулювання підприємств централізованого водопостачання. Наведено основні статті затрат, які впливають на збільшення тарифу централізованого водопостачання. Визначено основні методи державного регулювання тарифів у сфері водопостачання.

Ключові слова: монопольний ринок, централізоване водопостачання, структура тарифу, методи державного регулювання, сфера водопостачання.

Сугак Т.М. Методы государственного регулирования тарифов в сфере водоснабжения. В статье рассмотрены основные причины возникновения природной монополии в сфере централизованного водоснабжения. Раскрыты особенности государственного регулирования предприятий централизованного водоснабжения. Приведены основные статьи затрат, которые влияют на увеличение тарифа централизованного водоснабжения. Определены основные методы государственного регулирования тарифов в сфере водоснабжения.

Ключевые слова: монополичный рынок, централизованное водоснабжение, структура тарифа, методы государственного регулирования, сфера водоснабжения.

Sugak T.M. Methods of state regulation of tariffs in the field of water supply. The article considers the main reasons for the emergence of a natural monopoly in the area of centralized water supply. The features of state regulation of centralized water supply enterprises are revealed. The main cost items that affect the increase of the tariff for centralized water supply are outlined. The basic methods of state regulation of tariffs in the field of water supply are determined.

Key words: monopoly market, centralized water supply, tariff structure, methods of state regulation of water supply.

Постановка проблеми. Одне із суспільно важливих завдань держави – забезпечення якісними та доступними послугами водопостачання своїх громадян. Під час вирішення цього завдання держава має забезпечити задоволення всіх інтересів основних суб'єктів економіки з мінімальними негативними наслідками для кожного з них, адже успішне функціонування водогосподарських комплексів залежить від співпраці держави, виробників та споживачів. При цьому держава, з одного боку, повинна створити відповідні умови для ефективного розвитку виробників – суб'єктів господарювання у сфері водопостачання, а з іншого – контролювати їх роботу на відповідність стандартам якості та без-

печності послуг та на справедливості установлених тарифів з урахуванням реальних доходів споживачів та фактичних витрат на виробництво та постачання питної води.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблеми займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Б.М. Данилишин, В.А. Голян, С.І. Дорогунцова, Н.С. Бистрицька, М.А. Хвесик, В.Я. Шевчук, Л.Г. Мельник, А.В. Яцик та ін. Нині тема методів державного регулювання тарифів у сфері водопостачання вимагає поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути основні методи державного регулювання тарифів у

сфері водопостачання та провести оцінку ефективності державного регулювання в Україні.

Виклад основних результатів. Діяльність кожного окремого підприємства у сфері водопостачання достатньо капіталомістка та має велику кількість споживачів і при цьому впливає на стан здоров'я майже всього населення певної території. Крім того, тарифи на послуги водопостачання істотно впливають на економіку. Отже, виникнення природної монополії є достатньо обґрунтованим рішенням із соціального та економічного поглядів. Тобто сутність ефекту від масштабу виробництва полягає у тому, що за господарювання одного суб'єкта досягають більшої економії витрат, ніж за двох і більше. Так, у сфері водопостачання найбільших затрат вимагають водопровідні мережі та споруди виробництва та транспортування питної води і якщо вони вже встановлені, то додаткові затрати на постачання води одному додатковому споживачеві є незначними. Саме за таких умов витрати діяльності на одиницю послуги зменшуються у міру зростання обсягів реалізації за незмінності решти факторів.

Відповідно до Закону України, «природна монополія – це стан товарного ринку, за якого задоволення попиту є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, а товари, що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами, у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари, ніж попит на інші товари» [1].

Розглянемо основні властивості природних монополій, які також властиві і для підприємств водопостачання:

1. Ефект масштабу, коли одне підприємство, яке діє на ринку, створює товари за нижчої собівартості, ніж два чи більше підприємств.

2. Унікальність і важливість товарів для населення, які підприємство виробляє, а, отже, нееластичність попиту на цей товар відносно ціни. Послуги водопостачання є першочерговими для громадян і не мають заміників.

3. Вплив тарифів підприємств монополістів на економіку. Прикладом можуть служити випадки ланцюгового підвищення цін на вітчизняні товари (послуги) у разі підвищення цін на послуги водопостачання.

4. Комунальна чи державна форма власності, яка забезпечує підзвітність суб'єктів господарювання місцевому самоврядуванню чи державі.

5. Держава регулює діяльність монопольних підприємств та встановлює тарифи на їхні товари, послуги.

У сфері водопостачання є свої особливості державного регулювання, які відрізняються від основних властивостей природних монополій. Так, державному регулюванню у цій сфері підлягає діяльність суб'єктів господарювання, які надають послуги з централізованого водопостачання на тери-

торії у межах однієї області, чисельність населення якої становить більше ніж 30 тис. осіб та обсяги реалізації послуг яких становлять більше ніж 200 тис. куб. м на рік. Регулятором цієї діяльності є підрозділ Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, а саме Департамент із регулювання відносин у сфері централізованого водопостачання та водовідведення [2]. Він є самостійним структурним підрозділом Національної комісії, що здійснює державне регулювання, моніторинг та контроль над діяльністю суб'єктів господарювання у сфері водопостачання.

Для забезпечення ефективного функціонування та розвитку ринку централізованого водопостачання Департамент використовує різні методи впливу, такі як:

1. встановлення та прогнозування тарифів на основі постійного моніторингу цін та звітності суб'єктів господарювання;

2. схвалення інвестиційних програм розвитку, спрямованих на оновлення основних фондів та підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання та здійснення контролю над виконанням цих програм;

3. ліцензування діяльності суб'єктів природних монополій у сферах централізованого водопостачання, формування порядку оплати за підключення до централізованих мереж, визначення та встановлення індивідуальних технологічних нормативів використання питної води, а також стимулювання підприємств водопостачання до раціонального використання водних ресурсів, зменшення втрат питної води під час виробництва та транспортування;

4. регулювання відносин зі споживачами у сфері водопостачання щодо отримання товарів і послуг належної якості в достатній кількості й економічно обґрунтованими цінами, дотримуючись принципів законності, гласності, доступності, прозорості та відкритості;

5. створення певного економічного середовища для забезпечення самоокупної діяльності суб'єктів господарювання;

6. контроль над діяльністю суб'єктів природних монополій для обмеження впливу на державну політику та сприяння конкуренції на суміжних ринках у сфері водопостачання;

7. прийняття законодавчих та нормативних актів для врегулювання всіх економічних відносин у сфері централізованого водопостачання між державою, виробниками та споживачами.

Органи місцевого самоврядування як представники захисту інтересів територіальних громад також регулюють діяльність суб'єктів господарювання у сфері водопостачання. Чинним законодавством зазначено такі повноваження органам місцевого самоврядування:

- Затвердження норм споживання й якості житлово-комунальних послуг та контроль їх дотримання.

- Затвердження загальновиробничих норм витрат палива, теплової та електричної енергії на одиницю продукції.

- Погодження інвестиційних програм суб'єктів господарювання у сфері водопостачання.

- Встановлення місцевих податків і зборів, затвердження ставок земельного податку.

- Встановлення для підприємств, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету.

- Укладання трудових угод із керівниками суб'єктів господарювання, що перебувають у комунальній власності.

У 2016 р. держава регулювала діяльність 151 суб'єкта господарювання у сфері централізованого водопостачання та водовідведення [3]. Із них 92% регулювала Національна комісія, що становило 8% від усіх суб'єктів господарювання, а 8% регулювали органи місцевої влади, що забезпечували 92% національного ринку послуг у цій сфері. Як змінювалася кількість суб'єктів господарювання у сфері централізованого водопостачання, які регулювала держава в 2012–2016 рр., показано на рис. 1 [3].

Нині сфера централізованого водопостачання реформується, приймаються нові нормативні акти, затверджуються еталони якості послуг, створюються певні економічні умови, які зможуть дати поштовх для розвитку та модернізації підприємств, спрямують на шлях пошуку нових інвестицій та приведуть до ефективного самоокупного господарювання.

Окреслимо, які позитивні зрушення вже відбулися та які нові методи державного регулювання почали застосовувати.

Для забезпечення прозорості прийняття рішень Національна комісія почала розміщувати на своєму офіційному сайті проекти постанов щодо затвердження порядку формування тарифів та повідомлень про оприлюднення прийнятих нормативних актів. Для врахування громадської думки Національна комісія приймає всі зауваження та пропозиції на всіх етапах регуляторної діяльності та обов'язково розглядає всі ініціативи, надані фізичними і юридичними особами та їх об'єднаннями. На сайті також

проводиться роз'яснювальна робота для споживачів щодо механізмів встановлення тарифів на централізоване водопостачання.

Для зменшення навантаження на Державний бюджет наприкінці 2016 р. було прийнято рішення про скасування субвенції на погашення заборгованості з різниці в тарифах та започатковано новий підхід до тарифоутворення. Механізм дії полягає у тому, щоб створити відповідні умови для досягнення самоокупності діяльності суб'єкта господарювання та запобігти виникненню різниці між фактичною та плановою собівартістю послуг. У разі виникнення різниці у звітному році за непередбачених обставин – компенсувати її шляхом включення до складу тарифу в наступному плановому році.

У 2016 р. запроваджено метод індексації неконтрольованих витрат планового періоду для стабілізації фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання. Для цього під час установа тарифів враховується необхідний обсяг обігових коштів для запобігання виникненню нової та скорочення накопиченої кредиторської заборгованості та спроможності до вчасних розрахунків із постачальниками ресурсів.

Для цільового використання коштів та оновлення основних фондів затверджено встановлювати на кожний плановий рік розмір ремонтного фонду залежно від технічного стану підприємства.

Для раціонального використання ресурсів та зменшення втрат питної води під час виробництва та транспортування до споживача встановлено 47 індивідуальних технологічних нормативів використання питної води, що сприяє оптимізації собівартості послуг із централізованого водопостачання.

Для правильності встановлення тарифів Національна комісія розглядає дані звітності попередніх періодів. У 2016 р. було вдосконалено форми звітності підприємств централізованого водопостачання для більшої достовірності інформаційних даних.

Національна комісія затверджує та перевіряє на економічну обґрунтованість структуру тарифу на централізоване водопостачання. За статистичним даними за 2016 р., тариф складається з таких основних статей затрат [4]:

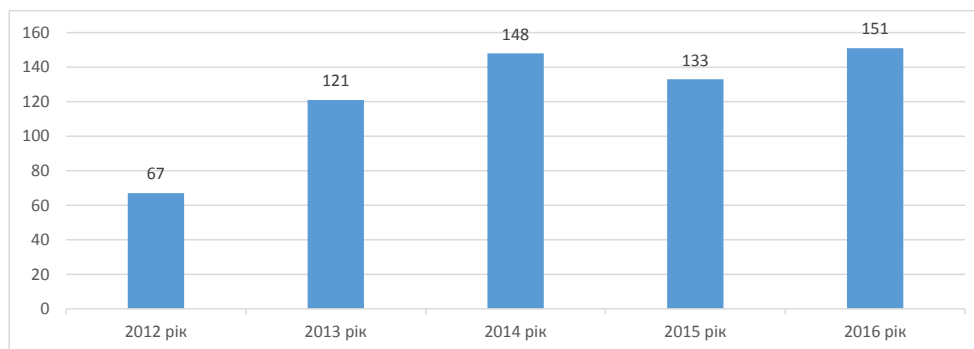


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання у сфері централізованого водопостачання, які підлягали державному регулюванню

- електроенергія – 33,9%;
- оплата праці – 32,2%;
- податки і збори – 10%;
- придбання води в інших підприємств – 8,8%;
- амортизація – 4,4%;
- ремонти – 3,5%;
- реагенти – 3,2%;
- паливно-мастильні матеріали – 2,8%;
- прибуток – 1%;
- фінансові витрати – 0,2%.

Також до тарифів, відповідно до Закону України «Про метрологію та метрологічну діяльність», ураховано витрати на періодичну перевірку, обслуговування та ремонт засобів обліку води, що є власністю фізичних осіб – споживачів води централізованого постачання [5].

У табл. 1 зазначено збільшення середньозваженого тарифу на централізоване водопостачання за два роки з 3,65 на 5,22 грн./м³, тобто на 43%. Цьому сприяли такі статті затрат, як електроенергія – на 74%, ремонти і реагенти – на 70%, оплата праці – на 27%, а амортизація зросла вдвічі [4].

Аналізуючи ці дані, можна зробити висновки, що залежно від технічного стану підприємства централізованого водопостачання, від зношеності основних фондів, від збільшення втрат електроенергії та води залежить величина тарифу. Тобто незадовільний стан підприємств централізованого водопостачання потребує модернізації. Для цього необхідно розробляти інвестиційні програми та залучати значні фінансові ресурси. Відповідно до постанов Національної комісії, суб'єкти господарювання у сфері центрального водопостачання повинні кожного року подавати на розгляд уповноваженого органу інвес-

Таблиця 1

Порівняння складників середньозваженого тарифу на централізоване водопостачання (без урахування ПДВ)

Структура собівартості послуг у сфері централізованого водопостачання			
	Роки		
	2014	2015	2016
Середньозважений тариф грн./м³	3,65	4,44	5,22
Складники середньозваженого тарифу, грн./м³			
Оплата праці	1,32	1,47	1,68
Електроенергія	1,02	1,47	1,77
Придбання води в інших підприємствах	0,4	0,45	0,46
паливно-мастильні матеріали	0,18	0,19	0,15
ремонти	0,11	0,14	0,18
реагенти	0,1	0,13	0,17
амортизація	0,11	0,13	0,23
фінансові витрати	0,01	0,01	0,01
податки та збори	0,36	0,4	0,52
прибуток	0,04	0,05	0,05

тиційну програму на наступний рік. У ній обгрунтовуються планові витрати, які спрямовуються на капітальні інвестиції в будівництво, реконструкцію, модернізацію об'єктів водопостачання, придбання матеріальних та нематеріальних активів, виплат за договорами фінансового лізингу та інших зобов'язань, які планується використати для фінансування зазначених цілей. В інвестиційній програмі зазначаються обсяг та джерела фінансування заходів (без урахування податку на додану вартість), переважно це амортизаційні відрахування (табл. 2).

Таблиця 2

Джерела фінансування інвестиційних програм

	Роки		
	2014	2015	2016
Кількість інвестиційних програм	62	83	81
Джерела фінансування, в %			
Амортизація	58	74,7	78
Прибуток	11	21,8	21
Залучені кошти бюджетні	11	3,5	1
Позика	20	0	0

Головними напрямками інвестування є: зниження витрат енергетичних ресурсів, зменшення обсягу втрат води, забезпечення технологічного та комерційного обліку ресурсів, підвищення якості питної води, поліпшення екологічної ситуації.

Щоб пришвидшити процес модернізації підприємств і для істотного поліпшення ситуації у сфері водопостачання з 2016 р. Національна комісія запроваджує нову систему регулювання тарифів на принципах стимулюючого регулювання. Було створено класифікатор активів централізованого водопостачання, визначено строки корисної експлуатації активів та розроблено формули коефіцієнтів оптимізації; проведений бенчмаркінг показників, які будуть використовуватися для визначення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері водопостачання.

Висновки. Державне регулювання тарифів – це виважена система заходів та методів впливу на процеси ціноутворення, метою якої є:

- забезпечення такого співвідношення між монополією та конкуренцією, яке не призводить б до руйнівних наслідків для економіки;
- збалансування інтересів суб'єктів господарювання, споживачів та держави;
- соціальний захист уразливих верств населення;
- стимулювання підвищення якості питної води;
- створення необхідних економічних гарантій для виробників.

Нині у сфері водопостачання проходять позитивні зрушення, впроваджуються нові стандарти ефективності роботи підприємств, започатковано стимулююче регулювання діяльності підприємств,

держава створює сприятливі умови для виробників. На нашу думку, важливо йти далі шляхом реформ та ще варто додати: ефективність державного регулювання залежить від адекватності, прозорості та

ясності його законодавчого забезпечення, а також від етики й совісті всіх суб'єктів економічних відносин (держави в особі відповідних управлінців, підприємств і громадян).

Список літератури:

1. Про природну монополію : Закон України № 1682-14 від 11.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
2. Про Департамент із регулювання відносин у сфері централізованого водопостачання та водовідведення : Положення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 06.02.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=23973>.
3. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=24476>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Про метрологію та метрологічну діяльність : Закон України № 1314-18 від 10.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1314-18>.

УДК 330.56

Філяк М.С., к.е.н., докторант
Львівський університет бізнесу і права

ОСНОВНІ ОЗНАКИ ВЗАЄМОДІЇ ПРОЦЕСІВ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА ЗДИЧАВІННЯ У РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ

Філяк М.С. Основні ознаки взаємодії процесів цивілізації та здичавіння у розвитку поселень.

Стаття представляє серію дискурсів, які розвивають тезу про те, що мікроцивілізація здатна розвиватися без зовнішньої підтримки з періодичним «уприскуванням» високопродуктивного соціального капіталу з міст як центрів цивілізації. Визначено, що міста, де баланс соціального капіталу порушено, нарощують елементи деградації у щоденному житті. Автор припускає зв'язок процесів розвитку та деградації із циклічними процесами в економіці.

Ключові слова: цикл розвитку, покоління, деградація, мікроцивілізація, програмно-орієнтований підхід.

Філяк М.С. Основные признаки взаимодействия процессов цивилизации и одичания в развитии поселений. Статья представляет серию дискурсов, которые развивают тезис о том, что микроцивилизация способна развиваться без внешней поддержки с периодическим «впрыском» высокопродуктивного социального капитала из городов как центров цивилизации. Определено, что города, где баланс социального капитала нарушен, наращивают элементы деградации в повседневной жизни. Автор предполагает связь процессов развития и деградации с циклическими процессами в экономике.

Ключевые слова: цикл развития, поколение, деградация, микроцивилизация, программно-ориентированный подход.

Filyak M.S. Principal features of the interaction of the processes of civilization and degradation in the development of settlements. The article presents a series of discourses that develop the thesis that micro-civilization is capable of developing without external support with the periodic "injection" of highly productive social capital from cities as centers of civilization. It has been determined that the cities where the balance of social capital is violated increase the elements of degradation in everyday life. The author assumes the connection of processes of development and degradation with cyclic processes in the economy.

Key words: the development cycle, generation, degradation, micro-civilization, program-oriented approach.

Постановка проблеми. Про тісний зв'язок між розвитком та деградацією та роль міста у цьому процесі свідчать історичні приклади. Вони створюють враження про те, що великі землевласники минулого

мали свого роду завдання чи функцію, отриману від міста як керівного центру, організувати цикл вирощування продуктів харчування і здачу чи продаж їх місту, залишивши собі необхідне для прожиття та

відтворення. Разом із цим місто впливало на село як чинник розвитку, і водночас всередині міст повинні були зберігатися пропорції соціальної структури, необхідні для того, щоб місто продовжувало бути носієм цінностей розвитку, а не здичавіння. Хоча неодноразово досліджено взаємодію міста і села в процесі налагодження обміну, проте взаємозв'язку процесів розвитку та деградації у програмно-орієнтованому підході до розвитку поселень приділено ще недостатньо уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бродель [1] указував на те, що у зрілому Середньовіччі місто залежало від села, але співіснувало з ним, отримуючи звідти продукти харчування. Перед ним Маркс [2] зауважував, що протилежності між міським та сільським поселеннями тісно корелюють із процесами переходу до цивілізації. Теперішні дослідники [3] вказують також на те, що місто залежало від села, але село могло цілком спокійно обійтися без міста ще до середини XIX ст., організувавши натуральне господарство. Недоліком, однак, для села є деградація, зловживання алкоголем та зубожіння [4], викликане поверненням назад у технологічному рівні господарювання на примітивнішу стадію. Врешті, таке село буде існувати на рівні напівдикості, а більш талановиті чи амбітні (молоді) люди просто залишать його – такі приклади чисельні в країнах СНД у період після розвалу СРСР¹.

Постановка завдання. Мета статті – розвинути методом трьох тематичних історичних дискурсів тезу про здатність мікроцивілізації розвиватися без зовнішньої підтримки з періодичним «уприскуванням» високопродуктивного соціального капіталу із центрів цивілізації – міст, а також указати, що поселення з порушеним балансом соціального капіталу схильні до нарощування елементів деградації.

Виклад основних результатів. Як уже було згадано, сільське господарство містом ніколи не розглядалося як пріоритет розвитку території, яка базується на укріплених пунктах-містах, тим більше що воно було малоприбутковим, неконтрольованим за рівнем «виходу продукції» та складно керованим щодо втрат². Паралельно із цим варто відзначити, що і в місті, де баланс цінностей змістився, деградація є прогнозованим наслідком. Особливо це стосується маленьких міст, яких багато, наприклад, на заході України. Якщо залишити маленьке місто у спокої на 30–40 років без нових технологій та не постачати

нові ідеї, машини та устаткування, то воно суттєво скоротиться в кількості населення та повернеться до рівня господарювання такого, як у села. Погодьтеся, люди в таких містах зможуть спокійно прожити без Wi-Fi та мобільного зв'язку – його туди привнесли лише ззовні та ніяк інакше. Так само вони прожили би і без телевізора і, ймовірно, без радіо, але все ж за задовільного рівня писемності хотіли б почитати новини, що й робилося наприкінці XIX та на початку XX ст. Таким чином, рівень технології 1920-х років уважався би цілком достатнім для малого міста, і там нерідко можна було би зустріти ще приватні ковальні замість магазинів металевих виробів, і це також уважалося би нормальним. Таке місто злегка обмінювалося би із селом надлишками кустарних промислових виробів, а освіта там складалася б із середньої школи та трьох-чотирьох маленьких галузевих професійних училищ або скоріше із цехових шкіл. Люди могли би гріти гарячу воду в тазах чи каструлях, щоб помитися, або організувати систему комунальних лазень чи бань на підприємствах. Імовірно, знайшли би своє використання автомобілі з двигуном ДВЗ – це зручно та підвищує рівень мобільності, але і більш примітивний двигун на олії чи парі, що дає можливість пересуватися зі швидкістю 40, а не 100 км на год., також сприймався би нормально, якби тільки ніхто не турбував ці малі міста новими технологіями та розвитком національної економіки. Погодьтеся, що рівень технологій навіть 1920-х років – це досить високо як для натурального господарства, і він упродовжувався лише централізовано. Якби не глобальні плани електрифікації, то не було б централізованого електропостачання. Якби не «мегапроект» автомобіля з ДВЗ, то в малому місті їх не побачили б масово, а у великих містах цей проект завершився б на фазі дослідних зразків. Якби не розробка нових металевих сплавів для військової промисловості, не було б котлів та котельень, у т. ч. систем індивідуального опалення, а якби не «культ нафти» у 1950-х роках і далі – не було би пластикових труб і розвинутих систем каналізації, заміну на які бачимо сьогодні у малих містах та подекуди в селах.

«Реверс» малого міста в деградацію у село ми можемо часто бачити на заході України, наприклад у таких містах, як Сколе або Бібрка. Якби не ремонт дороги – адже Бібрка трапилася на шляху міжнародної траси – це містечко продовжило би свій незворотний занепад, де його перетворенню в занепаде село заважали лише деяка міська архітектура та інфраструктура, що збереглися з панування Австро-Угорщини, трохи від Польщі та із соціалістичного періоду.

У Сколе процес деградації якраз набрав обертів. Узимку 2016 р. там вирішили не прибирати сніг на вулицях, а пару сезонів до того їхній центр залишили орендарі комерційних будівель – можливо, тому, що міська влада не працює над привабленням інвести-

¹ Тоді потрібно зауважити, села ще не були напівдикими: в них на той час все ще було багато підприємств, які вимагали фізичної праці; однак великої кількості людей у них вже було не потрібно. Напівдикими ці населені пункти були якраз тоді, коли в них лише започатковували школи (II половина XIX ст.), але вони «отримали шанс» знову деградувати вже зараз, коли молоді та талановиті мешканці, а також працевластці залишили ці місця.

² У розкраданні продукції в селі існує два фактори: по-перше, крадуть всі і багато; по-друге, у системі цінностей цей акт не вважається тяжким злочином або взагалі оминається. Існує два способи, відомі автору, щодо контролю виходу продукції за таких умов. Перший – це жорсткий контроль, що вимагає уваги та засобів моніторингу. Другий – це свідоме списання частини врожаю на крадіжки чи навіть роздача селянам частини врожаю як бонус.

цій та покупців у центр і тому на ринковій площі пустою стоять колишні магазини, розважальні центри та потенційні кафе. У вихідний день турист може поїсти там лише у кафе на вокзалі, що знаходиться добряче обабіч центру³. Таким чином, місто локалізується для невеликої групи місцевих мешканців, яким воно більше підійшло б як село й які, здається, цього і прагнуть. За такої «стратегії розвитку» мале місто – таке, як згаданий нами районний центр, – досить швидко перетвориться просто у «просунуте село» з декількома працюючими підприємствами (які там знаходяться переважно тому, що у цьому місці історично склався пункт перевантаження сировини) і цим задовольнить ключових виборців, у яких ідеалом місця проживання є саме такий населений пункт, а інші, більш амбітні люди, просто поїдуть звідти деінде. Через 15–20 років у владі такого міста можна буде зустріти лише таких прихильників «міцного консерватизму в голові», і тоді можна забути про розвиток соціального капіталу чи туризм – і ось, буде міцно зроблено ще один крок до деградації. Ми можемо вже більш упевнено припустити, що розвинуте в минулому місто рівня районного центру деградує до «напівсела» за 25 років, а до «повного села» за 45–50 років. Якщо ізолювати його від розвитку і технологій, то за три покоління чи швидше воно перейде до «напівдикості», а за чотири покоління перестане існувати як адміністративна одиниця. *Це підтверджує у цілому гіпотезу про незворотне здичавіння людської цивілізації [5] навіть у містах, яке (здичавіння) може відбутися за три, максимум чотири покоління за умов зупинки творчого технологічного розвитку у центрах цивілізації (при тому, що технології будуть привозитися туди ззовні, але не розвиватися всередині малих міст), або, ймовірно за одне-два покоління, якщо технології взагалі перестануть надходити.* Ймовірно, як рудимент залишаться релігія та базова традиційна освіта на рівні трьох-п'яти класів школи для бажаючих, а місце культури посядуть елементи традиційного звичаєвого права.

Наочна ілюстрація процесів деградації може бути надана шляхом порівняння типів будинків, що ми зустріли у м. Харкові. Один із них – побудови початку ХХ ст. по вул. Садовій, призначений для здачі в оренду для осіб середнього достатку. Збудований доволі міцно, без облізлої штукатурки навіть через 110 років, зі стелями у понад три метри та стильним вікнами. Цей будинок являє собою образ думок та цільові орієнтири осіб, орієнтованих на розвиток. Він не є сам по собі метою їхнього існування; натомість він увесь підтримує їх у їхніх ціностях та не конфліктує з їхніми цілями.

Подивимося й на інший будинок – на колись відому віллу професора медицини, також по вул. Садовій, де часто збиралися представники інтелігенції та де на початку ХХ ст. бував відомий оперний співак Ф. Шаляпін. Цей будинок, дарма що є пам'яткою архітектури, утримується в дуже поганому стані⁴. Таке враження, що цю віллу з тих самих часів ще один раз пофарбували, а вікна просто замазували фарбою декілька разів за весь час. Не було жодного ремонту елементів стін та декорів. Будинок зараз нежитловий, і хоча призначено конкретного відповідального за його збереження, все ж будівля близька до стану, коли почне валитися. Складається враження, що його спеціально залишили у такому стані «помирати». Представники суспільства, в яких домінують цінності руйнування (культура деградації), критично та негативно ставляться до проявів стилю життя носіїв культури та цінностей розвитку. Вони не розуміють сенсу у відновленні та підтримці будинків, які названі пам'ятками архітектури. Вони вважають, що це не потрібно, а часом не проти вкрасти з бюджету ремонту такого будинку, адже їм не відома та ними не сприймається суспільна значущість гарного стану об'єкту, який належить утримувати як історичну спадщину. Ми також стикалися із сільськими громадами, наприклад с. Тартаків Львівської обл., які нібито спеціально, навіть маючи кошти на відновлення «свого» історичного об'єкту, робили так, щоб він розвалювався далі: вони підсвідомо не люблять навіть згадок про минуле цього будинку та хочуть знищити про це всілякі спогади. Вони не вважають цей об'єкт своїм, тому що ним користувалися носії інших цінностей.⁵

Подивимося тепер у вже знайомому нам м. Харкові на ще один будинок. Це багатоповерхівка на тій самій вул. Садовій. Попри доволі холодний та особливо вітряний клімат цей будинок, збудований у 1990-ті роки, не оштукатурений, і видно, наскільки неохайно покладена цегла на відміну від гарної якості багатьох інших будинків цього ж міста як початку ХХ ст., так і сталінського періоду, а також сучасного дизайну. Його кривизну та неоштукатуреність ще можна було би пояснити, якщо б він був збудований на початку 1960-х років як масове вимушене безкоштовне житло. Однак це сталося у 1990-ті роки. У багатьох квартирах стоять гарні склопакети. Це означає, що більшість населення будинку є платоспроможним та може спокійно миритися з тим, що будинок зовні неестетичний. Тобто цей вигляд не суперечить їхній системі цінностей. Це, своєю чергою, означає, що в певний період елементи цінностей руйнування заповнили частину суспільства і проявилися особливо гостро – так, що за неписаним «суспільним договором» люди погодилися, що здавати в експлуатацію житлові будинки можна в такому неохайному стані і що вони будуть із цим миритися. Якби в місті Харкові більшість населення в наш час несла б цінності розвитку, то це місто

³ Навіть історична пам'ятка – палац ХІХ ст. – не доглядається, не відновлюється і заїхати до нього взимку неможливо.

⁴ Станом на червень 2017 р.

⁵ Годі тоді дивуватися, чому ж це громада не розвиває на своїй території зелений туризм.

виглядало би значно гарніше, адже більшість людей не погоджувалася б на неприйнятний для них стан естетики⁶, і рішення міської ради про те, що будинки можна і не штукатурити, і лишати неохайними, було б неприйнятним. Однак не всі носії цінностей являють собою підтип руйнування. Коли ж нижчі, тваринні інстинкти починають домінувати і в освіті, і в органах управління, томи кажемо про наступ процесів здичавіння, виродження у даному місті. Наочним прикладом ще в 2016 р. був⁷ гарний багатоквартирний будинок у одному з міст Донбасу: збудований на центральній вулиці у 1950-х роках за величним та амбітним дизайном (очевидно, для працівників вищої освіти), він, утім, лише один раз після цього фарбувався ззовні і зараз виглядає неохайно. Його колись гарні парадні входи наглухо забито дошками та пофарбовано у брудний темний колір, а мешканці користуються чомусь виключно чорними входами. Відсутні бажання і воля для того, щоб вкрутити звичайну лампочку в колись стильні настінні світильники та створити ввечері трохи більше затишку на парадній частині будинку. Натомість із боків, там, де сплановано колись легкі та ажурні балкони з чавунного лиття, тепер мешканцями на власний розсуд збудовано конструкції веранд із підсобних матеріалів, при вигляді яких будь-який архітектор задав би собі питання про те, як узагалі таке можна терпіти на центральній вулиці. Стає зрозуміло: колись збудований представниками цінностей розвитку та в очікуванні таких людей, що оцінять ці красу та стиль, цей будинок був заселений згодом нащадками отих перших мешканців, і вже у їхнього другого або третього покоління перемогли інші потяги та інстинкти, і вони почали будувати на балконах «сарайчики», а місцева влада водночас із тієї самої причини просто не вважала за потрібне заборонити такі дії, а також зберегти архітектурну естетику центру міста. Таким чином, ми зробимо ще один висновок: *якщо навіть ви візьмете представників із проявами переважно цінностей розвитку, поселите їх мешкати у спеціальний анклав, але просто не створите умов для підтримки їхнього розвитку чи саморозвитку, то може статися так, що їхні діти та онуки втратять прояви цих цінностей розвитку та почнуть вивішувати брудні рушники на саморобних «сараях» колись величних балконів, де мешкали їхні*

діди. Чомусь процеси вдосконалення установок розвитку повинні постійно підтримуватися та стимулюватися та деякою мірою зміцнюватися, інакше, як показує природа, відбувається невідворотне напівздичавіння. *Відповідно, суттєвим показником у розвитку міста є те: якою мірою (та які процедури для цього втілюються) місто і надто сільське поселення сприяють розвитку проявів вищих цінностей (розвитку) у навіть пересічних своїх мешканців та які механізми передбачені та втілюються для недопущення напівздичавіння населення.* Механізми при цьому треба розглядати як реальні (діючі), так і превентивні (запобігання шансу на здичавіння). Хтось скаже, що не всім потрібні цінності розвитку. Ми не погодимося із цим: пересічна людина, яка виконує рутинну працю, маючи ці риси розвинутими, як наслідок, створюватиме кращий, точніший, гарніший продукт і буде прагнути розвитку, як свого, так і дітей, а може, й людей навколо себе. Якщо ж у суспільстві таких людей стане більше, ми матимемо кращі спонукальні чинники для переходу до вищого технологічного укладу, який у результаті надає ефективнішого використання ресурсам суспільства та у цілому робить життя людей чистішим, більш наповненим, дещо заможнішим та легшим у побуті.

Досліджуючи питання риси, що розділяє дикість і цивілізацію, тобто «культуру деградації» та «культуру розвитку» в їхній м'якшій інтерпретації, ми дозволимо собі описати ще один істотний маркер оцінки стартових позицій у програмно-орієнтованому підході розвитку поселення. Ця риса проходить різними соціально-економічним показниками й є одним із маркерів ставлення до суспільної власності.

У високорозвинутих суспільствах існує ціла культура *поваги до громадської власності*, тому що там розуміють, що майно громадського користування утримувати дешевше, а результат для міського суспільства вищий⁸.

А іншим типом ставлення до суспільної власності є її сприйняття в ролі чужого, нав'язаного ззовні елемента⁹. Погодьтеся, складно підтримувати високу культуру громадських активів, якщо навколо ці активи спостерігає місцеве населення, яке не розуміє їх цінності, і самі активи від розкрадання утримуються лише їх страхом і встановленою дисципліною. Наприклад, коли велосипедна стоянка, влаштована колись у с. Кременчуки біля місцевого «радгоспного» промислового підприємства і за його кошти, нещадно розкрадається місцевим населенням в разі ознак безвладдя, що наступило на цьому, побудованому іншими людьми, підприємстві¹⁰. Ця «культура деградації», ставиться до «культури розвитку» як до джерела ресурсів, і вважає прийнятним украсти «гарну завитушку», «згвинтивши» її з громадських активів. Разом із тим «культура деградації» несумісна з поняттям самого сенсу громадського активу, його ремонту та обслуговування. У кращому

⁶ Як і економіки, права, інфраструктури.

⁷ Зараз влада міста робить багато для того, щоб виправити його зовнішній вигляд знову на гарний та охайний.

⁸ Розвинута система громадських активів, доступних більшості населення, згладжує соціальні дисбаланси, зокрема різницю у ціні на послуги, та сприяє розвитку потенціалу ширших верств населення міста.

⁹ І дійсно, часто привнесеного носіями іншої культури на майданчики, де серед місцевого населення, ще поки сильно прив'язаного до землі, треба (було) розвивати високотехнологічне виробництво.

¹⁰ Рідкісні на той час троянди, посаджені в 1980-ті роки на одній із центральних площ м. Хмельницького в ознаменування радянсько-болгарської дружби, в ніч наступного дня повністю викопуються і крадуться місцевим «псевдоміським» населенням, яке побажало на кожному подвір'ї у себе висадити такі сортові квіти.

випадку, після падіння рівня «культури розвитку» в такому місті¹¹ представники «культури деградації» просто зношують громадський актив, поки не зламається. У гіршому випадку, вони розкрадають цей актив по частинах або повністю, залишаючи лише те, що неможливо вирвати з землі чи зі стіни простими інструментами.

Таким чином, **маркер культури за рівнем підтримки громадських активів** майже завжди визначає лице міського пейзажу, чітко окреслює наявний «стартовий рівень» у стратегії розвитку даного поселення і здебільшого надає розуміння складу соціальних груп поселення та їх рівня розвиненості, ментальності. Він, однак, не завжди показує: чи зміниться щось у найближчому майбутньому, тому що, наприклад, гарний пейзаж, який ми зараз спостерігаємо, проводячи первинну діагностику поселення, міг бути залишений «культурою розвитку», яка вже минає, і пізніше, дуже скоро, це місце буде покинутим; і навпаки, дуже похмура картина занепаду зміниться на краще, оскільки місто нещодавно отримало приплив нових сил і нової культури, але поки що її проявів не видно. Тому цей маркер повинен використовуватися із застереженнями¹² щодо: 1) фактору переміщення людських ресурсів, у т. ч. тих, що недавно вибули або прибули¹³; 2) ментальності керівників міста та їх перспектив залишитися на цій посаді в найближчі два-три роки.

Висновки. Ми припускаємо, що саме великі міста є центрами розвитку мікроцивілізації у нашому

розумінні та середовищем, де реалізовується вищий інтелектуальний потенціал. Так само обережно припустимо, що міста стимулюють чи навіть змушують, і вже досить давно (настільки давно, наскільки ми можемо прослідкувати це в записаній історії), широкі верстви населення до вигідної для міст поведінки. Міста – це свого роду «капсули технологій», які взаємодіють через своїх представників у взаємостосунках із селами. У кращому разі співіснування міста і села було мирним та вигідним, а у гіршому – воно мало характер продрозгортань, експропріацій, данини, збройних пограбувань, обкладення непосильними податками і т. д. Зараз у розвинутих країнах світу сільська місцевість залежить від міста та підтримується через систему дотацій, субвенцій та через самоврядні механізми у тій ролі, яка потрібна державі.

У процесах розвитку місцевої культури варто виховувати повагу до суспільної власності як до активу спільного використання, бо це приносить реальну користь усім. При цьому в суспільстві швидко розвинеться повага до приватної власності, що пізніше буде чітко дотримуватися. Таким чином, у суспільстві міста можна сформувати певний соціальний договір щодо гігієни, безпеки, правил вуличного спілкування. І тоді в поселенні можна бачити чисті вулиці і гарну архітектуру та підтримувати баланс використання води, рослин і повітря, що створюють мікроклімат як міні-анклави, так і головних перспектив.

Список літератури:

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. Том 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе / Ф. Бродель. – К. : Основи, 1995. – 543 с.
2. Маркс К., Енгельс Ф. Німецька ідеологія / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 3. – С. 46.
3. Мусієздов О. Харківська ідентичність: уявлення про місто та його історію як чинники ідентифікації / О. Мусієздов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lvivcenter.org/download.php?newsid=1074.
4. Другой народ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://iteam.ru/publications/human/section_48/article_4642.
5. Цивілізація і феноменологія як центральні теми філософії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : weblib.pp.ua/tsivilizatsiya-fenomenologiya-kak-tsentralnyie-10205.html.

¹¹ Мається на увазі падіння нижче за певну межу, коли такий стан речей уже провокує деформацію соціальної структури та цінностей.

¹² Можливо, у формі додаткового коефіцієнту, що спрощено обчислюється за допомогою таблиць.

¹³ У т. ч. необхідно додатково вивчити здатність їх до відновлення, самоорганізації, а також самостійних дій щодо поліпшення або погіршення ситуації

Фісуненко Н.О., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Університет митної справи та фінансів

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА

Фісуненко Н.О. Вплив чинників на формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва. Статтю присвячено дослідженню ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та чинників, які впливають на його формування. Розглянуто специфіку галузі будівництва. Розкрито класифікацію чинників впливу на формування ринку, виділено основні фактори, а саме економічні, законодавчі, науково-технологічні, соціально-політичні, та визначено їх зміст. Розглянуто кон'юнктуру ринку як один із головних економічних чинників. Проведено групування чинників за класифікаційними ознаками, що дасть змогу досліджувати та передбачити зміни в інвестиційному процесі загалом.

Ключові слова: інвестиційні ресурси, ринок, галузь, будівництво, чинники, класифікація.

Фисуненко Н.А. Влияние факторов на формирование рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства. Статья посвящена исследованию рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства и факторов, влияющих на его формирование. Рассмотрена специфика отрасли строительства. Раскрыта классификация факторов влияния на формирование рынка, выделены основные факторы, а именно экономические, законодательные, научно-технологические, социально-политические, и определено их содержание. Рассмотрена конъюнктура рынка как один из главных экономических факторов. Проведена группировка факторов по классификационным признакам, которая позволит исследовать и предусмотреть изменения в инвестиционном процессе в целом.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, рынок, отрасль, строительство, факторы, классификация.

Fisunen N.O. Influence of factors on the formation of the market for investment resources in the construction industry. The article is devoted to research of the market of investment resources in the branch of construction and factors influencing its formation. The specifics of the branch construction are considered. The classification of factors of influence on the formation of the market revealed, the main factors the identified, namely: economic, legislative, scientific and technological, socio-political and their content is determined. Market conjuncture investigated as one of the main economic factors. A grouping of factors the carried out according to the classification criteria, which will allow investigating and anticipating changes in the investment process as a whole.

Key words: investment resources, market, industry, construction, factors, classification.

Постановка проблеми. Дослідження процесів формування ринку інвестиційних ресурсів та чинників, що впливають на нього, у галузевому вимірі передбачає необхідність урахування специфіки цих галузей. Безпосередньо будівельна галузь є однією з найважливіших у національному господарстві, оскільки вона суттєво впливає на рівень зайнятості, забезпечує розвиток техніко-технологічної бази господарства, споживає продукцію багатьох галузей.

У процесі здійснення взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання інвестиційні ресурси перетворюються в об'єкти основного, оборотного та людського капіталу, а через участь в інвестиційних процесах реалізується потенціал галузі будівництва у формуванні виробничих фондів інших галузей економіки. Ефективність цих відносин залежить також від чинників (факторів) впливу на ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, що дають змогу поліпшити регулювання

інвестиційних процесів та їх відповідності сучасним потребам та соціально-економічного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику кількість наукових робіт вітчизняних та закордонних учених присвячено дослідженню чинників (факторів), що впливають на ринок інвестиційних ресурсів. Значної уваги заслуговує низка публікацій Д.Л. Левчинського, Є.А. Поліщук, І.О. Бланка, Н.І. Верхоглядової, С.О. Москвіна, М.П. Педана, Л.Г. Селютіної, В.Д. Кириллова та ін. У працях цих авторів розглянуто специфіку галузі будівництва, основні фактори формування ринку та класифікацію цих чинників.

Незважаючи на суттєвий внесок учених у розвиток цього напрямку, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру з визначення основних чинників, що впливають на формування саме ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівни-

цтва, розглянута недостатньо, що й зумовлює необхідність цього наукового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі чинників, які організують ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та можуть забезпечити суб'єктів інвестиційної діяльності можливістю раціонально оцінювати і прогнозувати розвиток ринку інвестиційних ресурсів.

Виклад основних результатів. З огляду на специфіку галузі будівництво як об'єкта регулювання інвестиційних процесів, слід зазначити такі особливості:

– на відміну від промислового виробництва продукція будівельної галузі є нерухомою і використовується лише там, де вона створюється, що потребує удосконалення організаційних форм управління для зменшення інвестиційних витрат на переміщення будівельної техніки та кадрів з одного будівельного майданчика на інший відповідно до фаз технологічного процесу;

– тривалий процес будівництва зумовлює наявність значного часового лагу між процесами інвестування та отримання прибутку, що, своєю чергою, призводить до іммобілізації вкладених грошових коштів та зростання невизначеності під час оцінки всіх аспектів інвестиційних ресурсів і ризику помилки;

– крім зведення будівельних об'єктів, на будівельних майданчиках здійснюється монтаж обладнання, і, таким чином, будівельна галузь, не змінюючи натурально-речову форму продукції машинобудування, закінчує виробничий процес цієї суміжної матеріальної галузі. Водночас у міру розвитку будівельних технологій ускладнюються зв'язки будівельних організацій із підприємствами інших галузей національного господарства, що потребує кооперації, посилення координації дій усіх учасників інвестиційних процесів, розвитку на якісно новому рівні інжинірингових послуг та робить особливо привабливим для інвесторів будівництво «під ключ»;

– індустріалізація будівництва передбачає поточний процес виготовлення більшості будівельних конструкцій у заводських умовах, а також відповідну механізацію та автоматизацію будівельно-монтажних робіт. У цьому контексті будівництво має значний потенціал інноваційного розвитку і може відіграти ключову роль у реалізації стратегії інноваційного розвитку всієї національної економіки та вирішення основних завдань інноваційної модернізації економіки шляхом підтягування техніко-технологічного рівня основних виробництв будівельної галузі та ремонтно-модернізаційного обслуговування інфраструктурних об'єктів до світового рівня [2, с. 3–8].

Враховуючи розглянуті особливості будівельної галузі, зробимо висновок, що, як ніяка інша галузь економіки, вона потребує великих обсягів інвестиційних ресурсів і послуг та їх раціонального використання.

Формування ринку інвестиційних ресурсів будівельної галузі відбувається під впливом безлічі факторів різного характеру та напрямів, тому необхідним є розгляд класифікації цих чинників. Дослідження класифікації чинників потребує додаткового аналізу, зважаючи на те, що кожен окремий чинник може бути віднесений до різних класифікаційних груп і це зумовлює необхідність в їх уточненні.

Наявність розширеної класифікації чинників створить перспективи для врахування усього діапазону чинників, прогнозування руху позитивних (негативних) змін в інвестиційному процесі на ринку.

У працях Д.Л. Левчинського дослідження класифікації чинників є найбільш ґрунтовним, але він розглядає це питання з огляду на інвестиційний процес відтворення житлового фонду. На думку автора, ці дослідження можна використати і для ринку інвестиційних ресурсів, оскільки ці фактори впливають на інвестиційну діяльність узагалі та враховують особливості галузі будівництва. Зважаючи на вже запропоновану науковцем класифікацію, вважаємо, що основними є фактори (і вони актуальні саме для ринку інвестиційних ресурсів): економічні, соціально-політичні, законодавчі та науково-технологічні; а фактори, досліджені та згруповані за кваліфікаційними ознаками Д.Л. Левчинським, вважати такими, які частково або повністю залежать від основних чинників впливу на ринок та один від одного. Пропонуємо розглянути дану класифікацію в такому вигляді (рис. 1).

Отже, одним з основних чинників впливу на ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, на думку автора, є економічний чинник, в якому можна виділити такі показники: рівень ВВП країни, рівень заощадження суб'єктів господарювання, темп інфляції, облікова ставка центрального банку, податкове навантаження на підприємців, рівень розвитку фондового ринку, норма очікуваного прибутку. У табл. 1 показано, як впливають перелічені елементи на формування ринку та його інвестиційний попит [6].

Дослідження демонструє, що певні фактори впливають на ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва прямо, а деякі – обернено. Тобто чим вищий рівень ВВП країни, тим вищий інвестиційний попит на інвестиційні ресурси на ринку, і навпаки. Така ж залежність присутня й для рівня заощадження коштів суб'єктами господарювання, адже з'являються вільні кошти, та виникає потреба їх або примножити, або зберегти їх вартість, тому попит на інвестиційні ресурси збільшується. Те ж саме можна сказати і про рівень розвитку фондового ринку.

Щодо темпу інфляції, то під її впливом (зростання) вартість грошей у часі зменшується, а тому й попит на інвестиційні ресурси зменшується. Обернений вплив також здійснює й облікова ставка центробанку, і податкове навантаження на підприємців.

Оскільки ці два фактори належать до статті витрат, то чим більші витрати, тим менший прибуток і менший інвестиційний попит на ринку.

Автор вважає, що до економічних чинників, які впливають на формування ринку інвестиційних ресурсів будівництва, можна віднести ефективне функціонування його кон'юнктури, яка диктує поведінку суб'єктів господарювання.

Загалом кон'юнктура як поняття (походить від лат. conjunctura, де conjungo – поєдную, з'єдную, conjuncte – разом, нероздільно) – це сукупність конкретних умов суспільно-економічного, соціального, політичного характеру, що діють у певний час і суттєво впливають або можуть впливати на співвідношення попиту і пропозиції у процесі руху інвестиційних ресурсів зі сфери виробництва у сферу споживання. Кон'юнктура ринку є станом економіки у цілому, окремої галузі або конкретного товарного (у нашому випадку інвестиційних ресурсів) ринку, що формується певними чинниками і виражається в конкретних показниках [9, с. 406–414].

У своїх дослідженнях І.О. Бланк кон'юнктуру інвестиційного ринку характеризує за стадіями, що притаманні й ринку інвестиційних ресурсів (оскільки він є одним із сегментів інвестиційного ринку):

1) підйом кон'юнктури, зумовлений підвищенням інвестиційної активності та активізацією ринкових процесів у зв'язку з поживленням економіки загалом;

2) кон'юнктурний бум, пов'язаний із різким зростанням попиту на всі інвестиційні товари, які пропозиція, незважаючи на зростання, не задовольняє;

3) ослаблення кон'юнктури, що пов'язане із зниженням інвестиційної активності у зв'язку із спадом економіки загалом, майже повним насиченням попиту на об'єкти інвестування та деяким надлишком пропозиції;

4) кон'юнктурний спад – це найбільш несприятлива на ринку ситуація з позиції інвестиційної активності [1, с. 215–223].

Є.А. Поліщук відносить до чинників, які впливають на кон'юнктуру ринку інвестиційних ресурсів, стихійні лиха, соціальні та політичні конфлікти, науково-технічний прогрес, рівень монополізації, валютну та кредитно-грошову системи, державне регулювання економіки, енергетичні та екологічні проблеми, сезонність, стан інформаційних систем тощо [9, с. 410].

У зв'язку з тим, що кон'юнктура ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва постійно змінюється, її необхідно систематично досліджувати

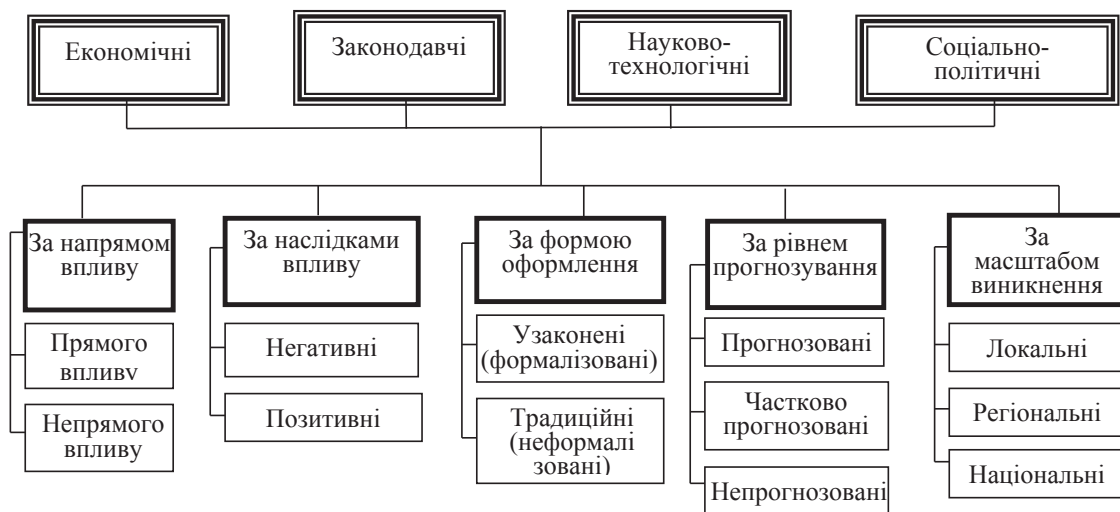


Рис. 1. Класифікація факторів впливу на ринок інвестиційних ресурсів галузі будівництво [5, с. 55]

Таблиця 1

Вплив економічних чинників на ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва (систематизовано автором)

Показники	Реакція на вплив
Рівень ВВП країни	Пряма залежність
Рівень заощадження суб'єктів господарювання	Пряма залежність
Темп інфляції	Обернена залежність
Облікова ставка центрального банку	Обернена залежність
Податкове навантаження на підприємців	Обернена залежність
Рівень розвитку фондового ринку	Пряма залежність
Норма очікуваного прибутку	Пряма залежність

для формування ефективної інвестиційної стратегії та прийняття економічно обґрунтованих інвестиційних рішень. А прогнозування кон'юнктури ринку дасть змогу визначити тенденції факторів, які формують інвестиційний клімат та які впливають на стан ринку в перспективі.

Наступним важливим є законодавчий чинник, до якого належать: якість і стабільність законодавчої бази; відповідність державного і регіонального законодавства; політика центральних і місцевих органів влади; захист прав власності; захист інтересів інвесторів; рівень монополізації в економіці; відкритість економіки; рівень дотримання законності та правопорядку; адміністративні бар'єри входу на ринок інвестиційних ресурсів; рівень корпоративного управління.

Соціально-політичному чиннику притаманні: загальна стабільність суспільно-політичної системи; вікова структура населення, середня тривалість життя населення; потреби населення у будівельній продукції; рівень забезпечення мало захищених верств населення; сімейний статус; кількісний склад родини; рівень освіти; міграційні процеси тощо [8, с. 131–138].

Науково-технологічні чинники передусім впливають на розвиток науко-технічного прогресу на ринку інвестиційних ресурсів. Нерівномірний перебіг науково-технічного прогресу, розбіжність у просторі і часі створення та використання технічних новинок вимагають урахування суб'єктами рівня і тенденцій техніко-технологічного розвитку і того, як його досягнення використовуються конкурентами, тому необхідно аналізувати можливий вплив загальносвітового науково-технічного середовища на створення й упровадження технологічних новацій. При цьому велику увагу слід приділяти науковим винаходам чи відкриттям для виготовлення якісних інвестиційних ресурсів, які можуть вплинути на подальше використання наявних технологій, роблячи їх малоперспективними [10, с. 105–121].

На думку автора, групування даних чинників дасть змогу визначити основні показники формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та спрогнозувати зміни в інвестиційному процесі взагалі. Отже:

- за напрямом впливу чинники можна поділити на:

- фактори прямого впливу, які безпосередньо впливають на інвестування (рівень інфляції, доходи населення, відсоткові ставки банків, законодавча база тощо);

- чинники непрямого впливу, які створюють умови для впливу на інвестиційний процес формування ринку (політична нестабільність у країні, науково-технічний прогрес, рівень соціальної напруги у відносинах «населення – забудовник» тощо) [7, с. 97–102];

- за формою оформлення чинники, які впливають на формування ринку, поділяють на узаконені (формалізовані) та традиційні (неформалізовані).

Узаконені чинники, які впливають на інвестування в галузі будівництва, – це чинники, які склалися під впливом діючого законодавства (відповідних норм та нормативів у будівництві, законодавчих та нормативних актів тощо). Традиційні фактори – це чинники, які склалися на основі традицій, ставлення населення до своїх житлових умов, довіри до будівельних компаній та банківських установ;

- за наслідками впливу чинники поділяють на ті, що спричинюють негативні наслідки, і ті, які призводять до позитивних наслідків. На ринок інвестиційних ресурсів можуть впливати: держава, юридичні та фізичні особи тощо. Негативні наслідки – це відсутність режиму змінюваної процентної ставки, надмірна валютизація ринку соціального кредиту, незбалансованість банківських активів і пасивів за строками й умовами [7, с. 25–33]. Позитивні чинники проявляються через посилення конкуренції на ринку інвестиційних ресурсів, що сприяють розвитку будівельній галузі національної економіки;

- за рівнем прогнозування чинники, які впливають на ринок інвестиційних ресурсів, бувають: прогнозовані, частково прогнозовані, непрогнозовані.

Прогнозовані фактори – це чинники, що базуються на системі виявлених причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей. До прогнозованих чинників належать вартість витрат, пов'язаних із будівництвом (експлуатаційні витрати, страхування).

Частково прогнозовані чинники – це чинники, однозначні тенденції яких важко визначити на перспективу. До них належать доходи населення, рівень інфляції, рівень цін на житло, відсоткова ставка банку за кредит, інвестиційний процентний ризик, ризик репутації будівельної компанії тощо.

Непрогнозовані чинники – це чинники, тенденції яких визначенню не підлягають [3, с. 312–320];

- класифікаційна ознака «за масштабами виникнення» дає змогу прогнозувати силу впливу чинника залежно від рівня виникнення та поділяються на: регіональні, національні, локальні [4, с. 50–54].

Позитивний вплив економічних, законодавчих, соціально-політичних та науково-технологічних чинників на ринок інвестиційних ресурсів у будівництві має забезпечити сприятливий інвестиційний клімат в Україні.

Висновки. Таким чином, по-перше, дослідженнями специфіки галузі будівництва встановлено, що вона об'єднує всіх учасників інвестиційного процесу, потребує великих обсягів інвестиційних ресурсів і послуг та їх раціонального використання, відіграє ключову роль у національній економіці.

По-друге, представлено класифікацію чинників, які впливають на формування ринку інвестиційних ресурсів. Виділено основні чинники, а саме економічні, законодавчі, науково-технологічні та соціально-політичні; розкрито їх зміст та вплив на формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва. Особливу увагу звернено на дослі-

дження економічного чинника та дію його показників на ринок. Розглянуто кон'юнктуру ринку, яка впливає на співвідношення попиту і пропозиції в процесі руху інвестиційних ресурсів зі сфери виробництва у сферу споживання та диктує поведінку суб'єктів господарювання.

По-третє, запропоновано до розгляду згруповані за класифікаційними ознаками чинники, які

впливають на формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та дадуть змогу в майбутньому спрогнозувати зміни в інвестиційному процесі взагалі.

Перспективами подальшого дослідження є науково-методичні засади оцінювання ринку інвестиційних ресурсів в будівництві, його стан та тенденції розвитку.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Итем ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 447 с.
2. Верховлядова Н.І. Сутність та значення державного регулювання економічних та інвестиційних процесів / Н.І. Верховлядова, Д.Л. Левчинський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 3–8.
3. Кириллов В.Д. Сучасний стан розвитку інвестиційної діяльності в народному господарстві / В.Д. Кириллов // Зб. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К. : НАДУ, 2004. – Вип. 2. – С. 312–320.
4. Москвін С. Інвестиційний ринок України та проблеми його державного регулювання / С. Москвін // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/119.htm.
5. Оценка инвестиционных процессов воспроизводства жилищного фонда / В. Большаков, Д. Левчинский, П. Фисуненко // LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH@Co. KG, Saarbrucken, 2015. – 311 с.
6. Педан М.П. Экономика строительства : [учебник для вузов] / М.П. Педан. – М. : Стройиздат, 1987. – 186 с.
7. Поліщук Є.А. Інвестиційний ринок як сфера діяльності суб'єктів господарювання / Є.А. Поліщук // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 406–414.
8. Регулирование инвестиционных процессов воспроизводства жилищного фонда / Н. Верховлядова, Д. Левчинский, П. Фисуненко // LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH@Co. KG, Saarbrucken, 2016. – 269 с.
9. Селютин Л.Г. Моделирование процесса аккумуляции инвестиционных ресурсов в жилищную сферу / Л.Г. Селютин // Экономика строительства. – 2002. – № 12. – С. 25–33.
10. Стадник В.В. Менеджмент : [підручник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна ; вид. 2-е вип., доп. – К. : Академвидав, 2007. – 472 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.56 (477)

Бабій І.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Хмельницький національний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТІВ ЗЕД ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бабій І.В. Методичні основи стратегічного планування у визначенні пріоритетів ЗЕД промислових підприємств. У статті виділено роль та значення стратегічного планування у діяльності промислових підприємств за умов їх функціонування у СОТ та посилення інтеграційних процесів. Охарактеризовано основні методи та моделі стратегічного планування з боку змістовності їх застосування у виробництві промислової продукції та зміцнення конкурентних позицій на ринку. Досліджено специфіку впливу методів і моделей стратегічного планування на визначення базових пріоритетів ЗЕД підприємства. Наведено структурні компоненти та етапність здійснення стратегічного планування підприємства у напрямі систематизації процесу визначення пріоритетів його ЗЕД.

Ключові слова: стратегічне планування, моделі та методи, пріоритети ЗЕД, інтеграційні процеси, СОТ, лібералізація зовнішньої торгівлі.

Бабий И.В. Методические основы стратегического планирования в определении приоритетов ВЭД промышленных предприятий. В статье выделены роль и значение стратегического планирования в деятельности промышленных предприятий в условиях их функционирования в ВТО и усилении интеграционных процессов. Охарактеризованы основные методы и модели стратегического планирования со стороны содержательности их применения в производстве промышленной продукции и укрепления конкурентных позиций на рынке. Исследована специфика влияния методов и моделей стратегического планирования на определение базовых приоритетов ВЭД предприятия. Приведены структурные компоненты и этапность осуществления стратегического планирования предприятия в направлении систематизации процесса определения приоритетов его ВЭД.

Ключевые слова: стратегическое планирование, модели и методы, приоритеты ВЭД, интеграционные процессы, ВТО, либерализация внешней торговли.

Babiy I.V. Methodical bases of strategic planning in determining the priorities of industrial enterprise's foreign economic activity. There was emphasized the role and meaning of strategic planning in the activity of industrial enterprises under the conditions of WTO and strengthening of integration processes. There was characterized the main methods and models of strategic planning from the side of context of its application in the production of industrial products and strengthening of competitive positions in the market. Also there was researched the specificity of influence of methods and models of strategic planning on the determination of the basic priorities of enterprise's foreign economic activity. It was presented the main structural components of staggering the enterprise's strategic planning making in the direction systematization of the process of determining the priorities of its foreign economic activity.

Key words: strategic planning, models and methods, priorities of foreign economic activity, integration processes, WTO, liberalization of foreign trade.

Постановка проблеми. Сьогодні за умов приналежності України до СОТ, набуття чинності Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС, лібералізації ринків та інтеграційних процесів для вітчизняних підприємств промисловості важливо більше уваги приділяти ретельному плануванню його діяльності у напрямі довгострокового співробітництва. Ключовим у зазначених питаннях має стати розроблення продуманих стратегій розвитку, які мають на меті активізувати ЗЕД, зміцнити конкурентні позиції,

залучити інвесторів та сприяти отриманню більшого прибутку. Через те, виходячи із зазначених обґрунтувань, для розвитку вітчизняних підприємств доволі актуально залишається проблематика дослідження і знаходження доцільних методів стратегічного планування їх діяльності, які дадуть змогу визначити належні пріоритети у сфері ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методичних основ стратегічного управління підприємства та його зовнішнього середовища

присвячено значну кількість наукових праць таких учених, економістів та дослідників, як: Ансофф І., Абель Д., Воскресенська О.Є., Ковтуненко К.В., Колишкіна Н.І., Лазоренко Л.В., Мізюк Б.М., Петришин Н.Я., Повідайчук М.М., Швець Л.М.

Проте не вирішеними раніше окремими питаннями зазначеної проблеми є виділення взаємозв'язку особливостей стратегічного планування та визначення пріоритетів ЗЕД промислових підприємств за умов функціонування у СОТ і посилення інтеграційних процесів.

Постановка завдання. Метою дослідження є виділення окремих аспектів та особливостей методів і моделей стратегічного планування у визначенні пріоритетів ЗЕД вітчизняних підприємств промисловості.

Виклад основних результатів. Сучасний етап розвитку та значні економічні трансформації свідчать про те, що для вітчизняних підприємств досить нелегко планувати свої виробничі програми, оскільки сучасний стан економіки України характеризується дещо пониженими темпами економічного зростання. Будь-які ринкові зміни, які спричиняють дисбаланс попиту і пропозиції, не можуть не відображатися на діяльності окремих промислових підприємств, а особливо тоді, коли значна кількість їхньої продукції орієнтується на зовнішні ринки ЄС, де досить нелегко зайняти свою конкурентну нішу. Всі ці обставини свідчать про те, що сьогодні важливо вдосконалити всі процеси планування та формування належної стратегії розвитку в діяльності вітчизняних підприємств. Виходячи із цього, саме стратегічне планування виступає єдиним підходом до конструктивного прогнозування, та виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства на зовнішньому ринку, а також формування чітко визначених пріоритетних цілей та напрямів його розвитку [1, с. 171].

Проблеми стратегічного планування в Україні здебільшого пов'язані не з величиною окупності інвестицій, підвищенням рівня прибутку чи виходом на більш вигідний ринок збуту, а, головним чином, із кризовими явищами, які здійснюють вплив на процес виробництва продукції на експорт. Виходячи із цього, лише розуміння доцільності тих чи інших методів сучасного стратегічного планування дасть змогу уникнути впливу кризових явищ на операційну діяльність підприємства [2, с. 70; 3, с. 85–86]. У цьому разі також важливо зазначити, що ті методи стратегічного планування, які широко використовуються у діяльності закордонних підприємств, на рівні вітчизняної практики потребують ретельної адаптації та належних обґрунтувань щодо змісту тих результатів, які планує отримати підприємство [4, с. 56].

На авторське бачення, позитивний стратегічний результат можливо отримати лише тоді, коли чітко визначено основні переваги та недоліки тих чи

інших методів, моделей та підходів до стратегічного планування вітчизняних підприємств. Також важливо наголосити на необхідності їх адаптації до специфічних умов функціонування української економіки за умов інтеграційних процесів та лібералізації зовнішньої торгівлі.

Виходячи із цього, до головних передумов адаптації методів стратегічного планування у діяльності вітчизняних підприємств та визначенні пріоритетів їхньої ЗЕД слід віднести: зміну умов функціонування підприємств на зовнішньому ринку під впливом інтеграційних процесів та співробітництва із СОТ; потребу в отриманні та забезпеченні підтримки наявних конкурентних переваг; вимоги ринку щодо диверсифікації продукції підприємства; можливість підписання довгострокових контрактів; можливість залучення прямих іноземних інвестицій; підвищення кваліфікації менеджерів у сфері управління; орієнтацію на більш прибуткові ринки та їх сегменти; поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва; активізацію діяльності закордонних ТНК на вітчизняному ринку та посилення інтернаціоналізації вітчизняної економіки; потребу в упровадженні інновацій у діяльності підприємства; виявлення слабких сторін розвитку підприємства та формування його виробничих програм.

Згідно з теорією менеджменту, в основі інструментарію стратегічного планування покладено низку методів та моделей, які стосуються дослідження різних сфер господарської діяльності підприємства та можуть бути застосовані для вибору пріоритетних стратегічних напрямів розвитку його ЗЕД.

У табл. 1 наведено основні моделі та методи стратегічного планування й особливості їх застосування у практиці визначення пріоритетів ЗЕД вітчизняних промислових підприємств.

Згідно з табл. 1, слід зазначити, що сьогодні моделі та методи стратегічного планування здебільшого орієнтовані на здійснення детального аналізу показників діяльності підприємства і дають змогу за допомогою використання статистичних методів, економіко-математичних методів та методів моделювання здійснити належне позиціонування можливостей різних сфер його господарської діяльності.

З огляду на це, саме сучасні умови розвитку ринкової економіки актуалізують стратегічне планування як основу формування пріоритетів виробничої програми підприємства, яке опирається на специфіку закріплених за окремими методами і моделями певних видів стратегій. Наприклад, за умов функціонування вітчизняних підприємств у СОТ та лібералізації зовнішньої торгівлі для виявлення найбільш пріоритетних напрямів розвитку ЗЕД слід звернути увагу на встановлення доцільності вибору стратегічного планування за методикою матриці GE/McKinsey та моделі ADL. Якщо звернути увагу на пошук шляхів посилення конкурентних позицій підприємства на зовнішньому ринку, слід застосувати

**Моделі та методи стратегічного планування й особливості їх застосування
у практиці визначення пріоритетів ЗЕД промислових підприємств**

Модель/ метод	Сутність	Методичні підходи	Особливості застосування у практиці ЗЕД вітчизняних підприємств
SWOT-аналіз	Здійснюється аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на основі виявлення слабких і сильних сторін його діяльності, а також наявних можливостей і загроз. Встановлені зв'язки формують вибір стратегії ЗЕД підприємства.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – дедукція та індукція; – систематизація; – узагальнення 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу впорядкувати процес аналізу інформації про ринок, наявні можливості підприємства, постачальників, конкурентів, партнерів, споживачів, ціни; – дає змогу зорієнтувати менеджмент на конкретну ланку роботи
Матриця Бостонської консультативної групи (BCG)	Здійснюється співвідношення темпів зростання частки продукції підприємства на ринку до аналогічного показника найбільш потужних конкурентів на ньому.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу визначити стратегічну позицію кожного з видів продукції підприємства; – дає змогу здійснити більш вигідний стратегічний вибір у напрямі виживання у посиленій конкуренції функціонування в СОТ
Матриця GE/McKinsey	Здійснюється розрахунок показників привабливості продукції підприємства на ринку для їх співставлення з комплексними показниками певної конкурентної позиції на ньому	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу визначити зону конкретної стратегічної позиції підприємства: сильну, середню або слабку; – відповідно до визначеної позиції дає змогу зрозуміти, яка зі стратегій відповідає можливо-стям співпраці із закордонними партнерами СОТ
Матриця Shell-DPM	Здійснюється оцінка грошового потоку підприємства у співвідношенні до його застосування у ЖЦП.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – кількісна та якісна оцінка; – математичне моделювання; – позиціонування 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу позиціонувати бізнес та вибрати відповідну стратегію його розвитку згідно з орієнтацією на різні стадії життєвого циклу продукції
Модель ADL	Здійснюється співвідношення змінних, які характеризують окремі стадії ЖЦП зі змінними, що визначають сильні сторони бізнесу та його ринкову позицію.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання; – позиціонування 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу визначити конкретну позицію підприємства на зовнішньому ринку та ступінь його зрілості; – дає змогу здійснити стратегічний вибір із боку позиціонування окремих стадій ЖЦП
Модель комплексного аналізу (PIMS)	Здійснюється оцінка та аналіз витрат підприємства.	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – систематизація; – узагальнення; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу визначити доцільність здійснення витрат на виробництво продукції на експорт; – дає змогу визначити можливості зменшення витрат за умов зростання обсягів виробництва; – дає змогу визначити переваги у витратах виробництва під час здійснення стратегічного планування
Метод аналізу динаміки витрат	Здійснюється визначення великої кількості показників діяльності підприємства, які впливають на рівень його рентабельності та прибутковості	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз та синтез; – систематизація; – узагальнення; – статистичні та економіко-математичні методи; – факторна оцінка; – моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу визначити кількісні закономірності впливу факторів виробництва та ринку на стратегічне зростання його рентабельності і прибутковості; – дає змогу оцінити вплив кожного з факторів, які приймають пряму й опосередковану участь у діяльності підприємства

Модель «кривої досвіду»	Здійснюється комплексний економічний аналіз результатів попередньої та поточної діяльності підприємства.	– аналіз та синтез; – систематизація; – узагальнення; – кількісна та якісна оцінка; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання;	– дає змогу виявити відхилення та обґрунтувати їх причини; – дає змогу здійснити перспективний аналіз плану розвитку підприємства у наступному періоді
Матриця Ансоффа	Здійснюється аналіз альтернативних стратегічних напрямів розвитку підприємства: вдосконалення діяльності, товарна експансія, розвиток ринку, диверсифікація.	– аналіз та синтез; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання; – позиціонування	– дає змогу здійснити аналіз альтернативних стратегій за умов зростаючого ринку; – дає змогу визначити рівень попиту, межі зростання частки ринку, додавання споживчих характеристик, розширення асортиментної номенклатури, освоєння нових сегментів ринку
Тримірна схема Абея	Здійснюється оцінка показників, які характеризують три виміри бізнес-технології підприємства: сегменти ринку, технології, характеристики потреб.	– аналіз та синтез; – статистичні та економіко-математичні методи; – моделювання; – позиціонування	– дає змогу сформувати модель орієнтації підприємства на конкретний вимір його бізнес-технології згідно з наявними можливостями та умовами, в яких функціонує підприємство, а саме: співпраця в СОТ та інтеграція в ЄС

Джерело: складено та обґрунтовано автором на основі: [2, с. 70; 4, с. 57–59; 5, с. 263–294; 6, с. 284–285]

SWOT-аналіз, матрицю Бостонської консультаційної групи (BCG) та матрицю Ансоффа. Для дослідження етапів виробничих процесів та окремих стадій життєвого циклу продукції слід використати методику матриці Shell-DPM, модель комплексного аналізу (PIMS), метод аналізу динаміки витрат, модель «кривої досвіду» та тримірну схему Абея.

Пріоритетність окремого виду діяльності в межах виробничого процесу, який орієнтується на окупність його результатів від співробітництва із зовнішньоторговельними партнерами, цілком залежить від структурних компонентів самого процесу стратегічного планування, а саме: аналітичної діяльності; цілепокладання; формування зв'язних елементів стратегії; оцінки та контролю над реалізацією стратегічного плану [1, с. 171; 7, с. 149].

Виходячи зі специфіки компонентів, які мають бути покладені у структуру стратегічного планування підприємства, для систематизації його впливу на визначення базових пріоритетів ЗЕД має бути дотримана певна етапність їх активізації. Через це першочерговим етапом стратегічного планування є етап постановки проблеми, який пов'язаний із плануванням концепції виробництва продукції на зовнішній ринок. Наступний етап стосується пошуку та

визначення альтернативних варіантів виробничих програм ЗЕД і їх пріоритетів. Третій етап присвячений оцінці визначених на другому етапі альтернативних виробничих програм ЗЕД та їх потенційних пріоритетних напрямів. Заключний етап охоплює розроблення управлінських рішень щодо впровадження обраної виробничої програми ЗЕД та її відповідних пріоритетних можливостей [8, с. 60].

Висновки. Таким чином, стратегічне планування діяльності підприємства, яке орієнтується на зовнішній ринок, потребує активізації та застосування низки відповідних методів та моделей, що напряму пов'язані не тільки з оцінкою та аналізом внутрішніх можливостей підприємства, а й із визначенням стратегічних конкурентних позицій підприємства на ринку. Саме визначення пріоритетних напрямів розвитку ЗЕД та дослідження специфіки їх відповідних стратегій в межах інструментарію стратегічного планування дадуть змогу проаналізувати позиції конкурентів і покупців, характер попиту, можливості функціонування у СОТ, здійснити позиціонування бізнесу з боку життєвого циклу продукції, наявних технологій та витрат, виявити відхилення і з'ясувати їх причини, здійснити аналіз альтернативних стратегій за умов зростаючого ринку.

Список літератури:

1. Колишкіна Н.І. Обґрунтування стратегічного планування на підприємстві в сучасних умовах / І.Н. Колишкіна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 2(5). – С. 170–176.
2. Петришин Н.Я. Інструментарій стратегічного планування діяльності машинобудівних підприємств / Н.Я. Петришин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/12304/08-Petryshyn.pdf;sequence=1>.
3. Ковтуненко К.В. Методи стратегічного управління в умовах кризи / К.В. Ковтуненко, О.О. Пар'єва // Підприємство. Менеджмент. Маркетинг. Логістика. – 2012. – № 2(3). – С. 84–87.

4. Воскресенська О.Є. Розширення інструментарію стратегічного планування / О.Є. Воскресенська, О.А. Савчук // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 55–60.
5. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : [підручник] / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія – 2006, 2009. – 544 с.
6. Лазоренко Л.В. Матричні методи стратегічного планування діяльності підприємств зв'язку / Л.В. Лазоренко // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 282–285.
7. Швець Л.М. Процес стратегічного планування / Л.М. Швець // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1(15). – С. 148–152.
8. Повідайчук М.М. особливості стратегічного планування виробничої програми підприємства легкої промисловості в умовах невизначеності / М.М. Повідайчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1(42). – С. 59–63.

УДК 658.14

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Бойко О.І., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Севастьянов Р.В., Бойко О.І. Особливості управління дебіторською заборгованістю підприємства. Відчутним типовим наслідком кризових явищ в економіці України, що безпосередньо гальмує розвиток вітчизняних підприємств, є гостра нестача оборотних коштів, яка, крім того, характеризується низьким та нерациональним їх використанням. У зв'язку з цим особливою актуальності набуває питання управління дебіторською заборгованістю для конкретного підприємства в умовах несвоєчасного виконання зобов'язань покупців продукції; прострочення термінів позовної давності заборгованості за розрахунками, що також погіршує платоспроможність та конкурентоспроможність підприємства. У статті досліджено сутність категорії дебіторської заборгованості, проаналізовано динаміку частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств за видами економічної діяльності впродовж 2015 року, виділено основні проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються вітчизняні підприємства. Визначено мету, основні завдання управління дебіторською заборгованістю та ключові елементи регулювання процесу управління дебіторською заборгованістю. Запропоновано напрями для удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, оборотні активи, управління дебіторською заборгованістю, елементи зовнішнього і внутрішнього регулювання, фінансові можливості підприємства.

Севастьянов Р.В., Бойко О.И. Особенности управления дебиторской задолженностью предприятия. Ощутимым типичным следствием кризисных явлений в экономике Украины, непосредственно тормозящим развитие отечественных предприятий, является острая нехватка оборотных средств, которая, кроме того, характеризуется низким и нерациональным их использованием. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос управления дебиторской задолженностью для конкретного предприятия в условиях несвоевременного выполнения обязательств покупателей продукции; просрочки сроков исковой давности задолженности по расчетам, что также ухудшает платежеспособность и конкурентоспособность предприятия. В статье исследована сущность категории дебиторской задолженности, проанализирована динамика доли дебиторской задолженности в оборотных активах предприятий по видам экономической деятельности в течение 2015 года, выделены основные проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются отечественные предприятия. Определены цель, основные задачи управления дебиторской задолженностью и ключевые элементы регулирования процесса управления дебиторской задолженностью. Предложены направления для совершенствования управления дебиторской задолженностью предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборотные активы, управление дебиторской задолженностью, элементы внешнего и внутреннего регулирования, финансовые возможности предприятия.

Sevast'yanov R.V., Boiko O.I. Features of management of the receivables of the enterprise. A noticeable typical consequence of the crisis phenomena in the Ukrainian economy, which directly impedes the development of domestic enterprises, is an acute shortage of current assets, which, in addition, is characterized by low and inefficient use. Therefore, the special actuality is acquired by the question of management of the receivables in the conditions of untimely fulfillment of obligations of products' buyers, delinquency of arrears in calculations, which also worsens solvency and competitiveness of the enterprise. In the article the essence of the category of receivables and the dynamics of the share of receivables in current assets of enterprises by types of economic activity during 2015 are analyzed. There are also identified the main problems of management of accounts receivable, which are faced by domestic enterprises. There were defined purposes, main tasks of management of accounts receivable and key elements of the regulation of the process of management of accounts receivable. The directions for improvement of management of accounts receivable of the enterprises in modern economic conditions are also proposed.

Key words: accounts receivable, current assets, accounts receivable management, elements of external and internal regulation, financial possibilities of the enterprise.

Постановка проблеми. Відчутним типовим наслідком кризових явищ в економіці України, що безпосередньо гальмує розвиток вітчизняних підприємств, є гостра нестача оборотних коштів, яка, крім того, характеризується низьким та нераціональним їх використанням. У зв'язку з цим дослідження особливостей управління дебіторською заборгованістю виявляється важливим напрямом підвищення ефективності формування та використання оборотних коштів вітчизняних підприємств, що впродовж багатьох років не втрачає своєї актуальності.

Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, а дебіторська заборгованість виступає його невід'ємною складовою. Сучасний фінансовий стан вітчизняних підприємств характеризується зростанням частки дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що приводить до уповільнення платіжного обігу. Тому виникає необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою підвищення їх платоспроможності та забезпечення стабільності їх роботи.

Особливої гостроти й актуальності набуває питання управління дебіторською заборгованістю для конкретного підприємства в умовах несвоєчасного виконання зобов'язань покупців продукції; прострочення термінів позовної давності заборгованості за розрахунками, що також погіршує платоспроможність та конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні засади управління дебіторською заборгованістю розглядалися та продовжують досліджуватися в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених.

Так, теоретично-методичні питання оцінки стану та загальних механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємств висвітлюються в наукових працях М.Д. Білика, Г.А. Семенова, С.Л. Берези, Г.В. Власюка, І.І. Пасінович, А.В. Ружицького та інших. Авторами вітчизняної наукової школи, зокрема М.Д. Біликом, Н.М. Новіковою, Г.А. Семеновим,

Л.В. Черненко, І.Ю. Носенко, О. Бетлій, М.М. Чорнобривець, більше уваги приділялося теоретично-методологічним аспектам дослідження сутності дебіторської заборгованості та проблем управління нею.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових розробок з вищезазначеної проблематики, аналіз напрацювань зарубіжних і вітчизняних фахівців дає змогу зробити висновок про недостатнє вивчення особливостей управління дебіторською заборгованістю з огляду на економічну ситуацію в Україні, специфіку роботи вітчизняних підприємств, відсутність універсальних методичних підходів до формування диференційованої кредитної політики, інкасації дебіторської заборгованості, оцінки кредитоспроможності замовників робіт чи послуг тощо. Також потребують більш ґрунтовного дослідження напрями ефективного управління дебіторською заборгованістю в умовах економіки з ознаками кризових явищ.

Тому актуальність окреслених питань, їх недостатня розробленість на теоретичному рівні, невирішеність аспектів методичного характеру щодо забезпечення економічно ефективного рівня управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств зумовили вибір теми та визначили мету дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей дебіторської заборгованості та принципів її формування для розробки механізму ефективного управління нею в умовах вітчизняної економіки.

Виклад основних результатів. Кваліфікований підхід до управління дебіторською заборгованістю передбачає уточнення змісту ключового поняття. Однак дослідження сутності категорії дебіторської заборгованості свідчить про відсутність єдиного наукового погляду:

- цю категорію визначають як борг, зобов'язання, вимоги до оплати тощо;
- більшість науковців у другій половині 90-х – початку 2000-х років схилилася до думки, що це зобов'язання або вимоги до оплати [1, с. 4];

– особливий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості спостерігається у закордонних авторів; так, “accounts receivable” (англ.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: «рахунки дебіторів», «рахунки до отримання», «дебітор по розрахунку»; латинське слово “debitum” перекладається як «борг», «обов’язок» [2, с. 895];

– деякими авторами дебіторська заборгованість розглядається як кошти, що вилучені в підприємства або певний термін знаходяться в інших осіб [3, с. 16];

– згідно з П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість» це поняття трактується як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [4].

Однак, на нашу думку, наведені трактування не є досить коректними і повними. Більше того, у зв’язку з недостатньою визначеністю сутності дебіторської заборгованості, на думку окремих вчених [3–8; 13], нормативно закріплена класифікація дебіторської заборгованості не є вичерпною і достатньою для прийняття якісних управлінських рішень.

Специфіка дебіторської заборгованості за ознакою ліквідності зумовлює необхідність уточнення та доповнення класифікації дебіторської заборгованості з метою підвищення якості управління нею. А деталізуючи класифікацію дебіторської заборгованості, слід пам’ятати про її тісний зв’язок з проблемою оцінки дебіторської заборгованості, що ґрунтується на її первинній вартості, яка залежить від виду дебіторської заборгованості й особливостей її визначення.

У зв’язку з вищенаведеним найбільш прийнятним вважаємо визначення, відповідно до якого дебіторська заборгованість є правами або вимогами, що належать продавцю або постачальнику як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому. Це одна з форм існування оборотних засобів, що обслуговує процес обігу продукції.

Управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств в сучасних умовах є вкрай важливим та невідкладним для вирішення питань, оскільки велика частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує ліквідність, фінансову стійкість підприємства та підвищує ризики фінансових збитків. А статистика результатів господарської діяльності виробничих підприємств свідчить про те, що саме на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (товари, роботи, послуги) припадає понад 80% загального обсягу дебіторської заборгованості, що робить її одним з основних об’єктів фінансового управління підприємства. Динаміка частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств за видами економічної діяльності впродовж 2015 року наведена в табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, частка дебіторської заборгованості в оборотних активах досить висока: приблизно 60% загалом по усіх видах економічної

діяльності і коливається в межах 41–70% по окремо узятих видах економічної діяльності, що є одночасно негативним явищем і вказує на те, що управлінню дебіторською заборгованістю в нашій країні приділяється недостатня увага. На відміну від стану дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах, у підприємств західних країн цей показник не перевищує 25% [10, с. 115].

Аналіз основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються вітчизняні підприємства, дає змогу виокремити такі основні з них: відсутність достовірної інформації про терміни погашення зобов’язань компаніями-дебіторами; нерегламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю; відсутність даних про зростання витрат, пов’язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності; не проведення оцінки кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування; неузгодженість різних підрозділів в частині виконання функцій збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості й ухвалення рішення про надання кредиту [11, с. 413].

Управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно здійснюватися цілеспрямовано, виважено, комплексно, систематично, самостійно шляхом використання трудових, технічних та фінансових ресурсів, створення спеціалізованих підрозділів аналізу та контролю дебіторської заборгованості.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є такі [12, с. 242–243]: 1) систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства; 2) моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування; 3) забезпечення високої швидкості обігу дебіторської заборгованості, що дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню; 4) виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства; 5) забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів; 6) захист від інфляції; 7) виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства; 8) контроль за заборгованістю, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк; 9) розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів; 10) розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості; 11) сприяння зростанню обсягу продажів шляхом надання комер-

**Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств
за видами економічної діяльності**

	Оборотні активи, усього, млн. грн.		Зокрема, дебіторська заборгованість			
			млн. грн.		% до оборотних активів	
	на 1 січня 2015 року	на 31 грудня 2015 року	на 1 січня 2015 року	на 31 грудня 2015 року	на 1 січня 2015 року	на 31 грудня 2015 року
Усього	3 028 941,8	4 108 602,7	1 798 121,7	2 517 203,5	59,36	61,27
сільське, лісове та рибне господарство	261 814,7	514 624,6	146 523,6	342 782,5	55,96	66,61
промисловість	931 277,7	1 201 590,5	588 151,4	767 422,2	63,16	63,87
будівництво	162 198,3	213 041,2	87 239,2	122 948,0	53,79	57,71
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	878 905,2	1 186 489,7	508 923,5	702 986,9	57,90	59,25
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	135 035,0	184 204,0	79 463,5	101 217,3	58,85	54,95
тимчасове розміщування й організація харчування	7 559,6	9 700,9	4 488,4	5 040,6	59,37	51,96
інформація та телекомунікації	45 393,9	55 162,5	23 572,3	29 594,5	51,93	53,65
фінансова та страхова діяльність	195 808,5	225 735,1	102 055,8	135 549,7	52,12	60,05
операції з нерухомим майном	165 162,7	208 436,1	110 196,8	145 577,3	66,72	69,84
професійна, наукова та технічна діяльність	185 957,9	235 809,6	114 683,8	123 808,5	61,67	52,50
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	47 052,1	58 035,9	25 862,3	32 977,3	54,97	56,82
освіта	647,7	798,3	315,2	364,5	48,66	45,66
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 555,3	3 097,3	1 278,8	1 450,3	50,05	46,82
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6 658,8	8 461,1	3 367,3	3 498,7	50,57	41,35
надання інших видів послуг	2 914,4	3 415,9	1 999,8	1 985,2	68,62	58,12

Джерело: складено за [9]

ційного кредиту і цим самим зростанню прибутку; 12) визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; 13) надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців; 14) підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів.

Вивчення світового досвіду показало наявність великої кількості методів і прийомів управління дебіторською заборгованістю, серед яких найбільш поширеними є надання знижок, збільшення термінів погашення, використання факторингу, проте їх більшість потребує адаптації до умов господарювання вітчизняних підприємств.

Процес управління дебіторською заборгованістю доцільно розглядати з урахуванням елементів зовнішнього і внутрішнього регулювання (табл. 2).

Таким чином, ефективна система управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображають агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства; деталізують всі організаційно-економічні та облікові методи з управління дебіторською заборгованістю підприємства; здійснюють системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного забезпечення внутрішньофірмового управління для концентрації зусиль та управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал підприємства задля забезпечення підвищення його конкурентних можливостей.

Автори запропонували такі напрями для удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств:

Елементи регулювання процесу управління дебіторською заборгованістю (складено за [2; 12])

Елемент управління дебіторською заборгованістю	Характеристика
Зовнішні фактори	
державне, правове та нормативне регулювання процесу обліку дебіторської заборгованості підприємства	наявність законодавчих і нормативних актів державних органів, які регулюють ці операції
ринковий механізм регулювання роботи підприємства з контрагентами	оцінка загального стану економіки в країні, доступності кредитних ресурсів, сезонності виробництва і продажу, стану розрахунків між підприємствами в державі; рівня інфляції, галузевих особливостей тощо
Внутрішні фактори	
розробка системи інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства	здійснення інформаційної підтримки як необхідної умови побудови ефективної системи роботи з дебіторською заборгованістю
розробка кредитної політики та адаптація її умов до кожного дебітора підприємства	сприяння реалізації конкурентної стратегії підприємства для підвищення попиту та максимізації прибутку підприємства; формування системи кредитних умов, а саме строку надання кредиту; розміру кредиту, який надається; системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартості надання кредиту, тобто системи цінкових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію
формування стандартів оцінки покупців	визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності; диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців
облік та оцінка стану дебіторської заборгованості підприємства	упорядкування наявної інформації по розрахунках; аналіз своєчасності та правильності відображення наявності та руху дебіторської заборгованості; мінімізація виникнення простроченої та безнадійної заборгованості; забезпечення контролю за станом, розмірами та термінами розрахунків; прийняття ефективних управлінських рішень
розробка заходів щодо зниження ризику та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю	застосування гнучких форм розрахунків; використання системи взаєморозрахунків; побудова ефективної системи менеджменту на підприємстві на основі «центрів відповідальності»; розробка методів та підходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості; використання методик захисту дебіторської заборгованості від знецінення; підтримка і розвиток ділової репутації підприємства

– проведення моніторингу сум дебіторської і кредиторської заборгованості з метою недопущення значного перевищення дебіторської заборгованості (встановлення лімітів);

– контроль стану розрахунків із покупцями за відстроченими (простроченими) заборгованостями;

– надання знижок за скорочення терміну погашення; доцільно застосовувати знижку як метод управління дебіторською заборгованістю за кожний день прискорення платежу, виходячи зі скорочення інфляційних втрат дебіторської заборгованості й одержання постачальником додаткового прибутку від більш раннього отримання та введення в обіг підприємства фінансових ресурсів;

– розробка заходів з обмеження терміну розрахунків за поставками через рефінансування дебіторської заборгованості;

– використання у практиці господарювання факторингу, форфейтингу та інших інструментів.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити певні висновки:

1) аналіз статистичних даних показав, що дебіторська заборгованість українських підприємств за період 2015–2016 років збільшилася в абсолютному вимірі; також зросла частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств за видами економічної діяльності;

2) дебіторська заборгованість є правами або вимогами на отримання боргів контрагентами та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому; вона є дуже багатогранною та складною економічною категорією;

3) управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно здійснюватися самостійно

шляхом використання трудових, технічних та фінансових ресурсів, створення спеціалізованих підрозділів аналізу та контролю дебіторської заборгованості;

4) процес управління дебіторською заборгованістю доцільно базувати на певному механізмі, який

включає елементи зовнішнього і внутрішнього регулювання;

5) ефективна система управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображають агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства.

Список літератури:

1. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / Л.В. Черненко ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук. – К., 2008. – 18 с.
2. Носенко І.Ю. Проблеми обліку та управління дебіторською заборгованістю / І.Ю. Носенко // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 895–900.
3. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок краще? / [О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2013. – С. 16–25.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : затверджено Наказом МФУ від 8 жовтня 1999 року № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Береза С.Л. Дебіторська заборгованість: проблеми облікової інтерпретації / С.Л. Береза // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 126. – С. 151–156.
6. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 24–36.
7. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1 (43). – С. 75–81.
8. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи її вирішення / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – Вип. 6. – С. 131–135.
9. Оборотні активи за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Пасінович І.І. Актуальні проблеми аналізу і управління дебіторською заборгованістю / І.І. Пасінович, О.М. Шевчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2 (10). – С. 114–120.
11. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства / А.В. Ружицький, О.О. Томчишин // Науковий вісник Львівської політехніки. – 2015. – № 4. – С. 411–415.
12. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 241–247.
13. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств : [монографія] / [Г.А. Семенов, А.В. Бугай, О.О. Єропутова]. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 363 с.

Верхоглядова Н.І., д.е.н., професор,
проректор із науково-педагогічної та навчальної роботи
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Барінов Д.Ю., асистент кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У БУДІВНИЦТВІ

Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю. Тенденції розвитку суб'єктів малого підприємництва у будівництві. Статтю присвячено виявленню основних тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва, що функціонують у будівельній галузі України. Встановлено, що будівництво є важливим складником національного господарства країни. Розглянуто роль, яку відіграють суб'єкти малого підприємництва у будівництві. Проаналізовано основні показники, що характеризують розвиток будівельних підприємств України, у тому числі тих, які є суб'єктами малого підприємництва. Виявлено основні проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва у будівництві.

Ключові слова: національне господарство, будівництво, суб'єкт малого підприємництва, функціонування, розвиток.

Верхоглядова Н.И., Баринов Д.Ю. Тенденции развития субъектов малого предпринимательства в строительстве. Статья посвящена выявлению основных тенденций развития субъектов малого предпринимательства, функционирующих в строительной отрасли Украины. Установлено, что строительство является важной составляющей национального хозяйства страны. Рассмотрена роль, которую играют субъекты малого предпринимательства в строительстве. Проанализированы основные показатели, характеризующие развитие строительных предприятий Украины, в том числе тех, которые являются субъектами малого предпринимательства. Выявлены основные проблемы функционирования субъектов малого предпринимательства в строительстве.

Ключевые слова: национальное хозяйство, строительство, субъект малого предпринимательства, функционирование, развитие.

Verhoglyadova N.I., Barinov D.Yu. The trends of the development of small business entities in construction. The article is devoted to revealing the main tendencies of development of small business entities functioning in the construction industry of Ukraine. It is established that construction is an important component of the national economy of the country. The role played by the subjects of small business in construction is considered. The main indicators characterizing the development of Ukrainian construction enterprises, including those that are subjects of small business, are analyzed. The basic problems of functioning of subjects of small business in construction are revealed.

Key words: national economy, construction, subject of small business, functioning, development.

Постановка проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей у розвитку національної економіки, оскільки саме від неї залежить розвиток багатьох інших галузей. Більшість науковців уважає її стратегічно важливою в розвитку національної економіки, адже вона є однією з найбільш бюджетоутворюючих, а також визначальною в розвитку інших галузей та розвитку соціальної інфраструктури країни. Будівельна галузь будь-якої країни є своєрідним показником рівня розвитку її економіки, оскільки визначає стан багатьох сфер, для яких виступає матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів виробничого та невиробничого призначення. При цьому важливу роль відіграють суб'єкти

малого підприємництва у будівництві, адже саме вони формують умови конкурентного середовища. З огляду на це, аналіз тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва у будівництві заслуговує на підвищену увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковому обігу приділяється досить багато уваги дослідженню базових категорій підприємницької діяльності «мале підприємництво» та «малий бізнес». Їх вивченням займалися такі науковці, як В. Буняк, Т. Говорушко, С. Говорушко [1, с. 10–14], Л. Єзгор [2, с. 423–428], Н. Нечивілова [3, с. 148–155]. У Господарському кодексі України [4] законодавчо закріплено визначення категорії «суб'єкт малого підприємництва».

Висвітленню основних проблем та тенденцій функціонування будівельних підприємств присвя-

тили свої дослідження такі науковці, як О. Білега [5, с. 32–38], Б. Сенів [6, с. 19–24], В. Сєвка, Н. Паліга [7, с. 41–50], В. Біба, В. Гагаш [8, с. 3–9], В. Шубенкіна [9, с. 55–58].

Незважаючи на пильну увагу науковців до функціонування будівельних підприємств, розвиток суб'єктів малого підприємництва та показники, що його характеризують, заслуговують на більш ретельне дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є огляд основних тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва, що функціонують у будівельній галузі України, за 2010–2016 рр. та виявлення проблем їх функціонування.

Виклад основних результатів. Ураховуючи зміни, внесені до Господарського кодексу України, згідно з якими законодавчо закріпленим є визначення суб'єктів малого підприємництва, що включають як підприємства, так і суб'єктів господарювання, що є фізичними особами, варто надати певні уточнення. Так, об'єктом нашого дослідження є саме суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи (далі – СМП).

Одним із найважливіших показників, які характеризують діяльність будь-якої галузі, є її внесок у формування ВВП країни. Значення цього показника по будівництву наведено на рис. 1.

Як засвідчують дані, наведені на рис. 1, протягом 2010–2016 рр. величина створеної в будівництві валової доданої вартості відрізнялася відносною стабільністю з несуттєвими коливаннями. За цей період обсяг валової доданої вартості, створеної будівельними підприємствами, збільшився з 35 366 млн. грн. до 38 928 млн. грн. (тобто на 3562 млн. грн., або на 10,1%). Значне перевищення темпів зростання валового внутрішнього продукту над темпами зростання валової доданої вартості, створеної у будівництві, призвело до того, що питома вага внеску будівельної галузі у створення валового внутрішнього продукту постійно скорочувалася. Так, у 2010 р. цей показник становив 3,28%, а за період, що підлягав дослідженню, скоротився до 1,98% (на 1,3%). Щодо 2016 р., то за даними Державної служби статистики України, величина валової доданої вартості, створеної у будівництві, значно підвищилася – на 10 943 млн. грн., або на 28,11% порівняно з попереднім роком. Деяко підвищилася й питома вага валової доданої вартості будівництва у ВВП країни (до 2,09%).

Вагому частку валової доданої вартості будівництва створюють СМП, про що свідчать дані, наведені на рис. 2.

Як видно з даних рис. 2, валова додана вартість, створена СМП за видом економічної діяльності

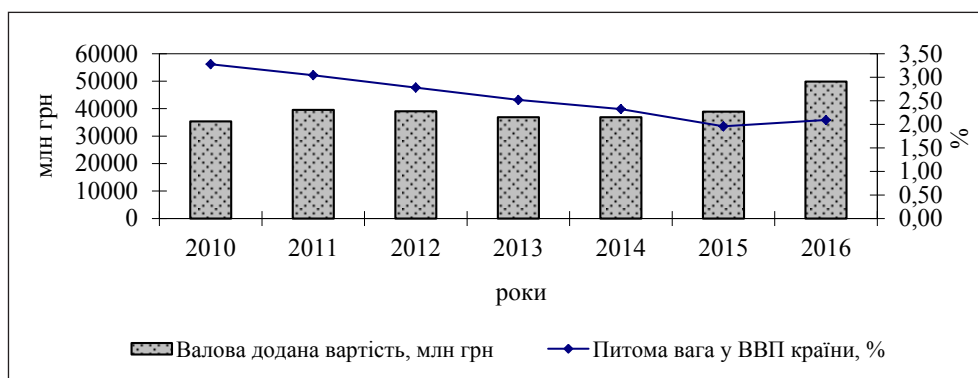


Рис. 1. Динаміка валової доданої вартості, створеної у будівельній галузі України в 2010–2016 рр. [10]

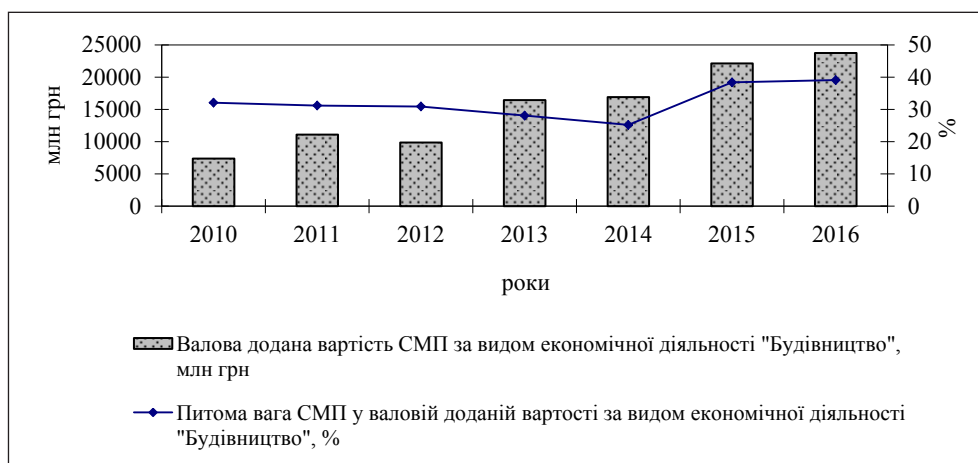


Рис. 2. Динаміка валової доданої вартості СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» [10]

«Будівництво», за 2010–2016 рр. збільшилася на 16 380 млн. грн., або на 222,1%. Якщо говорити про питому вагу СМП у валовій доданій вартості за видом економічної діяльності «Будівництво», то вона зросла на 7% і сягнула 39,1%.

При цьому кількість підприємств будівництва не вирізняється стабільністю, адже значення цього показника схильне до коливань. Незважаючи на це, досить явно простежується загальна тенденція до його скорочення. Так, якщо на початку досліджуваного періоду в будівництві функціонувало 38 215 підприємств, то в 2016 р. їхня кількість скоротилася до 27 520 одиниць (на 10 695 одиниць, або на 27,99%). Скорочення кількості будівельних підприємств негативно характеризує зміни підприємницької активності у будівництві, що може бути наслідком проблем, з якими стикаються будівельні підприємства в ході своєї діяльності та їхньої неспроможності до самостійного розв'язання цих проблем. Якщо говорити про підприємницьку активність у цілому по національному господарству України, то слід також відзначити її зниження, адже загальна кількість підприємств, що функціонують у різних галузях національного господарства, також скоротилася. Водночас це скорочення було значно меншим, ніж у будівництві. Як наслідок, за 2010–2016 рр. відбулося скорочення питомої ваги будівельних підприємств у загальній кількості підприємств національного господарства України на 1,98% (з 10,09% у 2010 р. до 8,11% у 2016 р.).

Кількість СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» також скоротилася. За 2010–2016 рр. скорочення становило 9 874 млн. грн., або 26,90%. Менш динамічне скорочення кількості СМП порівняно з кількістю підприємств по будівництву в цілому призвело до зростання питомої ваги СМП за цим показником серед підприємств цього виду економічної діяльності.

Досліджуваний період вирізнявся стійкою тенденцією до скорочення середньооблікової кількості працівників будівництва, яка скоротилася з 390 тис. осіб у 2010 р. до 175 тис. осіб у 2016 р. За такий короткий період скорочення кількості штатних працівників було досить значним і становило 215 тис. осіб. Це є одним із проявів кризових явищ у будівельній галузі, що знайшло відображення також у скороченні питомої ваги середньооблікової кількості працівників будівництва в загальній кількості працівників національного господарства на 1,40%. Така динаміка зазначеного показника пояснюється тим, що хоча скорочення середньооблікової кількості штатних працівників будівництва відбувалося на тлі загального скорочення середньооблікової кількості штатних працівників національного господарства України, проте відбувалося воно значно швидшими темпами.

Як засвідчили дані Державної служби статистики України, кількість працівників СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» за досліджуваний

період зменшилася на 135,1 тис. осіб, або на 54%. Водночас слід відзначити зростання їх питомої ваги у загальній кількості працівників за видом економічної діяльності «Будівництво» за цим показником з 53% до 55,10%.

Показник витрат на оплату праці у будівельній галузі відрізнявся впродовж досліджуваного періоду суттєвими коливаннями. Це пов'язано з тим, що на його динаміку чинять вплив дві суперечливі тенденції: по-перше, зниження кількості працівників, зайнятих у будівництві, по-друге, зростання середньомісячної заробітної плати працівників будівельних підприємств. При цьому зміна останнього показника вирізнялася значно вищою інтенсивністю, внаслідок чого витрати на оплату праці в загальному підсумку зросли за 2010–2016 рр. на 1 109,9 млн. грн., або на 10,1%. Водночас слід відзначити, що у цілому по національному господарству величина витрат на оплату праці збільшилася значно вище – на 48,8%. Це пов'язане з більш динамічним скороченням кількості працівників у будівництві порівняно з національним господарством у цілому, а також із незадовільним співвідношенням середньомісячної зарплати працівників будівельних підприємств та середньомісячної зарплати по Україні у цілому. Як наслідок, питома вага витрат на оплату праці у будівельній галузі в загальних витратах на персонал по національному господарству в цілому знизилася з 4,18% у 2010 р. до 2,88% у 2016 р.

Витрати на оплату праці СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» зросли за 2010–2016 рр. на 946,8 млн. грн., або на 23,24%. При цьому питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах на оплату праці по будівництву зросла на 2,80%.

Обсяги випуску продукції та послуг у будівництві не відрізняються стабільністю та мають схильність до коливань. Водночас слід відзначити, що їх величина має загальну тенденцію до збільшення. Так, за 2010–2016 рр. значення обсягів випуску продукції та послуг будівельної галузі збільшилося на 64 203 млн. грн., або на 148,51%. Водночас обсяги випуску продукції та послуг зросли значно меншими темпами, ніж загальні обсяги випуску продукції та послуг по національному господарству в цілому. Таке співвідношення між темпами приросту обсягів випуску призвело до зниження питомої ваги обсягів випуску продукції та послуг будівельної галузі в загальному обсязі випуску продукції та послуг із 5,27% у 2010 р. до 4,13% у 2016 р.

Обсяги випуску продукції СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» за 2010–2016 рр. зросли на 46 720,5 млн. грн., або на 165,56%. Щодо питомої ваги СМП у загальному обсязі випуску продукції підприємств будівництва, то цей показник збільшився за 2010–2016 рр. на 1,60%.

Значення та динаміка обсягів випуску продукції та послуг значною мірою впливають на обсяги реалізованої продукції. Так, незважаючи на те що

в загальному підсумку за досліджуваний період значення обсягів реалізованої продукції по будівельній галузі збільшилося на 46 817,7 млн. грн., або на 48,4%, таке зростання не може свідчити про наявність чітко окресленої тенденції до підвищення цього показника. Слід відзначити, що максимальний рівень досліджуваного показника було зафіксовано в 2012 р. – 155 790,7 млн. грн., що на 66,5% вище за рівень 2010 р. та на 9,0% – за рівень 2015 р. Такі суттєві коливання обсягів реалізованої продукції засвідчують, що у будівництві склалася складна та досить важко прогнозована ситуація, яка вирізняється високим ступенем мінливості. Якщо порівнювати зростання обсягів реалізованої продукції по будівництву зі зростанням загального по національному господарству, то можна говорити, що останній показник збільшувався більшими темпами. Це призвело до того, що за досліджуваний період питома вага обсягів реалізованої продукції будівельної галузі в загальному обсязі реалізації по Україні зменшилася з 2,87 до 2,86%.

Обсяг реалізованої продукції СМП за видом економічної діяльності «Будівництво» хоча й має певні коливання, проте характеризується загальною тенденцією до зростання. Величина цього показника за досліджуваний період зросла на 29 084,8 млн. грн., або на 79,44%. Окрім того, питома вага СМП у загальному обсязі реалізованої продукції за видом економічної діяльності «Будівництво» зросла з 37,9% до 45,2%.

Питому вагу СМП у показниках, що характеризують діяльність підприємств за видом економічної діяльності «Будівництво», наведено на діаграмі (рис. 3).

Із даних рис. 3 видно, що СМП відіграють значну роль у будівництві. Так, питома вага СМП у загаль-

ній кількості підприємств за видом економічної діяльності «Будівництво» становить 97,2%.

Внесок СМП у створення валової доданої вартості за видом економічної діяльності «Будівництво» становить 39,10%, в обсяги випуску та реалізації продукції – 44,8 та 45,2% відповідно.

За кількістю працівників питома вага СМП у будівництві становить 55,1%. Щодо витрат на оплату праці, то питома вага СМП в їх загальній сумі по будівництву становить 39,7%.

Зважаючи на значний внесок у показники функціонування СМП, необхідно зосередити увагу на дослідженні результатів їх функціонування.

Дослідження дає змогу зробити висновок, що умови функціонування будівельної галузі вирізняються нестабільністю. Це не могло не відбитися на фінансових результатах діяльності будівельних підприємств. Порівняємо питому вагу збиткових підприємств у будівництві та національному господарстві за 2010–2016 рр.

Як засвідчують дані рис. 4, питома вага збиткових підприємств як у будівельній галузі, так і в національному господарстві у цілому має досить яскраво виражену тенденцію до зниження. Так, питома вага збиткових підприємств у будівництві скоротилася за 2010–2016 рр. з 44,7% до 26,8%, тоді як питома вага збиткових підприємств національного господарства України – з 41,0% до 24,3%. Незважаючи на таке зниження питомої ваги збиткових підприємств у будівництві, цей показник є вищим, аніж по національному господарству в цілому.

Слід зазначити, що питома вага збиткових підприємств по СМП у будівництві перевищує не лише національний, а й галузевий рівень. Так, у 2010 р. частка СМП за видом економічної діяльності «Будівництво», що отримували збиток, становила 46,0%, а

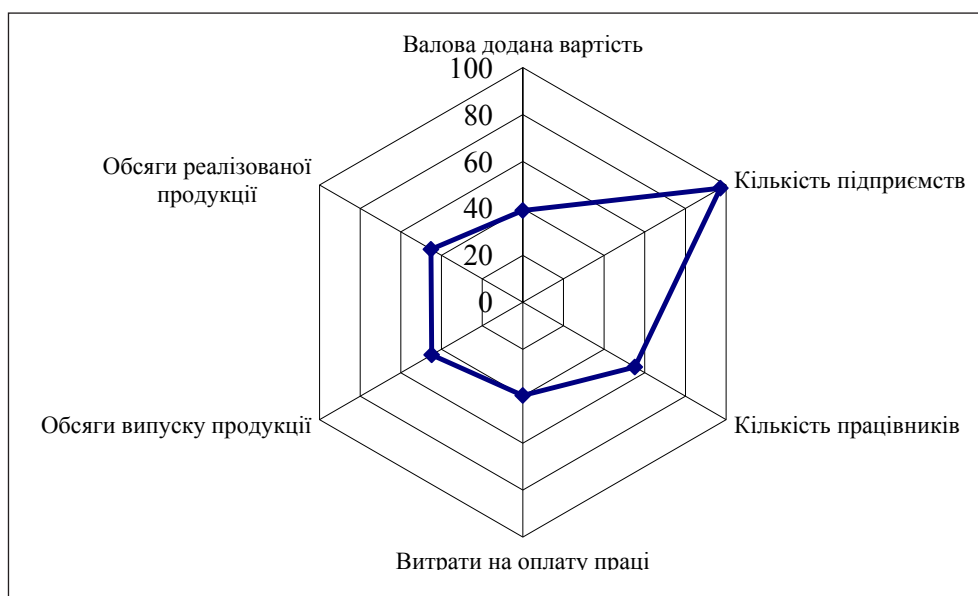


Рис. 3. Питома вага СМП у показниках підприємств за видом економічної діяльності «Будівництво», % [10]



Рис. 4. Динаміка питомої ваги збиткових підприємств національного господарства та будівництва, % [10]

в 2016 р. хоча й знизилася, проте лишається досить високою – 29,3%.

Стосовно фінансових результатів СМП будівництва, то значення прибутку, отриманого СМП у будівництві, за 2010–2016 рр. збільшилася з 2 069,8 млн. грн. до 3 421,5 млн. грн. Збільшення становило 1 351,7 млн. грн., або 65,3%.

Однак збиток, отриманий СМП за видом економічної діяльності «Будівництво», за 2010–2016 рр. збільшувався значно вищими темпами. Зростання збитків становило 12 530,8 млн. грн., або 200,9%. Упродовж усього досліджуваного періоду збитки СМП у будівництві перевищували прибутки. Це є переконливим свідченням домінування кризових процесів у будівництві.

Висновки. Таким чином, проаналізовано основні тенденції розвитку суб'єктів малого підприємництва України, що функціонують у будівництві. Виявлено, що у галузі спостерігається скорочення підприємницької активності, яке знайшло відображення у

зниженні кількості будівельних підприємств, у т. ч. суб'єктів малого підприємництва. Великою проблемою є відтік професійних кадрів, що був характерним для суб'єктів малого підприємництва. Це пов'язано, зокрема, з незадовільним співвідношенням середньомісячної зарплати працівників будівельних підприємств та середньомісячної зарплати по Україні у цілому. Нестабільність обсягів будівельного виробництва та реалізації будівельної продукції суб'єктів малого підприємництва, негативні зміни фінансових результатів їхньої діяльності стали наслідками значної чутливості суб'єктів малого підприємництва в будівництві до впливу мінливих умов зовнішнього середовища, які вирізнялися підвищеним рівнем політичної нестабільності, економічним занепадом, розгортанням інфляційних процесів та девальвацією національної валюти. Саме на проведення ґрунтовної оцінки впливу факторів, що впливають на розвиток суб'єктів малого підприємництва в будівництві, має спрямовуватися подальше дослідження.

Список літератури:

1. Говорушко Т.А. Аналіз теоретичних підходів до трактування малого підприємництва і малого бізнесу як загальнонаукових суміжних понять / Т.А. Говорушко, В.Л. Буняк, С.С. Говорушко // Економічні науки. – 2011. – № 27. – С. 10–14.
2. Єзгор Л. Теоретичні основи сентенцій «мале підприємництво» та «малий бізнес» в Україні / Л. Єзгор // Вісник Львівського університету. Серія «Економічна». – 2009. – Вип. 41. – С. 423–428 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Ekonom/2009_41/423-428.pdf 11.
3. Нечивілова Н.І. Концептуальне осмислення базових категорій підприємницької діяльності «малий бізнес», «мале підприємництво», «мале підприємство» / Н.І. Нечивілова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 148–155.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
5. Білега О.В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О.В. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32–38.

6. Сенів Б.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / Б.Г. Сенів // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 19–24.
7. Севка В.Г. Послідовність розробки стратегії антикризового регулювання будівельної галузі / В.Г. Севка, Н.Б. Паліга // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – № 1. – С. 41–50.
8. Біба В.В., Гагаш В.С. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В.В. Біба, В.С. Гагаш // Зб. наук. праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4 (39). – Т. 2. – С. 3–9.
9. Шубенкіна В.О. Тенденції розвитку будівельного комплексу України / В.О. Шубенкіна // Молодий вчений. – 2016. – № 8. – С. 55–58.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658.114.45

Горбокоть В.Ю., здобувач
кафедри економіки підприємства
Ужгородський національний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ВИТРАТ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Горбокоть В.Ю. Оптимізація корпоративних витрат акціонерних товариств. У статті досліджено сутність та склад корпоративних витрат акціонерних товариств. На прикладі автотранспортних підприємств Закарпатської області досліджено структуру корпоративних витрат та їх питому вагу у валових витратах підприємств. Із використанням методів кореляційного аналізу встановлено кореляційні залежності між величиною корпоративних витрат та чистим прибутком об'єктів дослідження. Проведено порівняльний аналіз ефективності використання корпоративних витрат оцінюваними автотранспортними підприємствами Закарпатської області. На основі отриманих результатів дослідження запропоновано матрицю стратегічних сценаріїв оптимізації корпоративних витрат об'єктів дослідження.

Ключові слова: оптимізація, акціонерне товариство, витрати, корпоративні витрати, автотранспортне підприємство.

Горбокоть В.Ю. Оптимизация корпоративных расходов акционерных обществ. В статье исследованы сущность и состав корпоративных расходов акционерных обществ. На примере автотранспортных предприятий Закарпатской области исследованы структура корпоративных расходов и их удельный вес в валовых расходах предприятий. С использованием методов корреляционного анализа установлены корреляционные зависимости между величиной корпоративных расходов и чистой прибылью объектов исследования. Проведен сравнительный анализ эффективности использования корпоративных расходов автотранспортными предприятиями Закарпатской области. На основании полученных результатов исследования предложена матрица стратегических сценариев оптимизации корпоративных расходов объектов исследования.

Ключевые слова: оптимизация, акционерное общество, расходы, корпоративные расходы, автотранспортное предприятие.

Horbokon V.Yu. Optimization of corporate expenses of joint stock companies. The author of the article investigates the essence and the composition of corporate expenses of joint-stock companies. It has been researched the structure of corporate expenses and their share in gross expenses of enterprises on the example of motor transport companies of the Transcarpathian region. Using correlation analysis methods, it has been established the correlation between the size of corporate expenses and the net profit of researching companies. The author has conducted a comparative analysis of the efficiency of the corporate expenses usage by chosen companies. As a result of the research, it has been proposed the matrix of the strategic scenarios for corporate expenses optimizing of chosen transport companies.

Key words: optimization, joint-stock company, expenses, corporate expenses, motor transport company.

Постановка проблеми. Ефективний корпоративний сектор – фундамент сталого соціально-економічного розвитку сучасної економіки. В Україні акціонерні товариства є однією з найбільш поширених форм корпорацій.

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [1].

Акціонерне товариство (далі – АТ) як організаційно-правова форма ведення бізнесу відкриває широкі можливості щодо залучення фінансових ресурсів та збільшення власного капіталу. Водночас адміністрування бізнес-процесів акціонерного товариства характеризується значним ступенем формалізації, бюрократизацією управління, а також прискіпливим наглядом уповноважених державою органів у сфері корпоративних відносин. Очевидно, що система корпоративного управління підприємства вимагає відповідного ресурсного забезпечення, т. зв. витрат на корпоративне управління, або корпоративних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративним витратам як самостійному об'єкту наукового дослідження свою увагу не приділяв жоден автор. У теорії бухгалтерського та фінансового обліку з посиланням на ПСБО 16 «Витрати» [2] можна знайти термін «загальні корпоративні витрати», який розглядається в контексті адміністративних витрат.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити сутність корпоративних витрат, їх склад і структуру, а також на основі кореляційного аналізу запропонувати сценарії стратегічного управління ефективністю корпоративних витрат акціонерних товариств на прикладі обраних об'єктів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ПСБО 16 «Витрати» (п.18) як складник адміністративних витрат підприємства згадуються т. зв. «загальні корпоративні витрати», що включають у себе організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо [2].

На практиці акціонерними товариствами є переважно підприємства середнього та великого бізнесу,

що мають розгалужену організаційну структуру, у тому числі органи корпоративного управління. Діяльність апарату корпоративного менеджменту фінансується саме за рахунок корпоративних витрат. Господарські товариства у формі ТОВ (товариства з обмеженою відповідальністю) або ТДВ (товариства з додатковою відповідальністю) також можуть мати органи корпоративного управління. Проте величина корпоративних витрат АТ порівняно з господарськими товариствами частіше є більшою через вищу активність АТ у сфері корпоративних відносин. Причиною цього є змушування акціонерних товариств до публічності перед суспільством. Тому корпоративні витрати певною мірою є статусними витратами.

Отже, корпоративні витрати – це частина адміністративних витрат акціонерного товариства, що фінансують підтримку його корпоративного статусу.

Слід відзначити, що за допомогою корпоративних витрат стає можливою вартісна оцінка організаційно-правової форми акціонерного товариства. Якщо застосувати витратний підхід до оцінки, то сума корпоративних витрат за оцінюваний період є вартісним вираженням організаційно-правової форми акціонерного товариства.

Склад корпоративних витрат формується під дією імперативної вимоги публічності до акціонерних товариств, яка проявляється, зокрема, у нормах Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3]. Так, у ст. 14 п. 4 Закону вказується, що «публічні акціонерні товариства ... та інші фінансові установи зобов'язані не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність

Таблиця 1

Склад корпоративних витрат акціонерного товариства

Назва статті корпоративних витрат	Зміст витрат
Організаційні витрати на проведення зборів акціонерів	Поштові витрати на сповіщення акціонерів про проведення зборів, витрати на друк запрошень, плата за орендоване приміщення, представницькі витрати тощо
Витрати на оцінку вартості майна АТ	Оплата послуг незалежних оцінювачів. Ці витрати виникають у разі запланованої емісії акцій АТ для визначення ринкового курсу акцій
Реєстраційні витрати	Витрати реєстрацію та перереєстрацію підприємства, витрати на оплату послуг фінансових посередників та реєстраторів, витрати на виготовлення бланків цінних паперів
Витрати на аудиторські перевірки	Витрати на аудит річної фінансової звітності АТ
Витрати на публікацію звітності	Витрати на публікацію фінансової звітності на власній веб-сторінці з опублікуванням у періодичних або неперіодичних виданнях
Витрати на зберігання акцій	Оплата послуг зберігання акцій акредитованим депозитарієм та зберігачам акцій
Витрати, пов'язані з наданням Національній комісії з цінних паперів і фондового ринку інформації про майновий стан і фінансово-господарську діяльність товариства	
Витрати на утримання апарату корпоративних органів управління	Фонд оплати праці голови та секретаря Наглядової ради, голови Ревізійної комісії тощо
Штрафи	Втрати, пов'язані зі сплатою штрафів за недотримання законодавства у сфері корпоративних відносин

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі [4, с. 433; 5, с. 76]

та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком шляхом розміщення на власній веб-сторінці з опублікуванням у періодичних або неперіодичних виданнях» [3]. Ураховуючи вимогу Закону, в табл. 1 наведено основні складники статті корпоративних витрат акціонерних товариств.

Використавши запропоновану класифікацію корпоративних витрат до оцінки діяльності автотранспортних підприємств (далі – АТП) Закарпатської області за 2010–2015 рр., автор отримав усереднені дані щодо структури корпоративних витрат об'єктів дослідження (табл. 2).

Як бачимо з табл. 1, структура корпоративних витрат по досліджуваних АТП неоднорідна. У ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» найбільшу частку в корпоративних витратах займають витрати на фонд оплати праці для співробітників корпоративних органів (55,91%), у ТДВ «Берегівське АТП – 12137» – організаційні витрати (69,84%), у ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» – витрати на аудиторські перевірки (49,09%).

Динаміка частки корпоративних витрат у валових витратах досліджуваних АТП відображена в табл. 3.

Проаналізувавши дані табл. 2, видно, що питома вага корпоративних витрат по кожному АТП коливається в межах умовного коридору 0,04–0,05%.

У ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» за винятком 2010 р. значення частки корпоративних витрат коливається навколо позначки 0,45%, у ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» – навколо 0,20%.

Також автором було проведено кореляційний аналіз щільності взаємозв'язку корпоративних витрат та чистого прибутку АТП Закарпатської області за період 2010–2015 рр. Отримані парні коефіцієнти кореляції вказані у табл. 4.

Таким чином, із табл. 3 видно, що високий ступінь кореляції корпоративних витрат із чистим прибутком було встановлено у ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» – 0,791. В інших АТП ступінь кореляції на рівні 0,1, тобто низький. Хоча досліджуваний показник і показав слабку кореляцію у двох із трьох АТП, проте керівництву цих АТП слід приділити увагу показнику корпоративних витрат.

Ефективність корпоративних витрат, на думку автора, слід оцінювати шляхом порівняння приросту статутного капіталу та суми корпоративних витрат в оцінюваному періоді:

$$\Delta \text{СК} \geq \Sigma \text{КВ}, \quad (1)$$

де $\Delta \text{СК}$ – приріст статутного капіталу; $\Sigma \text{КВ}$ – сума корпоративних витрат.

Якщо $\Delta \text{СК} > \Sigma \text{КВ}$, то корпоратизація підприємства в оцінюваному періоді є виправданою, якщо ж $\Delta \text{СК} < \Sigma \text{КВ}$, то є невиправданою, і це еконо-

Таблиця 2

Усереднені дані про структуру корпоративних витрат автотранспортних підприємств Закарпатської області за 2010–2015 рр.

Назва статті корпоративних витрат	ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»	ТДВ «Берегівське АТП – 12137»*	ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»	Середнє значення по АТП
Організаційні витрати	2,03%	69,84%	3,93%	25,27%
Витрати на оцінку майна	1,20%	0,00%	25,08%	8,76%
Ресстраційні витрати	2,32%	0,00%	0,00%	0,77%
Витрати на аудит	15,43%	0,00%	49,09%	21,51%
Витрати на публікацію звітності	0,50%	27,78%	21,90%	16,73%
Витрати на зберігання акцій	10,40%	0,00%	0,00%	3,47%
Витрати на НКЦФР	12,22%	0,00%	0,00%	4,07%
Витрати на оплату праці	55,91%	0,00%	0,00%	18,64%
Штрафи	0,00%	2,38%	0,00%	0,79%
Сума	100,00%	100,00%	100,00%	-

*До 2013 р. – ВАТ «Берегівське АТП – 12137»

Джерело: розраховано автором на основі бухгалтерської документації ПАТ «Ужгородське АТП – 12107», ТДВ «Берегівське АТП – 12137», ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»

Таблиця 3

Динаміка частки корпоративних витрат у валових витратах автотранспортних підприємств Закарпатської області за 2010–2015 рр.

Назва АТП	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»	0,75%	0,52%	0,46%	0,56%	0,42%	0,41%
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»*	0,09%	0,14%	0,02%	0,01%	-	-
ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»	0,21%	0,19%	0,23%	0,16%	0,22%	0,19%

*До 2013 р. – ВАТ «Берегівське АТП – 12137».

Джерело: розраховано автором на основі бухгалтерської документації ПАТ «Ужгородське АТП – 12107», ТДВ «Берегівське АТП – 12137», ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» та [6–8]

Оцінка щільності впливу корпоративних витрат на чистий прибуток автотранспортних витрат
Закарпатської області за 2010–2015 рр.

Назва АТП	Коефіцієнт кореляції корпоративних витрат на чистий прибуток
ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»	-0,109
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»*	-0,096
ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»	0,791

* До 2013 р. – ВАТ «Берегівське АТП – 12137».

Джерело: розраховано автором

Порівняльна таблиця ефективності використання корпоративних витрат
АТП Закарпатської області за 2010–2015 рр.

Назва АТП	Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ΔСК 2015/2010
								ΣКВ
ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»	Статутний капітал на кінець року, тис. грн.	6465,0	11495,0	11495,0	11495,0	11495,0	12963,0	+6498,0
		+0,0	+5030,0	+0,0	+0,0	+0,0	+1468,0	
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»	Корпоративні витрати, тис. грн.	70,0	86,3	90,7	112,3	100,8	122,6	582,7
	Статутний капітал на кінець року, тис. грн.	323,0	323,0	323,0	323,0	323,0	323,0	+0,0
ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»	Корпоративні витрати, тис. грн.	3,9	7,9	0,6	0,3	-*	-	12,7
	Статутний капітал на кінець року, тис. грн.	843,0	843,0	843,0	843,0	843,0	843,0	+0,0
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»	Корпоративні витрати, тис. грн.	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0
	Статутний капітал на кінець року, тис. грн.	843,0	843,0	843,0	843,0	843,0	843,0	+0,0
ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144»	Корпоративні витрати, тис. грн.	9,4	10,6	14,5	8,6	11,1	12,0	66,2
	Статутний капітал на кінець року, тис. грн.	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0	+0,0

* Дані відсутні у зв'язку з перетворенням організаційно-правової форми ВАТ на ТДВ.

Джерело: розраховано автором на основі бухгалтерської документації ПАТ «Ужгородське АТП – 12107», ТДВ «Берегівське АТП – 12137», ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» та [6–8]

мічна підстава для винесення на розгляд загальних зборів питання про доцільність корпоратизації АТ узагалі.

Оцінимо ефективність використання корпоративних витрат оцінюваних АТП у формі порівняльної табл. 5, наведеної нижче.

З огляду на дані табл. 6, очевидним є економічний ефект корпоративних витрат у ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»: профінансувавши корпоративні витрати на загальну суму близько 0,6 млн. грн., шляхом емісії було залучено інвестицій у статутний капітал на суму 6,5 млн. грн. Звідси – економічний ефект становить 5,9 млн. грн.

Поведінка інших оцінюваних АТП є менш активною. Керівництвом ТДВ «Берегівське АТП» (у 2012 р. ще ВАТ «Берегівське АТП – 12137»), очевидно, було зважено отримані вигоди та перспективи діяльності на фондовому ринку та було прийнято рішення про перетворення у господарське товариство. ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» із погляду проведеного аналізу додаткових впливань у статутний капітал не отримало, проте продовжує підтримувати статус акціонерного товариства.

Логічним завершенням процесу оптимізації корпоративних витрат є формування матриці стратегічних альтернатив використання корпоративних витрат. Автором запропоновано чотири основні альтернативні сценарії побудови стратегії управління корпоративними витратами підприємства (табл. 6).

Беручи до уваги результати проведеного аналізу ефективності використання корпоративних витрат автотранспортними підприємствами Закарпатської області у 2010–2015 рр., автор вважає, що керівництву ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» слід обирати між наступальним та «м'яким» сценаріями оптимізації корпоративних витрат. Як уже говорилося вище, це АТП ефективно користується своїми можливостями учасника фондового ринку в питанні залучення фінансових ресурсів на стороні.

Для ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144», на думку автора, прийнятним буде сценарій критичної оптимізації. Згорання корпоратизації повинно створити в перспективі додатковий позитивний грошовий потік у розмірі середньорічних корпоративних витрат за умови, що стратегічний напрям розвитку підприємства збережеться у майбутньому. Даний

Матриця стратегічних альтернатив ефективності використання корпоративних витрат

Сценарій	Ступінь зміни корпоративних витрат	Можливі організаційні заходи	Очікуваний економічний ефект
Наступальна оптимізація	Збільшення фінансування витрат з одночасним збільшенням їх ефективності	Розширення штату корпоративних органів; розширення співпраці з незалежними учасниками фондового ринку; активна робота на фондовому ринку; пошук нових інвесторів	Збільшення обсягу власних оборотних коштів; розширення ділової активності; зростання виручки від реалізації та чистого прибутку; вищий дивідендний дохід; вища інвестиційна привабливість; позитивна зовнішня репутація
М'яка (косметична) оптимізація	Незначне скорочення витрат (до 10%)	Моніторинг ефективності адмінперсоналу корпоративних органів управління; співпраця з менш оплачуваними аудиторськими компаніями; скорочення організаційних витрат на проведення зборів акціонерів	Економія адміністративних витрат взагалі та корпоративних зокрема; збільшення прибутку до оподаткування; незначне збільшення чистого прибутку та дивідендного доходу
Жорстка оптимізація	Значне скорочення витрат (більше 50%)	Скорочення штату органів корпоративного управління; згорання діяльності на фондовому ринку; мінімізація витрат на проведення зборів акціонерів	Суттєва економія адміністративних витрат взагалі та корпоративних зокрема; збільшення прибутку до оподаткування та чистого прибутку; втрата довіри акціонерів та учасників фондового ринку; можлива втрата репутації
Критична оптимізація	Критичне скорочення витрат (більше 90%)	Реорганізація та перетворення в господарське товариство	Повна (або майже повна) економія корпоративних витрат, збільшення чистого прибутку; ліквідація ризиків покарання з боку НКЦПФР

Джерело: сформовано автором

сценарій стратегічного розвитку було обрано та перевірено на практиці менеджментом ТДВ «Берегівське АТП – 12137».

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що попри номінальну визначеність на законодавчому рівні детальний аналіз

корпоративних витрат підприємств не проводився. Оцінка ефективності корпоративних витрат досліджуваних об'єктів показала, що ефективність використання корпоративних витрат акціонерних товариств має бути під постійним контролем із боку менеджменту.

Список літератури:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 13.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 27.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 13.04.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Г.В. Нашкерська. – К. : Кондор, 2005. – 503 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Річна фінансова звітність ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/db/participant/03114017>.
7. Річна фінансова звітність ТДВ «Берегівське АТП – 12137» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/db/participant/02139274>.
8. Річна фінансова звітність ПрАТ «Виноградівське АТП – 12144» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/db/participant/03353584>.

Дробишева О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Гюльназарян В.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА

Дробишева О.О., Гюльназарян В.В. Стратегії управління підприємством під час загрози банкрутства. У статті визначено суть антикризового управління та розглянуто стратегії розвитку підприємства в умовах кризи. Визначено особливості реалізації найбільш популярних стратегій управління в кризових умовах. Розроблено рекомендації щодо запобігання банкрутству підприємства.

Ключові слова: банкрутство, антикризове управління, стратегія, інтеграція, диверсифікація, партнерство, криза.

Дробишева А.О., Гюльназарян В.В. Стратегии управления предприятием при угрозе банкротства. В статье определена сущность антикризисного управления и рассмотрены стратегии развития предприятия в условиях кризиса. Определены особенности реализации наиболее популярных стратегий управления в кризисных условиях. Разработаны рекомендации по предотвращению банкротства предприятия.

Ключевые слова: банкротство, антикризисное управление, стратегия, интеграция, диверсификация, партнерство, кризис.

Drobysheva O.O., Gulnazariyan V.V. Strategies for managing an enterprise in crisis conditions. The article defines the essence of crisis management and considers the strategies of enterprise development in the conditions of the crisis. The features of realization of the most popular management strategies in crisis conditions are determined. Recommendations for prevention of bankruptcy of the enterprise are developed.

Key words: bankruptcy, crisis management, strategy, integration, diversification, partnership, crisis.

Постановка проблеми. Кризовий стан проявляється через погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, тому останнім часом головною проблемою вітчизняних підприємств є загроза банкрутства. Банкрутство одного підприємства тягне за собою цілу низку інших проблем, які відображаються як на економіці окремої галузі, так країни загалом. Саме тому важливо вчасно розробити корпоративну стратегію підприємства так, щоб отримати вигоду з кризи, а не просто вижити. Тобто необхідно виробити стратегію управління кризою, а не констатувати кризу управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність стратегії управління підприємством у кризових умовах розкрита в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: І. Ансоффа, К. Боума, М. Портера, Р.А. Фатхутдінова, Е.П. Уткіна, Г.А. Александрова, В.О. Василенка, Л.О. Лігоненка, А.П. Наливайка, О.О. Терещенка, О.В. Коваленко та ін. У роботах цих авторів обґрунтовано системи заходів та можливі стратегії запобігання банкрутству й виходу з кризи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні стратегії щодо вибору варіантів розвитку підприємства в кризових умовах для запобігання банкрутству.

Виклад основних результатів. Незадовільна робота з управління фінансовими ресурсами під-

приємства призводить до його банкрутства. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити в установленому порядку грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Господарський кодекс України визначає банкрутство як неспроможність продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості [2].

Банкрутство підприємства є юридичним фактором (тільки господарський суд може визнати факт банкрутства підприємства) та в його основі лежать переважно фінансові причини. До основних із них належать [3]:

- 1) порушення фінансової стійкості підприємства;
- 2) перевищення видатків над надходженнями (незбалансованість грошових потоків підприємства);
- 3) довгострокова неплатоспроможність підприємства, що пов'язана з низькою ліквідністю його активів.

Тобто можна сказати, що банкрутство підприємства виникає через неефективний фінансовий менеджмент.

Важливо зазначити, що банкрутство є наслідком фінансової кризи. Основними чинниками фінансової кризи на підприємстві є зменшення купівельної спро-

можності населення, високий рівень інфляції, нестабільність податкового законодавства, посилення конкуренції та ін. [4]. Не менш важливими чинниками кризи є некваліфікований персонал, низька якість менеджменту, брак інновацій, застарілі методи маркетингу, втрата сегменту ринку, нестача фінансів тощо.

Якщо підприємство має за мету подальше збільшення прибутків за рахунок зростання обсягів збуту та розширення ринків збуту, воно має три шляхи розвитку: інтенсивне зростання, інтегративне та диверсифіковане зростання (рис. 1).

За кризових умов ефективними є стратегія інтегративного зростання та стратегія диверсифікації.

На практиці найбільш популярними є стратегії інтегративного зростання. Раніше дуже часто використовували горизонтальну інтеграцію, тобто злиття чи поглинання, але через вартісний та тривалий процес цей підвид стратегії на деякий час утратив свою популярність.

Але варто зазначити, що, відповідно до нового звіту Aequo та видання Mergermarket, у 2016 р. на ринку злиттів та поглинань України спостерігалось зростання: кількість угод зросла на 35% порівняно з попереднім роком. Загальна сума публічних угод також збільшилася на 131% та становила 310 млн. євро, при цьому значна частина приросту цього показника припадає на суму продажу «Укрсоцбанку» банком UniCredit компанії АВН Holdings за 281 млн. євро [6].

Найбільш вигідним за кризових умов для підприємств є зворотна інтеграція, коли підприємства використовують переваги спільної діяльності, але зберігають роздільне керівництво, тобто створюються стратегічні партнерства, що, своєю чергою, мають переваги: розширюються масштаби діяльності та відкривається доступ до нових технологій, знижуються витрати на інноваційні процеси та ін. [5, с. 69–70].

Що стосується стратегії диверсифікації, то тут важливо визначити напрям диверсифікації, який би був найбільш вигідним та перспективним.

За кризових умов на підприємствах доречно вводити антикризове управління, щоб запобігти можливим серйозним ускладненням та розробити антикризові стратегії розвитку підприємства. На

розроблення та вибір антикризової стратегії управління впливають такі фактори, як [9, с. 171]: форма власності, система управління, структура підприємства, позиція підприємства на сегменті ринку, фінансовий стан, результати моніторингу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та ін.

О.О. Терещенко у монографії про антикризове управління виділяє чотири види антикризової стратегії підприємства [6, с. 63–64]:

1. Наступальна стратегія – передбачає модернізацію обладнання, запровадження нових технологій, ефективний маркетинг, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, проведення агресивної політики фінансування.

2. Стратегія делегування повноважень (допомога) полягає у делегуванні проблем, які виникли на підприємстві, третім особам: власникам, кредиторам, державі. У межах цієї стратегії підприємство прагне отримати додаткові фінансові ресурси через збільшення статутного капіталу, одержання державних гарантій, намагається залучити кредиторів до участі в санації, лобіює механізми захисту в рамках політики протекціонізму.

3. Стратегія компромісів та консенсусів, яка базується на двох принципах:

1) компромісу, який передбачає альянс між кількома учасниками ринку для нейтралізації сильного конкурента;

2) консенсусу, що спрямований на злиття двох підприємств в одне для повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів.

4. Захисна стратегія (втеча) вимагає згортання діяльності підприємства, а саме: зменшення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, консервацію та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, зменшення окремих частин ринкового сегмента, зниження відпускних цін та обсягів реалізації.

Важливо пам'ятати, що розроблення антикризової стратегії вимагає значних затрат часу та фінансових ресурсів, які є обмеженими на підприємстві, що перебуває в кризових умовах.

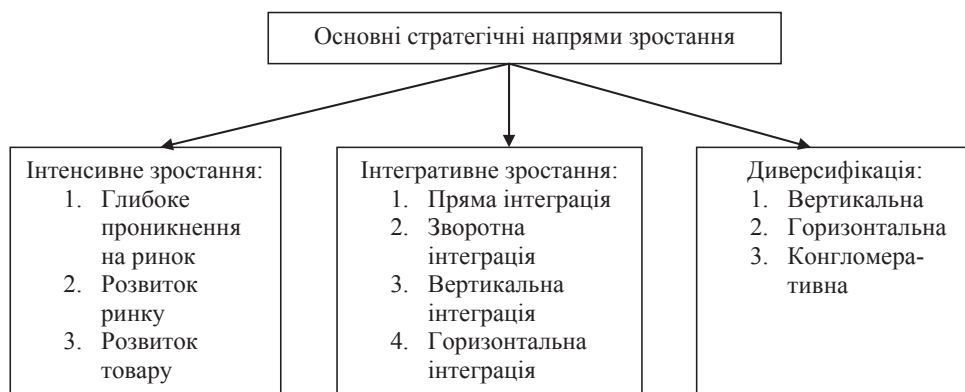


Рис. 1. Класифікація організаційних стратегій зростання [5, с. 68]

Також не менш важливим під час розроблення стратегії є компетентність антикризового менеджменту. Г.І. Кіндрацька зазначає, що розроблення стратегії – це симбіоз інтуїції та професіоналізму вищого керівництва й зацікавленості всіх працівників у досягненні цілей [8, с. 36].

На нашу думку, суттєвою особливістю розроблення стратегії в межах антикризового управління підприємствами є та обставина, що, з одного боку, достатньо складно спрогнозувати наслідки прийняття управлінських рішень протягом тривалого проміжку часу, а з іншого – ефективність таких рішень залежить від значної кількості факторів, як мають невизначений, нечіткий характер. У зв'язку із цим виникає необхідність розглядати процес розроблення стратегії антикризового управління у тісному зв'язку із системою ризик-менеджменту.

Для того щоб попередити виникнення загрози банкрутства, необхідно постійно проводити моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, слідкувати за фінансовими показниками та забезпечувати стійке положення підприємства на ринку і в галузі. Застосування перелічених заходів із нейтралізації причин виникнення кризових умов дає можливість вчасно реагувати на проблеми та знайти шляхи подолання й оздоровлення фінансового стану підприємства, тобто вчасно застосовувати механізм попередження загрози банкрутства підприємства.

Під механізмом попередження загрози банкрутства підприємства слід розуміти сукупність засобів та методів впливу на об'єкт управління – кризові явища [10, с. 140].

Отже, можна назвати напрями механізму попередження загрози банкрутства на підприємстві [11, с. 173]:

1. Діагностика процесів і тенденцій, які призводять до кризових ситуацій.
2. Прогнозування виникнення, розвитку і можливих наслідків кризових ситуацій.
3. Здійснення антикризового супроводу.
4. Проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій.
5. Організація та координація ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.
6. Генерація нових цільових орієнтирів і найбільш ефективного їх досягнення.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу підприємству вчасно реагувати на кризові ситуації і не допускати їх у майбутньому.

Таким чином, у межах антикризового управління особливістю розроблення стратегії є те, що формування фінансового потенціалу, підтримка його стабільності повинні не тільки спиратися на наявну модель мобілізації та розподіл фінансових ресурсів підприємства, а й урахувати динамізм її змін, що відбувалися протягом декількох років.

Антикризове управління на підприємстві повинно носити постійний, регулярний характер навіть у ситуації, якщо явних ознак дестабілізації не спостерігається. Не остання роль у забезпеченні стратегічної антикризової стійкості підприємства належить превентивним діям, які, на нашу думку, повинні реалізовуватися у комплексі з іншими заходами.

Враховуючи ту обставину, що криза завжди супроводжується втратою фінансових ресурсів, тісний зв'язок її із системою фінансового менеджменту цілком очевидний. Антикризове управління з позиції стратегічного підходу спрямоване на створення необхідних умов та усунення негативних ризик-факторів, які можуть виникнути на підприємстві в майбутньому. У процесі розроблення стратегії антикризовим менеджерам необхідно забезпечити ресурсну збалансованість підприємства. При цьому реалізація антикризових стратегій повинна бути спрямована на ефективне розміщення фінансових ресурсів за мінімальних ризиків фінансування, активного поєднання ринкового та стратегічного підходів до управління, їх узгодженості в прийнятті рішень, орієнтованих на посилення конкурентних позицій.

Антикризова стратегія підприємства повинна бути націлена на побудову такої системи прийняття рішень, за якої приріст ефективності в довгостроковій перспективі перевищуватиме поточну ефективність.

Формування антикризових стратегій управління, їх подальша оцінка, є достатньо складними процесами, оскільки потребують урахування безлічі внутрішніх та зовнішніх факторів. Отже, під час розроблення таких стратегій ураховується низка припущень, тому доцільно визначитися з критеріями ефективності антикризових стратегій. Уважаємо, що в довгостроковій перспективі стратегічна ефективність підприємства повинна об'єднувати стабільну циркуляцію фінансових ресурсів у своїй фінансовій системі, стійкість ринкових позицій та зростаючий інвестиційний потенціал підприємства.

Висновки. Банкрутство є юридичним фактором, але в його основі лежать переважно фінансові причини та низький рівень менеджменту підприємства.

У ході вивчення даної проблематики можна зробити висновок, що подолання кризових ситуацій та недопущення банкрутства залежать від ефективної роботи управлінського персоналу та вчасно виявленої загрози на підприємстві на ранніх стадіях, правильно вибраної стратегії розвитку під час кризи, від реалізованих антикризових заходів, які, своєю чергою, дадуть змогу адекватно відреагувати на проблему і подолати її, щоб уникнути банкрутства підприємства.

За антикризового управління важливо розуміти, що не існує універсальної стратегії, яка була б придатною для всіх підприємств. Кожне підприємство є унікальним, тому процес розроблення та формування стратегії є індивідуальним і залежить від фінансового стану підприємства, позиції на ринку, стану підприємницького середовища, компетентності персоналу тощо.

Список літератури:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 22.12.2011 № 4212-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Господарський кодекс України від 16.03.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Сутність банкрутства та шляхи виходу підприємства із кризового стану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.org/book_281_glava_57_Tema_12.3_Sutnist_bankrutstv.
4. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 78–85.
5. Дейнека М., Силадій І. Стратегії управління підприємством в умовах кризи / М. Дейнека, І. Силадій // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 68–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/pdf_2012/Strategiyi_upravlinnya_pidpriyemstvom.pdf.
6. Приймаючи виклики: М&А в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/news-from-members/item/36378-2017-4-14-1600>.
7. Терещенко О.О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
8. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
9. Шконда В.В., Кальянов А.В. Стратегії антикризового управління сучасним підприємством / В.В. Шконда, А.В. Кальянов // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 42. – С. 167–175 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2014_3_31.
10. Коваленко О.В. Механізми та інструменти ефективного антикризового управління підприємствами / О.В. Коваленко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2011. – № 7. – С. 136–146.
11. Мельничук В.П. Попередження загрози банкрутства промислового підприємства / В.П. Мельничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_170.pdf.

УДК 330.3

Дробішева О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Лазарчук Ю.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Дробішева О.О., Лазарчук Ю.В. Пріоритетні напрями підвищення рівня економічної безпеки підприємства. У статті розглянуто сутність, класифікацію економічної безпеки підприємства, згруповано її функціональні складові. Визначено проблеми, які перешкоджають економічній безпеці вітчизняних підприємств. Запропоновано напрями посилення економічної безпеки для підприємств в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, система діагностики, інструментарій, метод, підвищення.

Дробішева А.О., Лазарчук Ю.В. Приоритетные направления повышения уровня экономической безопасности предприятия. В статье рассмотрены сущность, классификация экономической безопасности предприятия, сгруппированы ее функциональные элементы. Определены проблемы, которые препятствуют экономической безопасности отечественных предприятий. Предложены направления усиления экономической безопасности для предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, система диагностики, инструментарий, метод, повышение.

Drobysheva O.O., Lazarchyk Y.V. Priority directions for increasing the level of economic security of the enterprise. The article considers the essence, classification of economic security of an enterprise, groups its functional elements. Problems hampering the economic security of domestic enterprises are determined. Directions for strengthening the economic security of enterprises in the modern business environment are proposed.

Key words: enterprise, economic security, diagnostic system, tools, method, increase.

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економіки України, загострення кризових явищ виникає нагальна потреба в дослідженні напрямів посилення економічної безпеки підприємств. Одним із пріоритетних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств є досягнення відповідного рівня фінансової стабільності суб'єктів господарювання незалежно від виду їх діяльності. Причинами зниження фінансової стабільності вітчизняних підприємств є зменшення випуску продукції (виконання робіт, надання послуг), збиткова діяльність, висока собівартість продукції (робіт, послуг), неефективне планування та управління активами, формажорні обставини тощо. У зв'язку з цим великого значення набуває формування системи економічної безпеки підприємства з використанням комплексного та системного підходів з метою ухвалення ефективних управлінських рішень, спрямованих на найбільш повний і надійний його захист. Усе це обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження економічної безпеки підприємства зробили відомі вчені-економісти, такі як, зокрема, О.А. Груніна, А.В. Кірієнко, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, О.Ф. Новікова, В.П. Пономарьов, І.Л. Плетникова, В.В. Шликов. Розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки, надано чимало пропозицій щодо критеріїв оцінки стану економічної безпеки підприємства. Незважаючи на це, багато питань у рамках проблеми економічної безпеки підприємства вимагають подальшого розвитку, зокрема питання сутності економічної безпеки підприємства, обґрунтування її структури, способів формування ефективної системи економічної безпеки, визначення основних напрямів посилення економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем, які перешкоджають економічній безпеці вітчизняних підприємств, а також визначення пріоритетних напрямів її посилення.

Виклад основних результатів. Під економічною безпекою підприємства (ЕБП) розуміють захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від зовнішніх і внутрішніх економічних загроз, зокрема здатність до відтворення під час ефективного використання всіх наявних ресурсів. Як засвідчує аналіз наукової літератури [1–3], єдиного підходу до трактування категорії «економічна безпека підприємства» сьогодні немає.

На нашу думку, найбільш вдалими є такі визначення сутності економічної безпеки підприємства. Так, О.Ф. Новікова [1] вважає, що економічна безпека підприємства – це умови перебування ресурсів бізнесу підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки й устаткування, прав), а також подальших перспектив підприємства, в яких

вони максимально використовуються, в процесі ефективного функціонування та розвитку підприємства на основі уникнення як зовнішніх, так і внутрішніх перешкод.

Науковий погляд Д.В. Ковальова та Т.І. Сухорукової стосовно цієї категорії такий: це «захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, які не позначаються негативно на цій діяльності» [2, с. 415].

Наомість вчені Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов та О.М. Ляшенко [2, с. 87] розглядають економічну безпеку підприємства як гармонійне поєднання в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що функціонують поза межами підприємства та безпосередньо взаємодіють з цим підприємством.

Для глибшого розуміння сутності економічної безпеки підприємства на підставі аналізу праць [4, с. 274–275; 5, с. 307] визначено такі підходи до його формулювання:

- стратегічний (стан захисту від зовнішніх та внутрішніх небезпек);
- ресурсно-функціональний (результативне використання ресурсів чи потенціалу з виокремленням певних функціональних складових);
- системний (гарантоване збереження рівноваги та стійкості, а також рівень захисту від різноманітних загроз);
- конкурентний (присутність конкурентних переваг підприємства та ефективність функціонування підприємства в конкурентному середовищі);
- характерологічний (розгляд економічної безпеки підприємства за певними специфічними ознаками та рисами).

На підставі вищезазначеного під економічною безпекою підприємства слід розуміти спеціально побудовану систему заходів, головна мета якої полягає у цілеспрямованому та повсякденному забезпеченні ефективної і результативної діяльності підприємства за рахунок боротьби із зовнішніми та внутрішніми чинниками та факторами, що чинять негативний вплив на цю діяльність.

Слід зазначити, що економічна безпека підприємства (ЕБП) складається з відповідних складових, які між собою функціонально пов'язані, проте суттєво різняться за значенням, показниками і методами забезпечення. Для підвищення загального її рівня необхідно максимально забезпечувати захист функціональних складових, що задіяні у діяльності та беруть безпосередню участь у досягненні цілей та мети підприємства (табл. 1).

Як видно із табл. 1, доцільно виділити такі її основні форми, як поточна, тактична і стратегічна економічна безпека. Необхідність такого поділу полягає у визначенні рівня економічної безпеки залежно від певного проміжку часу, відповідно до якого вона

Класифікація економічної безпеки підприємства (ЕБП)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА	
За формою	<i>поточна</i> (передбачає відсутність загроз, здатних призвести до припинення життєдіяльності підприємства в поточному періоді)
	<i>тактична</i> (відображає здатність підприємства до відтворювання у процесі реалізації ним господарської діяльності, що досягається за певного рівня ефективності використання ресурсів підприємства (основних засобів, матеріальних і трудових ресурсів))
	<i>стратегічна</i> (характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування та водночас є підтвердженням правильності вибраного напрямку розвитку, відповідності результатів роботи підприємства основним макроекономічним тенденціям)
За функціональної приналежністю	<i>внутрішньовиробнича</i> (включає такі складові, як фінансова, кадрова, інтелектуальна, техніко-технологічна, організаційно-управлінська, ресурсна, інноваційно-інвестиційна, силова, екологічна, соціальна, правова)
	<i>позавиробнича</i> : – <i>ринкова</i> ; – <i>інтерфейсна</i> ; – <i>інформаційна</i>

оцінюється. Використання такого комплексного підходу обумовлено еволюційним характером кризових явищ: навіть рівнозначні за своєю силою загрози по-різному впливають на результати господарської діяльності підприємства, тому можуть призвести до його банкрутства в різні періоди часу [6].

Отже, поділ економічної безпеки за її формами дасть змогу проводити більш повну діагностику загального рівня економічної безпеки підприємства. Діагностика поточної безпеки полягає у визначенні рівня платоспроможності підприємства шляхом інтегральної оцінки його фінансово-економічного стану.

Для оцінки цієї форми ЕБП пропонується використовувати низку фінансово-економічних показників, які характеризують:

- рівень фінансової незалежності підприємства;
- стан ліквідності його активів і можливості своєчасного виконання поточних фінансових зобов'язань;
- фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

У процесі діагностики рівня тактичної економічної безпеки, на наш погляд, слід оцінювати такі її основні складові:

- виробничо-технічна, яка відображає ефективність використання основних і оборотних засобів підприємства у процесі здійснення ним виробничої діяльності;
- інтелектуально-кадрова, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів підприємства, тобто позитивний ефект, який досягається в ході роботи промислово-виробничого персоналу та зумовлений раціональною організацією й мотивацією трудової діяльності;
- комерційна, яка визначає маркетингову й постачальну тактику підприємства та залежить від ступеня ризику діяльності підприємства, що пов'язаний з реалізацією готової продукції та закупівлею сировини й матеріалів.

Стратегічна економічна безпека, на відміну від тактичної, характеризує наявність і якість ресурсів у розпорядженні підприємства загалом (використання новітніх технологій і техніки у виробництві, можливість доступу до основних сировинних і енергетичних ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу тощо).

До основних складових стратегічної безпеки підприємства доцільно віднести такі:

- ринкова, яка відображає конкурентоспроможність підприємства на галузевому ринку, відповідність його маркетингової стратегії основним ринковим тенденціям, можливості й перспективи реалізації продукції підприємством;
- соціальна, що характеризує умови праці на підприємстві, що сприяють підвищенню трудових здібностей персоналу;
- інноваційно-технологічна, яка характеризує ступінь відповідності рівня технологічного розвитку підприємства науково-технологічному розвитку галузі, народного господарства або світової економіки;
- екологічна, яка характеризує здатність підприємства здійснювати виробничо-господарську діяльність відповідно до національних та світових екологічних норм [6, с. 90].

Таким чином, практична користь поділу економічної безпеки підприємства за її формою може використовуватися під час оцінювання рівня економічної стійкості вітчизняних підприємств, а також під час розроблення основних напрямів їх фінансово-економічного оздоровлення й техніко-технологічного розвитку.

Нині в науковій літературі сформувалося чимало методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства, які включають:

- методи комплексної оцінки загроз (інтегральна оцінка ризику, оцінка ефективності захисних заходів);

– методи комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства (багатовекторна ресурсно-функціональна модель економічної безпеки, оцінка конкурентного статусу фірми, інтегральна оцінка додержання інтересів компанії, SWOT-аналіз, багатофакторна лінійна модель);

– методи прогнозування банкрутства (зокрема, багатофакторні дискримінантні моделі та інші методи інтегральної оцінки фінансово-економічного стану підприємства) [7].

Загалом зазначені методи мають певні недоліки, що ускладнюють їх використання для оцінки економічної безпеки підприємств. Зокрема, методи комплексної оцінки загроз передбачають аналіз лише наявної, видимої небезпеки та не враховують циклічність розвитку підприємства й причинно-наслідкові зв'язки різних ризиків і загроз. Методи оцінки економічного потенціалу підприємства здебільшого потребують великої кількості статистичних даних, що значно знижує достовірність і об'єктивність аналізу за відсутності необхідної інформаційної бази; до того ж потребує доробки механізм визначення окремих складових економічної безпеки. Методи прогнозування банкрутства значно обмежують методичну сутність поняття економічної безпеки, адже зводяться лише до оцінки фінансових ризиків. Тому з метою вдосконалення методичної бази оцінки рівня економічної безпеки підприємства та визначення шляхів підвищення його економічної стійкості ми пропонуємо виділити поточну, тактичну і стратегічну економічну безпеку підприємства.

Якщо повернутися до кожної функціональної складової ЕПБ, то необхідно зазначити, що вони по-різному впливають на рівень економічної безпеки підприємства. Тому процес забезпечення високого

рівня економічної безпеки передбачає встановлення та ґрунтовний аналіз ризиків і загроз кожної функціональної складової економічної безпеки з метою їх попередження та протидії. З огляду на це діагностика є основою забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки передбачає комплексне оцінювання її рівня і визначення подальших напрямів та перспектив розвитку підприємства [2, с. 416].

Оцінюючи безпеку підприємств, потрібно звертати увагу на небезпеки і ризики для кожного окремого суб'єкта господарювання. В деяких випадках можна передбачити несприятливі події та значно знизити рівень ризику. Для кожного окремого випадку необхідно застосовувати різні методи управління ситуацією. Якість впливу на ситуацію з боку керівництва залежить від глибини загрози. Нині існують проблеми, що перешкоджають економічній безпеці вітчизняних підприємств, основними з яких є такі:

- дефіцит фінансових ресурсів;
- зношеність власних виробничих фондів;
- недосконалість системи інформаційного забезпечення діяльності підприємств;
- відсутність достатніх професійних знань, тому причиною банкрутств підприємств може стати відсутність необхідних знань з менеджменту, маркетингу, економіки, основ антикризового управління тощо;
- корупційність і наявність адміністративних бар'єрів.

Вирішення зазначених проблем допоможе розвитку підприємств та забезпеченню їх економічної безпеки на належному рівні. Отже, першочерговим завданням підвищення рівня економічної безпеки є подолання наявних загроз та оптимальне використання внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання. Таким чином, головні напрями посилення

Таблиця 2

Напрями посилення економічної безпеки підприємства [8, с. 35]

Напрями посилення економічної безпеки	Шляхи реалізації
Економічно-фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> – створення нових видів продукції з використанням передових технологій; – збільшення частки високотехнологічного експорту, участь у міжнародних проектах та науково-технічній кооперації; – формування системи цільового фінансування пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку підприємства; – збільшення рівня фінансування інноваційної сфери для забезпечення досягнення стратегічних пріоритетів розвитку підприємства; – організація підвищення якості роботи працівників підприємства шляхом матеріального заохочення, підвищення їх кваліфікації тощо; – підтримка патентно-ліцензійної діяльності винахідників підприємства.
Інституціонально-правовий	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток державних наукових і науково-технологічних підприємств, що здійснюватимуть ефективну координацію наукових досліджень та покращення координації діяльності між ними; – вдосконалення нормативно-правового і методичного забезпечення оцінки та моніторингу економічної безпеки підприємства.
Інформаційно-аналітичний	<ul style="list-style-type: none"> – визначення реальних та потенційних загроз економічній безпеці підприємства; – формування системи оціночних показників ЕБП; – налагодження моніторингу стану економічної безпеки та доступу до інформації про результати роботи підприємства.

економічної безпеки можна згрупувати в економічно-фінансовий, інституціонально-правовий та інформаційно-аналітичний блоки (табл. 2).

Для стабільного функціонування вітчизняних підприємств необхідне комплексне здійснення зазначених заходів, застосування яких зумовить системний розвиток діяльності і підвищення рівня економічної безпеки.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що кожному підприємству, незважаючи на специфіку його діяльності та характер наявних загроз, притаманні визначені пріоритети реалізації напрямів досягнення економічної безпеки. Загалом для підвищення рівня економічної безпеки підприємств виділимо такі основні напрями:

– якісне правове забезпечення суб'єктів господарювання;

– прогресивний техніко-технологічний рівень підприємств;

– фінансова стійкість та незалежність підприємств;

– висока професійність менеджменту підприємства та постійне підвищення кваліфікації й безпеки персоналу, його майна та комерційних інтересів;

– забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці та конфіденційної інформації.

Важливим є кожен із зазначених напрямів, оскільки головна мета економічної безпеки підприємства полягає у цілеспрямованому та повсякденному забезпеченні безперервної та водночас економічно ефективної і результативної діяльності підприємства за рахунок боротьби з різними чинниками, що негативно впливають на їх роботу.

Список літератури:

1. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2006. – 408 с.
2. Скриньковський Р.М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики / Р. М. Скриньковський // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 414–418. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua>.
3. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монографія] / [А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко]. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
4. Фалович А.В. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А.В. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 271–278. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13fasebp.pdf>.
5. Федоренко І.А. Розвиток концептуальних підходів до визначення економічної безпеки промислових підприємств / І.А. Федоренко, В.І. Мейта // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 304–308. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2013_5_77.pdf.
6. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
7. Ілляшенко С.М. Складові економічної безпеки підприємства та підходи до її оцінки / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 12–19.
8. Денисенко М.П. Пріоритетні напрями посилення економічної безпеки / М.П. Денисенко, П.Т. Колісниченко // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 31–35.

Трифонов Г.Ф., доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Єфремова О.С., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Трифонов Г.Ф., Єфремова О.С. Напрями підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. У статті висвітлено поняття економічного потенціалу підприємства. Запропоновано шляхи вдосконалення методичних підходів до оцінки й аналізу економічного потенціалу підприємства. Визначено перспективні напрями підвищення ефективності управління економічним потенціалом підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, трудовий потенціал, ефективність, управління, синергія, оцінка.

Трифонов Г.Ф., Ефремова О.С. Направления повышения эффективности использования экономического потенциала предприятия. В статье освещено понятие экономического потенциала предприятия. Предложены пути усовершенствования методических подходов к оценке и анализу экономического потенциала предприятия. Определены перспективные направления повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, трудовой потенциал, эффективность, управление, синергия, оценка.

Trifonov G.F., Yefremova O.S. Directions of increasing the efficiency of using the economic potential of the enterprise. The article describes the concept of the economic potential of the enterprise. During the scientific research, ways of evaluating and analyzing the economic potential of the enterprise were proposed. The publication identifies promising areas for improving the management of the company's economic potential.

Key words: enterprise potential, efficiency, management, synergy, valuation.

Постановка проблеми. Ринкове середовище, в якому існують суб'єкти господарювання різних видів та форм, стає усе більш динамічним та невизначеним, з'являються невраховані чинники ризику. Саме тому зростає роль спроможності підприємства пристосовуватися до ринкового саморегулювання.

Сучасна модель ринку вимагає від керівництва підприємства своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень, пошуку шляхів оптимізації видів діяльності та формування стратегічних дій на перспективу.

В умовах невизначеності та динамічності ринкового господарства, підвищеної ризиковості ведення бізнесу підприємство вимушено постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, серед яких одним із найважливіших є економічний потенціал. Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, наявність конкурентних переваг, що виступають гарантом тривалого та ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах, пов'язані з якісною реалізацією потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління потенціалом підприємств дослі-

джували такі зарубіжні вчені-економісти: Т. Йеннер, І.М. Ансофф, М. Байє, Е. Леклерк, Р. Піндайк, С. Росс, Д. Рубінфельд, Х. Лесбенстейн, П. Друкер, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі та ін. Серед науковців, які приділили значну увагу питанню оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формуванню стратегічного, економічного та виробничого потенціалу підприємства, є В.М. Гальперін, С.М. Ігнатієва, В.І. Моргунов, О.П. Градов, Е.В. Попов, І.О. Джайн, Ю.Ю. Донець, П.В. Ігнатовський, Б.М. Плишевський, А.Р. Тодосейчук, А.Б. Цигичко, В.І. Мосин, Д.С. Крук, О.Г. Бакунов, В.Г. Герасимчук, М.Д. Кондратьєв, Е.В. Лапін, Є.В. Мних, О.Ю. Большакова, Г.В. Митрофанов, Н.С. Краснокутська, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш, М.Г. Чумаченко та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення та вдосконалення напрямів управління економічним потенціалом підприємства; оцінка трактувань сутності економічного потенціалу підприємства; вдосконалення методичних підходів до оцінки й аналізу економічного потенціалу підприємства; розгляд структурних складників економічного потенціалу підприємства; визначення вектору підвищення ефективності управління економічним потенціалом підприємства.

Виклад основних результатів. В умовах ринкової форми господарювання вітчизняним підприємствам необхідно постійно дбати про оптимальне формування й ефективне використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, серед яких важливим є економічний потенціал. Потенціал з латинської – міць, сила, фактично він означає приховані можливості, які стають реальністю завдяки праці [1, с. 55].

Нині немає однозначного визначення терміну «потенціал підприємства», різні науковці по-різному його трактують, така варіативність визначення пов'язана з різноманіттям об'єктів, до яких воно застосовується (табл. 1). Наявність різних підходів до розгляду формування потенціалу підприємства свідчить про багатоаспектність поняття і складність визначення його базових та прихованих складників.

Базовий потенціал передбачає можливість досягнення основних комерційних цілей підприємства, створення економічних цінностей та одержання при цьому прибутку. Базовий потенціал тісно пов'язують з основними конкурентними перевагами підприємства, підтримка і розвиток яких дають змогу одержати сталу конкурентну перевагу на ринку збуту.

Прихований потенціал – це активи, що сьогодні не є конкретною перевагою, хоча в перспективі можуть бути використані та трансформуватися у базовий потенціал. Сюди варто віднести кадровий потенціал, нагромаджений досвід роботи у сфері бізнесу. Коли прихований потенціал досягає певного рівня розвитку, він може бути реалізований у вигляді відкриття нового напрямку бізнесу, поліпшення споживчих властивостей товару.

На думку Н.Т. Ігнатенка, змістове наповнення терміна «потенціал» у 42% дослідників пов'язане з наявною сукупністю ресурсів, запасів, цінностей; у 18% – із виробничою потужністю галузей народ-

ного господарства; у 16% – із природними, регіональними характеристиками підприємства; у 8% – із потенціальною можливістю досягнення показників ефективності [3, с. 189].

Таким чином, потенціал визначається сукупністю засобів для досягнення поставлених цілей і виявляється у здатності до їх досягнення.

Ця категорія віддзеркалює тісний взаємний зв'язок економічної і фінансової діяльності підприємства. Цей взаємозв'язок може бути показано в показниках фінансових результатів підприємства (рентабельності, капіталовіддачі), на рівень яких безпосередньо впливають показники використання матеріальних ресурсів, обсягу реалізації продукції та інші виробничі показники.

Досягнення стабільно високих фінансових результатів протягом тривалого періоду часу можливе тільки за умови забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості та платоспроможності.

З огляду на вищевикладені тези, економічному потенціалу можна дати визначення сукупної здатності підприємства здійснювати економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

Щодо потенціалу підприємства, то в науковій літературі відокремлюють економічний, виробничий, кадровий, інноваційний, інтелектуальний, науково-технічний та інші потенціали. Така багатоскладність структури потенціалу підприємства свідчить про те, що підприємство є складною соціально-економічною системою, яка має безліч потенційних можливостей [4, с. 32].

Розвиток будь-якого бізнесу означає нарощення потенціалу підприємства та зростання інтенсивності його використання, тому дослідження стану

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття
«економічний потенціал»**

Автори	Визначення	Недоліки
В. Мосин, Д. Крук, О. Бакунов	Під потенціалом розуміється здатність підприємств виробляти продукцію, перевозити вантажі чи надавати послуги тощо	Виокремлюється та оцінюється тільки виробничий складник економічного потенціалу підприємства
П. Ігнатовський, Б. Плишевський, А. Тодосейчук, А. Цигичко	Потенціал – це сукупність наявних ресурсів, інвестицій, інвестиційних ресурсів	Не відокремлено істотні відмінності поняття «економічний потенціал» від інших економічних понять, таких як «національне багатство», «ресурси», «матеріально-технічна база»
Е. Фігурнов, А. Задоя	Ототожнення сутності понять «економічний потенціал», «економічна потужність»	Неможливо виокремити ознаки та структурні елементи даних понять
Л. Самоукін, В. Герасимчук	Потенціал розглядається як результат розвитку продуктивних сил та економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності	Враховується тільки досягнутий рівень результатів діяльності, тоді як економічний потенціал характеризує наявну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням відповідних ресурсних обмежень та резервів

наявного потенціалу підприємства, його структурних елементів, щільності взаємозв'язків між ними та ефективності його використання є основним завданням сучасних суб'єктів господарювання, що має за мету формування ефективного механізму прийняття управлінських рішень [5, с. 63].

Досягнення вказаної мети залежить від якісного здійснення таких заходів:

- аналіз тенденцій змін зовнішнього середовища для визначення перспектив розвитку підприємства, а також проведення комплексної оцінки зовнішніх і внутрішніх сторін наявного економічного потенціалу підприємства та порівняння їх у межах відповідності і пропорційності використання;

- на підставі результатів оцінки необхідно сформулювати орієнтири і вектори вдосконалення структури економічного потенціалу підприємства та визначити ефективність його фактичного та прогнозного використання, а також розробити заходи щодо поліпшення і зміцнення зовнішніх та внутрішніх боків економічного потенціалу діючого підприємства для підвищення синергетичного ефекту взаємодії його складників;

- реалізувати сукупність необхідних заходів щодо збільшення економічного потенціалу підприємства та оцінити отримані результати шляхом порівняння їх із сформованими орієнтирами;

- проведення періодичного контролю та моніторингу відповідності темпів нарощення економічного потенціалу до наявних змін на ринку.

Всебічний розвиток будь-якого підприємства супроводжується нарощенням його потенціалу та зростанням інтенсивності його використання, саме тому основним завданням керівників є дослідження стану наявного потенціалу підприємства, визначення його структурних елементів та їх обсягів, щільності взаємозв'язків між ними, та ефективності його використання для формування ефективного механізму прийняття управлінських рішень щодо найбільш ефективного використання економічного потенціалу свого підприємства.

Управління економічним потенціалом підприємства передбачає планування, розроблення та реалізацію організаційних рішень, спрямованих на забезпечення раціональності процесів формування, нарощування та використання ресурсів, резервів і можливостей підприємства. Основними чинниками, які визначають специфічність управління та стан економічного потенціалу, є:

- здатність працівників (фахівців, робітників та допоміжного персоналу) до створення будь-якої продукції;

- вміння менеджерів оптимально використовувати наявні на підприємстві ресурси;

- обсяг та якість наявних ресурсів: чисельність зайнятих основними виробничими і невиробничими фондами, обіговими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними

ресурсами: патентами, ліцензіями, інформацією, технологією;

- здатність управлінської структури обробляти та перетворювати інформацію для використання у господарській діяльності;

- фінансові спроможності, а саме кредитоспроможність, фінансова внутрішня та зовнішня заборгованість;

- інноваційна спроможність, що визначається застосуванням нових технологій, модернізацією виробництва.

Отже, економічний потенціал підприємства нерозривно пов'язаний з освітнім, кваліфікаційним, управлінським та мотиваційним потенціалом підприємства. Важливою особливістю економічного потенціалу є те, що загальний його рівень не визначається як арифметична сума складників, а узгодженістю дій щодо його управління, тобто синергетичний ефект спроможності.

У нинішніх умовах мінливого середовища ринку часто змінюються фактори зовнішнього впливу на окремі складники потенціалу. Наслідком є формування та розроблення нових сучасних підходів до стратегічного управління в умовах ринкової економіки. Основним напрямом збереження та підвищення ефективності використання потенціалу є узгодженість зміни всіх елементів потенціалу, оскільки ефективна діяльність потребує збалансованості темпів розвитку всіх складників потенціалу.

Основним напрямом удосконалення механізму управління потенціалом підприємства є визначення такої структури управління, яка б повністю відповідала цілям та завданням підприємства, а також використовувала позитивний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників та максимізувала синергетичний ефект взаємодії складників потенціалу підприємства.

Найбільш невичерпним та перспективним напрямом підвищення ефективності роботи підприємства є використання його кадрового потенціалу. Це пов'язано з тим, що трудовий потенціал кожного працівника є результатом системи взаємодії його унікальної особистості з предметним і людським середовищем, а також із трудовим потенціалом інших працівників [2, с. 235]. Таким чином, трудовий потенціал підприємства можна визначити як систему якостей якого-небудь конкретного трудового колективу, що пов'язана з обов'язковим взаємодоповненням, взаємозалежністю і взаємодією його членів [6, с. 62].

Можна виділити такі основні заходи щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства:

- заходи, які спрямовані на підвищення ефективності кадрової роботи: визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, поліпшення укомплектованості штату та визначення його відповідності потребам, формування ефективної системи ротатії кадрів та ін.;

– застосування системи матеріальної мотивації, що має супроводжуватися своєчасним підвищенням обсягу заробітної плати працівників відповідно до ринкового рівня та зростання економічних показників діяльності підприємства;

– соціальний розвиток трудового потенціалу, що заснований на застосовуванні факторів соціального впливу на стимулювання праці, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі та створення позитивної атмосфери в колективі;

– поліпшення показників управлінської та організаційної діяльності: використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, професійного рівня керівників та спеціалістів.

Іншим перспективним напрямом удосконалення механізму управління потенціалом є вдосконалення інноваційного процесу. Нові технології виробництва, методи управління та організація робочого процесу можуть забезпечити поліпшення структури управління економічними ресурсами і пошук прихованих резервів потенціалу, тому під час управління

кадровим потенціалом підприємства важливо приділити увагу інноваційній освіченості працівників, адже формування високоінтелектуального рівня фахівців та керівників на підприємстві сприяє впровадженню у виробництво науково-технічних розробок та формує конкурентні переваги підприємства.

Висновки. Таким чином, для підвищення ефективності управління потенціалом підприємства необхідно аналізувати можливість використання всіх можливих важелів, що потенційно можуть мати позитивний вплив на управління економічними ресурсами підприємства та його загальний розвиток.

У час невизначеності та динамічності економічних процесів в Україні підприємства повинні намагатися розширити і поглибити дослідження у сфері теорії та практиці управління економічними ресурсами.

Трудовий та інноваційний потенціал підприємства та їх взаємодія є невичерпними джерелами підвищення ефективності підприємства в ринковому середовищі.

Список літератури:

1. Артем'єв Б.В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності економічного потенціалу / Б.В. Артем'єв // Управління розвитком. – 2010. – № 2. – 105 с.
2. Ткаченко А.М. Трудовий потенціал – основний фактор у процесі виробництва / А.М. Ткаченко, Н.О. Зубарева // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2006. – № 3. – 353 с.
3. Игнатенко Н.Т. Производственно-ресурсный потенциал территории / Н.Т. Игнатенко, В.П. Руденко. – К., 2009. – 236 с.
4. Прокопишин Л.М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування / Л.М. Прокопишин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – 270 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Блонська В.І. / Засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18.

Занора В.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

Сільченко Б.І., магістрант
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ

Занора В.О., Сільченко Б.І. Управління системою економічної безпеки підприємства на основі проектного підходу. Статтю присвячено опрацюванню проблематики управління системою економічної безпеки підприємства. Проведено дослідження особливостей проектного управління системою економічної безпеки підприємства. Проаналізовано підходи до визначення категорії «управління проектами». Сформульовано визначення проектного управління системою економічної безпеки підприємства. Наведено узагальнену структурно-логічну схему механізму проектного управління системою економічної безпеки.

Ключові слова: управління, економічна безпека, система економічної безпеки, управління економічною безпекою, підприємство, проектне управління.

Занора В.А., Сильченко Б.И. Управление системой экономической безопасности предприятия на основе проектного подхода. Статья посвящена исследованию проблематики управления системой экономической безопасности предприятия. Проведено исследование особенностей проектного управления системой экономической безопасности предприятия. Проанализированы подходы к определению категории «управление проектами». Сформулировано определение проектного управления системой экономической безопасности предприятия. Приведена обобщенная структурно-логическая схема механизма проектного управления системой экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: управление, экономическая безопасность, система экономической безопасности, управление экономической безопасностью, предприятие, проектное управление.

Zanora V.O., Silchenko B.I. Economic security system management on the basis of the project approach. The article is devoted to the research of the problems of managing the economic security system of an enterprise. The exploring of the peculiarities of the enterprise's economic security system management on the basis of the project approach has been carried out. Approaches to the definition of the category «project management» are analyzed. The definition of the enterprise's economic security system management on the basis of the project management is formulated. It is formed the structural-logical scheme of the mechanism of the enterprise's economic security system management on the basis of the project approach.

Key words: management, economic security, economic security system, management of economic security, enterprise, project management.

Постановка проблеми. Негативні тенденції здійснення господарської діяльності вітчизняними промисловими підприємствами, функціонування в умовах конкурентної боротьби, невизначеності та ризиковості та намагання вищого керівництва досягти головної мети, а саме певного рівня прибутковості суб'єкта господарювання, свідчать про актуальність проблематики управління системою економічної безпеки. Загалом управління системою економічної безпеки можна визначити як сукупність інструментів, методів, методологій, ресурсів та процедур, що використовуються для управління економічною безпекою. Одним із важливих завдань, що постають у контексті управління системою економічної безпеки підприємства, є

пошук та застосування інструментарію, підходів та методів, що дають змогу забезпечити ефективність її функціонування.

Нині одним із перспективних підходів до управління економічною безпекою підприємства є проектний підхід. Його також визначають як вид управління, тобто проектне управління, або ж «управління за проектами». Проектний підхід передбачає використання методології управління проектами, проектної управлінської моделі. З огляду на зазначене, актуальним є перегляд методичних основ з управління системою економічної безпеки підприємства для їх корегування, поліпшення, вдосконалення та розвинення в контексті використання саме проектної управлінської моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які присвятили визначеній проблематиці свої наукові праці, – О.В. Васильєв, І.В. Мейта [1], Н.В. Зачосова, Е.Е. Ібрагімов, С.І. Мельник, О.М. Тулуб [2], О.М. Штаєр та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій підтверджує відсутність узгодженого фахівцями та науковцями розуміння сутності системи економічної безпеки підприємства, наявність розбіжностей щодо визначення підходу до управління нею. Переважна більшість авторів акцентує на необхідності переосмислення, перепроєктування системи економічної безпеки підприємства з огляду на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, а також зважаючи на мету та завдання функціонування системи, що має забезпечувати належний рівень економічної безпеки підприємства, що здійснює свою господарську діяльність в умовах ризиковості.

Незважаючи на активне дослідження визначеного напрямку, а саме аспектів управління системою економічної безпеки підприємства фахівцями та науковцями, актуальною залишається проблематика забезпечення його ефективності з урахуванням певних, властивих окремим підприємствам обмежень, впливу різноманітних зовнішніх чинників. Акцентування уваги до аспектів управління системою економічної безпеки відбувається на фоні ускладнення соціально-економічної ситуації в Україні, підвищення рівня конкуренції. Потребують розгляду, аналізу та розв'язання методичні засади управління економічною безпекою підприємства в контексті застосування різноманітних підходів до управління, зокрема проектного підходу. Доцільним є конкретизація складників, особливостей його застосування для визначення методичного базису проектного управління системою економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Мета статті – формування методичних основ управління системою економічної безпеки підприємства на основі проектного підходу.

Виклад основних результатів. Використовуючи онтологічний підхід, розглядатимемо систему економічної безпеки підприємства як проект. Представлення системи економічної безпеки підприємства як проекту надає можливість застосовувати методологію проектного управління, використовувати окремі її елементи за необхідності. В контексті проектного управління системою економічної безпеки підприємства рівень економічної безпеки є унікальним результатом, тобто «продуктом» проекту. Результат проектного управління є унікальним, оскільки характеризує господарську діяльність певного підприємства, що має відмінності, а саме власників, кадровий склад, організаційну структуру, місце розташування тощо.

Для виявлення особливостей запровадження проектного підходу до управління системою економічної

безпеки підприємства розглянемо термінологічний базис методології управління проектами, зокрема саме визначення категорії «управління проектами».

Загалом управління проектами розглядають як сукупність управлінських завдань, організаційних дій, методів і засобів, що спрямовані на досягнення поставленої мети проектною діяльністю [3, с. 18]. У визначенні В. Тріллінберга перелічено основні складники організаційно-економічного механізму управління соціально-економічними системами.

Л.С. Кобиляцький розглядає управління проектом як діяльність, що спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю за заданих обмеженнях щодо часу, коштів (ресурсів) та якості кінцевих результатів [4, с. 13]. Трактуючи терміну передбачає врахування найважливіших, на думку автора, аспектів управління проектами, а саме ефективність реалізації проекту та його обмеження.

Управління проектами – це професійна творча діяльність із керівництва людськими та матеріальними ресурсами шляхом застосування сучасних методів, засобів та мистецтва управління для успішного досягнення раніше визначених цілей за певних вимог до строків, бюджету та характеристики очікуваних результатів проектів, що здійснюються в ринкових умовах в соціальних системах [5, с. 15]. У цьому разі А.С. Товб акцентує увагу саме на діяльності керівника з управління проектами.

І.І. Мазур та В.Д. Шапіро зазначають, що управління проектами – це методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його мети шляхом застосування сучасних методів, техніки та технології управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволеністю учасників проекту [6, с. 27]. Вчені наводять ширше визначення управління проектами, розглядаючи його як методологію та формулюючи на основі управлінських функцій, різноманітних ресурсів, що є необхідними для реалізації проекту, обмежень.

Проаналізувавши різноманітні визначення терміну «управління проектами», зазначимо, що в усіх трактуваннях згадуються обмеження проекту (час, вартість, якість). Водночас науковці, фахівці вказують у визначеннях терміну окремі аспекти проектного управління, що, на їхню думку, є основними, найважливішими. Зокрема, згадується ефективність реалізації проекту, що, на нашу думку, є недоречним, оскільки вимоги щодо параметрів проекту попередньо чітко визначаються. Зазначимо, що одним із таких аспектів є, на думку авторів, ітеративність процесу управління проектами. У такому разі управління системою економічної безпеки, або проектне управління системою економічної безпеки, – це ітеративне управління економічною безпекою, що ґрунтується на методології управління проектами та

забезпечує належний її рівень у визначений період та в межах виділених фінансових ресурсів.

У рамках проектного управління економічною безпекою підприємства здійснюватиметься управління інтеграцією, змістом, термінами, вартістю, якістю, людськими ресурсами, комунікаціями, ризиками (загрозами). Складові елементи механізму управління системою економічної безпеки підприємства на основі проектного підходу наведено на рис. 1.

Сфери знань управління проектами передбачають реалізацію певної сукупності процесів. Управління інтеграцією містить такі складники: розроблення уставу проекту; розроблення попереднього опису змісту проекту; розроблення плану управління проектом; керівництво та управління виконанням проекту; моніторинг (контроль) та управління роботами проекту; загальне управління змінами; закриття проекту [7, с. 77]. Управління змістом передбачає планування змісту, визначення змісту, створення ієрархічної структури робіт, підтвердження змісту та управління змістом [7, с. 103].

Управління термінами включає визначення складу операцій, визначення взаємозв'язків операцій, оцінювання ресурсів операції, оцінювання тривалості операцій, розроблення розкладу та управління розкладом [7, с. 123]. Управління вартістю містить такі процеси, як вартісне оцінювання, розроблення бюджету затрат, управління вартістю [7, с. 157]. Управління якістю передбачає планування якості, виконання процесів забезпечення якості та контролю якості [7, с. 179]. Управління людськими ресурсами включає таке: планування людських ресурсів; набір команди проекту; розвиток команди проекту; управління командою проекту [7, с. 199]. Управління комунікаціями містить такі процеси, як планування комунікацій, розповсюдження інформації, звітність щодо виконання, управління учасниками проекту [7, с. 221]. Управління ризиками: планування управління ризиками; ідентифікування ризиків; якісний аналіз ризиків; кількісний аналіз ризиків; планування реагування на ризики; моніторинг та управління ризиками [7, с. 237].

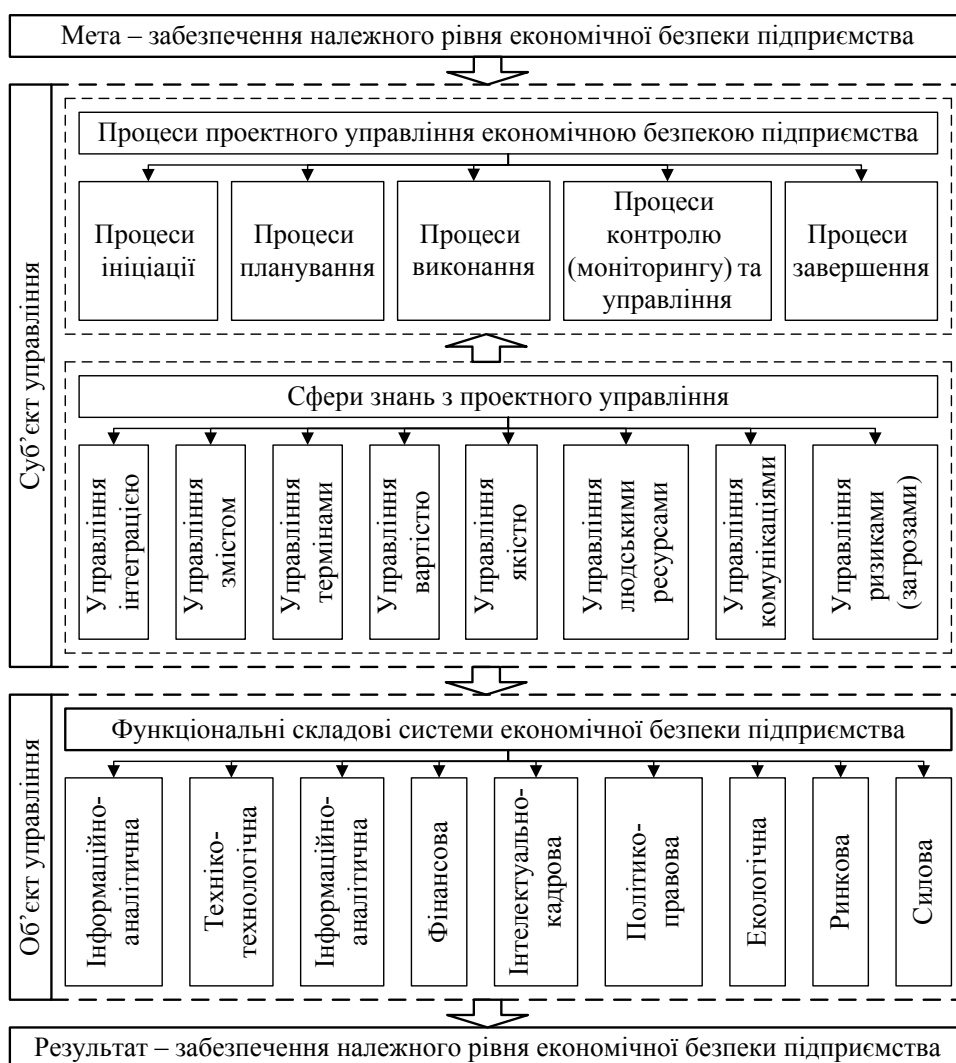


Рис. 1. Узагальнена структурно-логічна схема механізму управління системою економічної безпеки підприємства на основі проектного підходу

Мету управління економічною безпекою підприємства доречно деталізувати та представити ієрархічно як перелік завдань, що їх необхідно виконати.

Блок «Суб'єкт управління» варто доповнити певними складниками, зокрема такими, як принципи, що їх необхідно дотримуватися під час управління економічною безпекою підприємства, методичне забезпечення управління, а також методичний інструментарій (підходи, методи тощо), що використовується в управлінні. Окреме місце в методичному інструментарії посідають методи оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, що є одним з основних етапів її управління. Методичне забезпечення управління економічною безпекою може бути представлене такою його сукупністю: фінансове; технічне; технологічне; наукове; кадрове; інформаційне; правове тощо.

Деталізуючи об'єкт управління механізму проектного управління системою економічної безпеки підприємства, визначаємо, що одним із його елементів є кадровий склад, що також одночасно формує й суб'єкт управління. Відповідно, суб'єктом управління системою економічної безпеки доцільно представити службу, до функціональної діяльності якої входять управління економічною безпекою, підрозділ, особу, яка є відповідальною за управління економічною безпекою підприємства.

У базовому механізмі управління економічною системою підприємства варто також зазначити та враховувати рівні (стратегічний; тактичний; оперативний), уточнюючи напрями менеджменту на кожному з рівнів.

Досліджуючи проблематику проектного управління системою економічної безпеки підприємства,

увагу привертає використання різних видів управління (програмного, саморегулювання та самоорганізації) з урахуванням певного стану системи економічної безпеки підприємства. Загалом визначають такі стани системи економічної безпеки підприємства [8]: стабільний; передкризовий; кризовий; критичний. Зазначимо, що на етапі функціонування системи економічної безпеки підприємства у стабільному стані доречнішим, на нашу думку, є другий вид управління, а саме саморегулювання. Водночас зовсім відмовитися від адміністративного управління, говорячи про економічну безпеку підприємства, не можна, оскільки вже в передкризовому стані, а тим більше у кризовому та критичному станах оперативно зреагувати на негативну зміну умов функціонування підприємства можна саме з використанням прямого управлінського впливу на систему, тобто з використанням адміністративного управління. Зазначимо, що інтерпретацією видів управління є типи важелів впливу на систему управління, а саме: економічні, адміністративні, соціально-психологічні.

Висновки. Проведене дослідження засвідчило доречність використання проектного підходу до управління економічною безпекою підприємства. Проектне управління системою економічної безпеки підприємства покликане забезпечити найефективніше використання ресурсів підприємства для забезпечення його належного рівня економічної безпеки. Водночас потребує подальшого опрацювання методологія проектного управління системою економічної безпеки, що також може бути розглянуто як метауправління системою управління економічною безпекою підприємства.

Список літератури:

1. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз. – 2013. – С. 138–145.
2. Тулуб О.М. Особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної діяльності / О.М. Тулуб // Глобальна та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 496–503 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalnational.in.ua/issue-16-2017/24-vipusk-16-kviten-2017-r/2967-tulub-o-mosoblivosti-formuvannyata-funktsionuvannyasistemi-ekonomichnojibezpeki-institutsij-biznesuta-pidpriemnitstva-zavidami-ekonomichnojidiyalnosti>.
3. Тріллінберг В. Проектний менеджмент : [конспект лекцій і семінарів] / В. Тріллінберг. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 95 с.
4. Кобиляцький Л.С. Управління проектами : [навч. посіб.] / Л.С. Кобилянський. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.
5. Товб А.С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А.С. Товб, Г.Л. Ципес. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 240 с.
6. Мазур И.И. Управление проектами : [учеб. пособ.] / И.И. Шапиро, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.
7. Руководство к своду знаний по управлению проектами: американский национальный стандарт ; 3-е изд. – Newtown Square, Pennsylvania : Project Management Institute, Inc., 2004 – 388 с.
8. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–30.

Іванова В.Б., здобувач,
асистент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний університет радіоелектроніки

ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЇ ЯК ПРОСТОРОВО-ЧАСОВОГО КОНТИНУУМУ

Іванова В.Б. Дослідження феномену життєвого циклу інновації як просторово-часового континууму. У статті досліджено життєвий цикл інновації з погляду тримірного простору. Введено новий термін – «інкреноматія» як перший етап життєвого циклу інновації. Надано нове визначення життєвого циклу інновації, яке поєднує такі категорії, як «управління», «гроші», «час». Тим самим створюється 3D-модель реалізації інновації. Надано нове визначення терміну «інновація».

Ключові слова: інновація, життєвий цикл, просторо-часовий континуум, економічний простір, економічний час.

Іванова В.Б. Исследование феномена жизненного цикла инновации как пространственно-временного континуума. В статье исследуется жизненный цикл инновации с точки зрения трехмерного пространства. Вводится новый термин – «инкреноматия» как первый этап жизненного цикла инновации. Приводится новое определение жизненного цикла инновации, которое объединяет такие категории, как «управление», «деньги», «время». Тем самым создается 3D-модель реализации инновации. Приводится новое определение термина «инновация».

Ключевые слова: инновация, жизненный цикл, пространственно-временной континуум, экономическое пространство, экономическое время.

Ivanova V.B. Investigation the phenomenon of the life cycle of innovation as a space-time continuum. The article explores the life cycle of innovation in terms of three-dimensional space. A new term is introduced – “increnomation”, as the first stage of the life cycle of innovation. A new definition of the life cycle of innovation is presented, which combines such categories as “management-money-time”. This creates a 3D-model for the implementation of innovation. The research also provides a new definition of the term “innovation”.

Key words: innovation, life cycle, space-time continuum, economic space, economic time.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку людства інноваційні процеси, що відбуваються у суспільстві, являють собою складну динамічну систему, яка поєднує в собі великий спектр знань та технологій. Як зазначає Е.В. Баркова, «... адаптація до сучасності значно відрізняється від її попередніх форм: людина тепер створює не просто готові предмети, а й такий простір-час відносин, в якому вона постійно перебуває всередині інноваційних проектів, адаптуючись не стільки до зовнішнього, об'єктивно існуючого середовища, скільки до простору і часу, які створює сама. Так, особливістю нової якості створюваного людиною світу – світу культури – стає перехід до проектування самого буття людства, включаючи його гранично загальні форми – простір і час, в яких існує сама людина і створений нею світ» [1]. Отже, стає необхідним дослідження інноваційних процесів не тільки з позицій співвідношення витрат у часі, а й з урахуванням інформаційного простору управління підприємством, яке відбувається в умовах складності зовнішньої соціально-економічної середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії життєвого циклу товару були сформульовані Т. Левіттом [2], Р.Д. Баззелом [3], Ф. Кот-

лером [4] та знайшли подальший розвиток у працях зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: М. Бейкер [5], Б. Берман та Дж. Р. Еванс [6], Дж. Бредлі [7], Т.А. Васильєва [8], С.М. Ілляшенко [9], І.В. Ліпсіц [10], А.І. Яковлев [11] та ін.

Більшість сучасних авторів під час дослідження інноваційних процесів спирається саме на теорію життєвого циклу товару. Але враховуючи той факт, що єдиного визначення для терміну «інновація» сьогодні не існує, питання виявлення дійсної природи інновації через її життєвий цикл є актуальним.

Поняття «інновація» вперше з'явилось в наукових дослідженнях культурологів ще в XIX ст. та мало на увазі введення деяких елементів однієї культури в іншу. Зазвичай ідеться про інфільтрацію європейських звичаїв і способів організації у традиційні азійські й африканські суспільства. І лише на початку XX ст. почали вивчатися закономірності технічних нововведень, хоча ще у XVIII ст. А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» указував на роль технологічних інновацій у забезпеченні зростання продуктивності праці [12].

Іншими словами, інновація може розглядатися як просторова дифузія, яка являє собою процес взаємопроникнення елементів однієї системи в іншу.

Такий підхід знайшов відображення в сучасній теорії дифузії нововведень, яка розглядає закономірності поширення інновації на всіх стадіях її життєвого циклу. Дослідження ведуться у двох напрямках: дослідження механізму дифузії як системної закономірності та дослідження просторової дифузії [13].

За такого підходу виділяють поняття горизонтальної і вертикальної дифузії. Горизонтальна дифузія – це дифузія, яка не викликає зростання економічного результату, а забезпечує збільшення масиви знань, розширення інформаційного потоку, поширення нововведення. Вертикальна дифузія – це дифузія, яка забезпечує досягнення економічного результату (доходу) за рахунок внутрішніх можливостей організації, здатності реагувати на інноваційні зміни в технологіях, техніці, маркетингу та менеджменті [14].

Виходячи з економічної сутності та природи інновацій із термінологічного боку, інноваційний процес означає подальше чергування етапів життєвого циклу інновації, включає процес створення інновації, виробництва, апробації, розподілу, обміну і споживання. Технологія формування інноваційної діяльності повинна включати етапи збору й аналізу необхідної інформації, прогнозування результатів інноваційної діяльності, реалізацію творчого потенціалу трудового колективу, наявність нормативної бази і відлагоджених механізмів ухвалення рішень [15].

Д.І. Погрібний визначає інновацію як комплексний, тривалий процес, який поєднує створення, розроблення, впровадження до комерційного використання і поширення новації для отримання економічного, науково-технічного, екологічного, соціального, інформаційного або іншого ефекту та спричиняє техніко-економічні й інші зміни в соціальному середовищі. Термін «інновація» слід визнати родовим поняттям, змістом якого є «новація (новшество)», і визначається через процес упровадження новостворених (застосованих) і (або) вдосконалених конкурентоздатних технологій, продукції або послуг, а також організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [16].

Отже, досить цікавим постає питання дослідження життєвого циклу інновації, яке дасть змогу більш глибоко та повно розуміти інноваційні процеси.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні життєвого циклу інновації, що реалізується на підприємстві, та виявленні економіко-фізичної природи інновації.

Виклад основних результатів. Із поняттям «інновація» тісно пов'язане поняття «відкриття». Відкриттям є процес отримання раніше невідомих даних або спостереження раніше невідомого явища природи. Відкриття відрізняється від інновації за такими ознаками:

1. Відкриття, а також винахід робляться, як правило, на фундаментальному рівні, а інновація проводиться на рівні технологічного (прикладного) порядку.

2. Відкриття може бути зроблене винахідником-одинаком, а інновація розробляється лабораторіями, відділами, інститутами й утілюється у формі інноваційного проекту.

3. Відкриття не має на меті отримання вигоди. Інновація ж завжди ставить за мету отримати яку-небудь відчутну вигоду, зокрема більший приплив грошей, велику суму прибутку, підвищити продуктивність праці та понизити собівартість виробництва за рахунок застосування будь-якого нововведення в техніці та технології.

Відкриття може відбутися випадково, а інновація завжди є результатом пошуку. Її випадково не виробляють. Вона потребує певної чіткої мети і техніко-економічного обґрунтування [12].

Таким чином, відкриття або винахід можуть існувати окремо від інновації як самостійна категорія, мати винятково теоретичний характер та не набути статусу економічної інновації, тобто не будуть реалізовані для отримання прибутку. Але водночас можуть виступати поштовхом для виникнення інновації, адже у процесі свого створення відкриття викликають ефект горизонтальної дифузії.

Виходячи з вищесказаного, перший етап життєвого циклу інновації може мати назву «інкреномація» (increnomation) як поєднання англійських слів create (створювати), innovation (інновація), information (інформація) та префіксу in, який із латинської перекладається як «у напрямі». Під інкреномацією слід розуміти процес науково-творчого пошуку в певній галузі знань (діяльності), в результаті якого створюється інформаційно-просторове поле дослідження, для відкриття (створення) нових знань (можливостей) у предметній сфері, що досліджується (авторське визначення).

Нововведення, засновані на нових знаннях, відрізняються від усіх інших за своїми основними характеристиками: часовим охопленням, відсотком невдач, передбачуваністю та рівнем вимог до людей і організацій, що здійснюють інновації, великою часткою ризику, тривалим часом протікання. По-перше, достатньо тривалий розрив у часі між появою нового знання і його доведенням до рівня технологічного використання. По-друге, проходить певний час до того, як нова технологія матеріалізується в новому продукті, процесі або послугі, придатних для пропозиції на ринку.

Реалізація нововведень, джерелом яких є нові знання, характеризується високим ступенем ризику і непередбачуваністю. Цей ризик є ціною за закладену в цих нововведеннях величезну можливість здійснювати радикальні зміни не тільки в матеріальне виробництво, а й у бачення оточуючого нас світу. Ступінь ризику в наукомістких нововведеннях

може бути значно знижений, коли сприйнятливість до інновацій або вже дозріла, або може бути виявлена з високим ступенем надійності [17].

Зрозуміло, що проводити такі масштабні дослідження можливо лише на рівні держави (або за підтримки держави) та великих корпорацій, коли витрати, спрямовані на пошук нових знань в одній сфері, можуть компенсуватися за рахунок інших джерел. Частіше за все підприємства, перебуваючи в жорстких умовах ринкової конкуренції, спрямовують свою дослідницьку діяльність у напрямі створення інноваційних технологій та, як наслідок, інноваційно вдосконалених товарів (послуг). Тим самим зменшується період окупності та ризик повернення інвестицій, збільшується обсяг виробництва продукції (послуг) та сегментів ринку збуту, підвищується рентабельність виробництва тощо.

Отже, інкреноматія як перший етап життєвого циклу інновації покликана відповісти не тільки на питання, що шукати, а й для чого, адже підприємства в гонитві за споживачами та надприбутком іноді прагнуть «придумати хоча б щось» задля утримання уваги споживачів до своєї продукції. І тоді вже споживачі можуть бути втягнуті в ситуацію «нав'язаного» попиту, коли ринок пропозиції через інструменти маркетингу переконує споживачу аудиторію в необхідності придбання того чи іншого товару (послуги), тим самим створюючи економіку «нескінченного» споживання. Якщо ж розглянути інкреноматію з позиції креаноміки (тобто економіки творення [18]), яка віддає перевагу якості людського капіталу, то інкреноматія дасть змогу не тільки здійснювати відкриття нових знань, а й через них надасть можливість більш глибоко зрозуміти соціально-економічні процеси та перспективи подальшого розвитку. Тим самим синхронізується історичний аспект виникнення терміну «інновація» як культури економіки.

На рис. 1 представлено життєвий цикл інновації, яка реалізується на підприємстві та являє собою вертикальну дифузію, тобто призводить до отримання економічного результату.

На відміну від класичного підходу, коли життєвий цикл інновації ототожнюється з життєвим циклом товару, носить хвилеподібний характер та відображається як логістична крива на площині «витрати/дохід – час», інновація, представлена на рис. 1, у процесі свого життєвого циклу подібно спіралі ДНК формує ланцюг поступальних, багаторівневих, тісно взаємодіючих вертикально-горизонтальних зв'язків.

Таке уявлення про інновацію витікає з еволюційного підходу до інноваційної теорії. Тобто інновація являє собою процес еволюції об'єкту інновації, що поступово змінює свої кількісні та якісні характеристики. Під об'єктом інновації слід розуміти продукцію (послугу), технологію, систему або метод. Це також підтверджується динамічним під-

ходом до визначення терміну «інновація» як «інновація-процес» [19].

Такий процес реалізації інновації може мати назву просторово-часового континууму інновації.

У науковій літературі просторово-часовий континуум трактується як:

- «поняття, яким у математиці, математичному природознавстві, філософії позначають кілька різних, але тісно пов'язаних один з одним понять, що вживаються під час аналізу математичної нескінченності, вивчення абстрактних просторів у математиці і її додатках, характеристики взаємозв'язків між простором і часом ... Поняття, що виражаються терміном «континуум», мають загальнонауковий характер і велике філософське значення, пов'язане з розглядом співвідношення пізнавальних методів, заснованих на ідеї безперервності, і методів, що носять дискретний характер, із гносеологічним осмисленням поняття нескінченності та використання цих понять результатів сучасної фізики»;

- фізична модель, що описує середовище, в якому перебувають усі об'єкти досліджуваного світу;

- теоретична конструкція, яка не є вичерпним описом дійсності, але, за можливості, наближається до неї найбільш повно;

- дуальна структура. У цьому разі особливу значущість мають ідеї Г.В. Лейбніца, який створив теорію, центральним поняттям якої є якась динамічна цілісність (монада);

- як прояв реляційної природи (зокрема, в аспекті бінарної системи комплексних відносин Ю.С. Володимирова)» [20].

Також у цьому контексті важливим є визначення термінологічної суті понять «час» та «простір» як економічних категорій. Як зазначає О.В. Толстогузов, «економічний час розглядається як елемент економічного простору, який відповідає за синхронізацію операцій, він забезпечує зв'язність і надає єдність економічному простору... Синхронізація призводить до пов'язаного в просторі та узгодженого в часі протікання економічних процесів... Таким чином, економічний простір виконує системоутворюючу функцію: організує економічне середовище як інтегровану систему процесів та забезпечує економічний розвиток. Економічний простір синхронізує послідовність подій і визначає характер протікання економічних процесів та ефективність розміщення матеріальних і нематеріальних факторів» [21].

Отже, життєвий цикл інновації – це просторово-часовий континуум, що являє собою тримірний динамічний простір «економічний простір – витрати/дохід – економічний час», в якому відбувається процес реалізації інновації (авторське визначення). Під економічним простором може розумітися підприємство (організація), галузь, регіон, країна залежно від того, де саме організаційно відбувається процес інновації. Економічний час слід розуміти як тривалість кожного з етапів циклу. Саме таке визначення життєвого циклу

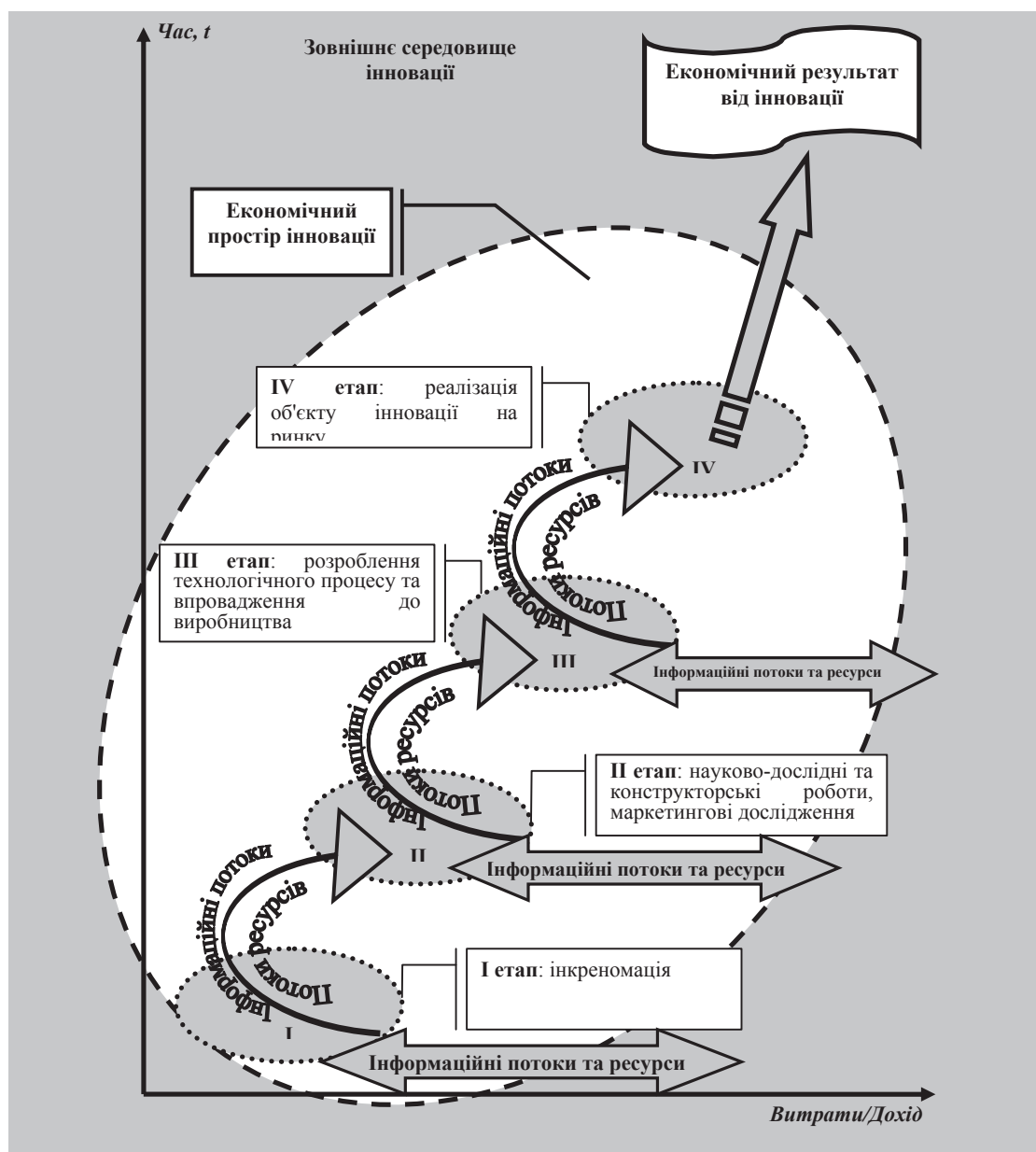


Рис. 1. Просторово-часовий континуум інновації

Джерело: авторська розробка

інновації поєднує такі категорії, як «управління», «гроші», «час», тим самим створюючи 3D-модель реалізації інновації, яка схематично представлена на рис. 2 у вигляді тримірної піраміди інновації.

Таке, на перший погляд, доволі просте бачення інноваційного процесу насправді дає змогу зрозуміти глибинне значення інновації як процесу реалізації інтелектуально-творчого потенціалу людського капіталу через відкриття нових знань та можливостей, утілених у конкретних результатах відповідно до мети інновації (авторське визначення). Представлене визначення є універсальним і може бути використано в будь-якій сфері знань.

Висновки. Таким чином, класичне уявлення життєвого циклу інновації є лише проекцією

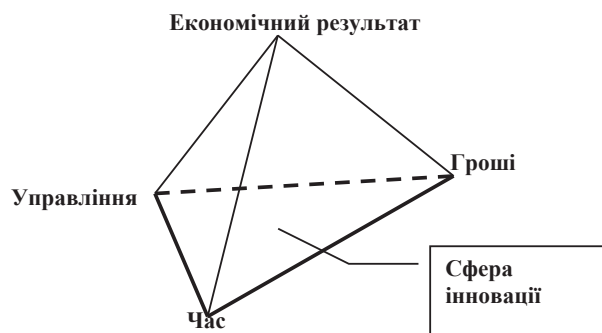


Рис. 2. Тримірна піраміда інновації

Джерело: авторська розробка

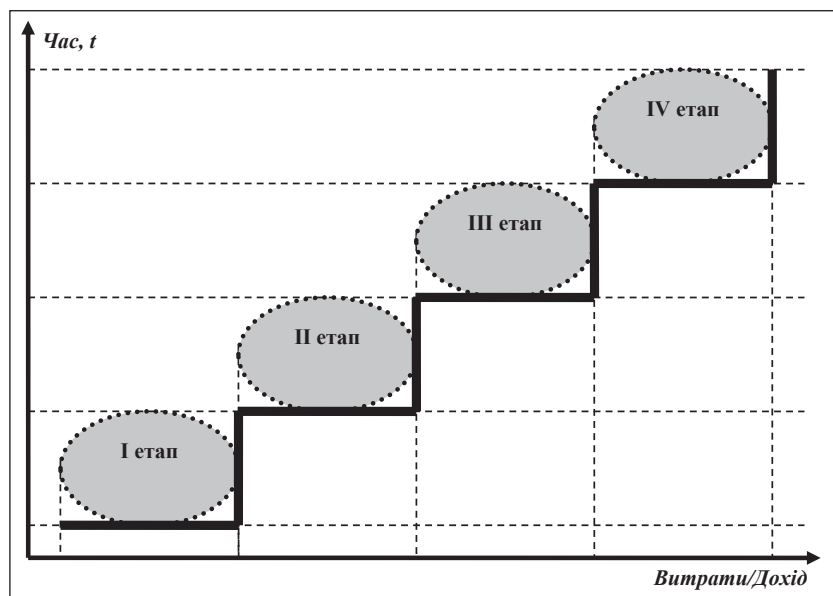


Рис. 3. Проекція життєвого циклу інновацій у двовірному просторі
Джерело: авторська розробка

висхідної спіралеподібної природи інновації у двовірному просторі «витрати/дохід – час» (рис. 3), тобто відбувається свого роду двовірною фіксацією, яка не враховує безлічі додаткових, об'єктивно існуючих факторів.

Такий підхід не відображає процес, а лише констатує результат процесу, що вже відбувся. У такому разі неможливо попередити виникнення ризиків та непередбачуваностей, виявити недоліки та внести координуючі зміни, а можливо, навіть відмовитися від подальшої реалізації інновації, щоб уникнути збитків. Застосування хвильової теорії можливо лише за розгляду таких процесів, як частота виникнення та розповсюдження інновації.

Список літератури:

1. Баркова Э.В. Пространственно-временной континуум культуры (Философско-культурологический анализ) : автореф. дис. ... д-ра филос. наук / Э.В. Баркова. – Волгоград, 2003.
2. Levitt T. Exploit the Product Life Cycle / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1965. – Vol. 43. – P. 81–94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org/1965/11/exploit-the-product-life-cycle>.
3. Buzzel R.D. Vanity Fair Mills: Market Response System / R.D. Buzzel. – Boston: Harvard Business School Publishing Division, 1993. – 32 p.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
5. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
6. Эванс Дж.Р. Маркетинг / Дж.Р. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990. – 352 с.
7. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
8. Васильева Т.А. Банківське інвестування на ринку інновацій : [монографія] / Т.А. Васильева. – Суми : СумДУ, 2007. – 513 с.
9. Ілляшенко С.М. Проблеми управління життєвим циклом товару / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2004. – № 4. – С. 80–87.
10. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И.В. Липсиц, В.В. Косов. – М. : БЕК, 1996. – 304 с.
11. Яковлев А.И. Создание новых технических систем: эффективность, планирование, оптимизация в условиях рыночных отношений / А.И. Яковлев, В.Н. Тимофеев, В.А. Педос ; под ред. Ю.П. Лебединского. – К. : Будівельник, 1995. – 264 с.
12. Иванова В.В. Дослідження теорії поняття інновації / В.В. Иванова // Економіка промисловості. – 2009. – № 47(4). – С. 80–87.
13. Гуриева Л.К. Теория диффузии нововведений / Л.К. Гуриева // Инновации. – 2005. – № 4. – С. 22–26.
14. Кундеева Г.А. Инновационные процессы на микро- и макроуровнях / Г.А. Кундеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17151/1/5.pdf>.
15. Данилкова К.Б. Економічна сутність і природа інновації / К.Б. Данилкова // Вісник ВГУИТ. – 2017. – Т. 79. – № 1. – С. 326–331.
16. Погрібний Д.І. Теоретичні та практичні проблеми визначення категорії «інновації» / Д.І. Погрібний // Юрист України. – 2013. – № 2. – С. 69–75.
17. Жигайло В.В. Инновационный процесс как фактор устойчивого социально-экономического развития / В.В. Жигайло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/4063>.
18. Родионов В.Г. Современный социально-экономический кризис как бифуркация нелинейной динамической системы / В.Г. Родионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bgscience.ru/lib/5212/>.
19. Peter F. Drucker Beyond the Information Revolution [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1999/10/beyond-the-information-revolution/304658/>.
20. Калянов А.В. Теория «пространственно-временного континуума» с позиций естественно-научной знаниевой парадигмы / А.В. Калянов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://files.mgik.org/Vestnik/2012-2/2012%20-%20202%20-%202017.pdf>.
21. Толстогузов О.В. Типология подходов к региональным экономическим исследованиям и категория экономического пространства / О.В. Толстогузов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/uecs-36-122011/item/860-2011-12-19-05-00-51>.

Іжевський П.Г., к.е.н.,

доцент, докторант

Хмельницький національний університет

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ОСНОВІ МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ

Іжевський П.Г. Бізнес-модель інтеграції підприємств АПК на основі мережевого підходу. Статтю присвячено особливостям побудови бізнес-моделей взаємодії підприємств АПК у бізнес-мережах. На основі сучасних підходів обґрунтовано загальну схему побудови моделі бізнес-мережі. Запропоновано концептуальну схему функціонування мережевої взаємодії підприємств АПК на базі ланцюжка створення вартості. Як інструменти побудови використано карти ланцюжка доданої вартості, бізнес-модель «полотно» (Canvas), прототип циклу. Описано прикладні моменти реалізації окремих інструментів бізнес-моделі.

Ключові слова: бізнес-модель, мережевий підхід, ланцюжок доданої вартості, бізнес-мережа, бізнес-модель «полотно».

Ижевский П.Г. Бизнес-модель интеграции предприятий АПК на основе сетевого подхода. Статья посвящена особенностям построения бизнес-моделей взаимодействия предприятий АПК в бизнес-сетях. На основе современных подходов обоснована общая схема построения модели бизнес-сети. Предложена концептуальная схема функционирования сетевого взаимодействия предприятий АПК на основании цепочки создания стоимости. В качестве инструментов построения использованы карты цепочки добавленной стоимости, бизнес-модель «полотно» (Canvas), прототип цикла. Описаны прикладные моменты реализации отдельных инструментов бизнес-модели.

Ключевые слова: бизнес-модель, сетевой подход, цепочка добавленной стоимости, бизнес-сеть, бизнес-модель «полотно».

Izhevsky P.G. Business model of integration of agricultural enterprises on the basis of a network approach. The article is devoted to the peculiarities of building business models for the interaction of agro-industrial enterprises in business networks. Based on modern approaches, the general scheme for building a business network model is justified. The conceptual scheme of functioning of network interaction of enterprises of agroindustrial complex on the basis of a chain of creation of cost is offered. As construction tools, the value chain maps, the business model “canvas” (Canvas), the prototype of the cycle are used. Applied aspects of implementation of individual business model tools are described.

Key words: business model, network approach, value chain, business network, business model “canvas”.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи левову частку експортної виручки, зайнятість населення, підтримку соціальної сфери, продовольчу безпеку тощо. При цьому основою АПК є його бізнес-одиниці – підприємства різних організаційно-правових форм та галузей, розвиток яких у сучасних умовах залежить від можливостей створення доданої вартості та просування продукту до споживача. Ефективність ланцюжка доданої вартості буде залежати від мінімізації втрат кожного його учасника на конкурентних ринкових засадах, чого можна досягти за допомогою інтеграційних процесів, зокрема за допомогою входження підприємств до бізнес-мереж. Основною проблемою, що постає при цьому, є порядок вибудовування взаємодії між агентами мережі, що, на нашу думку, можна вирішити за допомогою сучасного інструменту управлінської науки – бізнес-моделювання. Бізнес-модель інтеграції підприємств АПК слугуватиме

базисом прийняття управлінських рішень щодо формування конкурентних моделей, які найповніше використовуватимуть унікальні конкурентні переваги бізнес-мережі як підприємницького утворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У заданому напрямі досліджень існує низка праць зарубіжних учених, присвячених бізнес-моделюванню в бізнес-мережах. Найбільш цінних результатів у бізнес-моделюванні за останній період досягли А. Остервальд, Й. Пігнер та Т. Туцці, ставши основоположниками сучасної концепції бізнес-моделювання [1] та Л. Камарінха-Матос, запропонувавши способи вирівнювання за взаємодії партнерів [2]. Ролі бізнес-моделювання у створенні, реалізації та інструментах бізнес-мереж присвячено праці М. Хейкіля та Ю. Хейкіля [3; 4], окреслення взаємозв'язку партнерських підприємницьких мереж з інноваційними бізнес-моделями – Дж. Арани та Е. Кастелано [5], засад створення бізнес-моделей співпраці підприємців – А. Каріди, М. Колурціо та М. Меллі [6] тощо.

Проте невизначеним залишається практичне застосування бізнес-моделей у побудові мереж. Зокрема, особливий інтерес викликає бізнес-моделювання бізнес-мереж підприємств АПК, що пояснюється специфікою складу учасників, порядком створення та складністю розмежування кордонів внутрішнього та зовнішнього середовища таких утворень.

Постановка завдання. Мета статті – сформувати бізнес-модель взаємодії підприємств АПК у бізнес-мережі. Для досягнення мети дослідження було вирішено такі основні завдання: узагальнено підходи та сформовано концептуальну схему функціонування мережевої взаємодії підприємств АПК на основі ланцюжка створення вартості, запропоновано інструменти та деталізовано етапи моделювання бізнес-мереж.

Виклад основних результатів. Виникнення терміну «бізнес-модель» пов'язують зі сферою моделювання даних [1], а його поширення в управлінській сфері набуває на початку 2000-х років. В економічній літературі більшість зарубіжних авторів визначає бізнес-модель як пояснення до того, як створюється цінність та як при цьому взаємодіють ключові партнери, котрі приймають участь у даному процесі, а саме:

- інструмент репрезентації створеної компанією вартості або цінності (С. Шафер, Х. Сміт, Дж. Ліндер) [7];

- опис системи взаємодії з бізнес-партнерами (Р. Аміт, К. Зотт) [8];

- пояснення ресурсу, що отриманий шляхом перетворення технологічних розробок в економічну площину (Х. Чесброу, Р. Розенблум) [9];

- концептуальний інструмент, який містить набір взаємопов'язаних елементів та дає змогу пояснити, як підприємницька структура створює додану вартість на основі їх взаємодії (А. Остервальд, Й. Пігнер) [10].

Зауважимо, що наведені трактування бізнес-моделі є взаємодоповнюючими, оскільки розглядають її значимість та суть під різними кутами зору. Найважливішим при цьому залишається призначення бізнес-моделювання, спрямованого на взаємодію між партнерами в напрямі створення бізнес-мережі як цінності, на чому наголошують А. Остервальд та Й. Пігнер.

Вибір бізнес-моделі як методу пізнання інтеграційних процесів підприємств АПК у бізнес-мережах пояснюється такими причинами:

- бізнес-мережі підприємств виступають організаційними інноваціями, а таксономія методів наукового дослідження, за П. Ярвіненом, виділяє моделювання (створення та оцінку нових моделей) як ту їх частину, що акцентується безпосередньо на інновації [11];

- бізнес-моделі зосереджені на поясненні мережевої взаємодії підприємств [10], а також можуть слугувати предметом конкуренції між гравцями (взаємодія акторів у мережі відбувається на конкурентних ринкових засадах) [12];

- бізнес-мережі в АПК будуються на основі не тільки формальних, а й здебільшого неформально

взаємодіючих груп підприємств, що породжує необхідність обміну та інтеграції знань. Бізнес-моделювання спрямоване на підвищення групової взаємодії підприємств, розвиток творчого потенціалу співробітників кожного актора мережі на основі подолання соціальних та когнітивних проблем [13].

Побудова моделі бізнес-мережі між акторами, за результатами досліджень М. Хейкіля та Ю. Хейкіля [3], розпочинається під час взаємного навчання та переговорного процесу. Передусім визначаються очікування кінцевого покупця, можливість виконання яких ґрунтується на одночасному забезпеченні проведення систематичного аналізу міжфірмових зв'язків майбутньої бізнес-моделі та впровадження й управління змінами в діяльності організацій. У подальшому на базі очікувань покупців паралельно та одночасно будується онтологія мережі й проводиться відбір учасників, що в кінцевому підсумку призводить до практичної реалізації моделі. Загальна схема даного процесу представлена на рис. 1.

Взявши за основу загальну схему побудови моделі бізнес-мережі та факт її побудови на основі ланцюжка створення цінності (доданої вартості), відобразимо концептуально бізнес-модель мережевої взаємодії підприємств в агропромисловому комплексі (рис. 2).

Отже, першочерговим у побудові моделі взаємодії в мережі АПК постає необхідність максимізації загальної вартості вбудованого ланцюжка з одночасною підтримкою довгострокових відносин між учасниками. Вважаємо, що при цьому необхідно виділити такі ключові моменти:

- партнерську мережу;

- акторів ланцюжка, котрі впливають на створення вартості;

- торговельну модель;

- оновлення стратегії;

- фірми, що займають провідні позиції на ринку.

Опис взаємодії між ключовими факторами бізнес-моделі розпочнемо з побудови ядра мережі в АПК, на яке будуть впливати актори (учасники мережі). Фактично його суть буде визначатися довжиною ланцюжка створення вартості з чітко заданим напрямом (віссю) – від сільськогосподарських виробників до збутових організацій, що пов'язані напряму з ринком. Відстань між ними має формуватися під впливом процесів агрегування та переробки, тобто розширення бази споживачів шляхом більш глибокої переробки продукції, на яку буде впливати торговельна модель взаємовідносин у межах ланцюжка створення вартості. Ядро мережі інтегрується в зовнішнє середовище на основі ринкової взаємодії учасників за допомогою партнерських зв'язків. Поєднання учасників у мережі відбувається на основі коригування їх стратегій. Своєю чергою, адаптація стратегії акторів мережі має давати відповіді на такі першочергові запитання:

- визначення місії та пропозиції вартості актора для мережі. При цьому потрібно осмислити необхід-



Рис. 1. Загальна схема побудови моделі бізнес-мережі [3]

ність знаходження фірми в мережі та наявність у неї можливостей для пропозиції створення доданої вартості в заданому форматі;

- стратегія та цілі. Потрібно визначити можливі напрями розвитку фірми в мережі, спрогнозувати точки росту та співставити їх зі своїми очікуваннями на перспективу;

- окреслити своє становище та визначити, що потрібно зробити для того, щоб стати повноправним учасником мережі (залучити ресурси, провести організаційні та технологічні зміни, стандарти, обсяги виробництва тощо) для отримання замовлень на конкурентних засадах; оцінити спроможність підприємства за ресурсними, технологічними та організаційними параметрами працювати в мережі;

- критерії оцінювання. Обирається система оцінювання та орієнтири, котрі будуть визначати ефективність роботи, успіхи та становище підприємства в мережі, а також демонструвати їх іншим учасникам;

- корекція. Інструменти та механізми, які може використовувати підприємство – учасник мережі для координування, внесення змін до своєї діяльності залежно від умов та можливостей інших акторів мережі та впливів зовнішнього середовища для забезпечення виконання своїх функцій та збереження свого статусу в мережі.

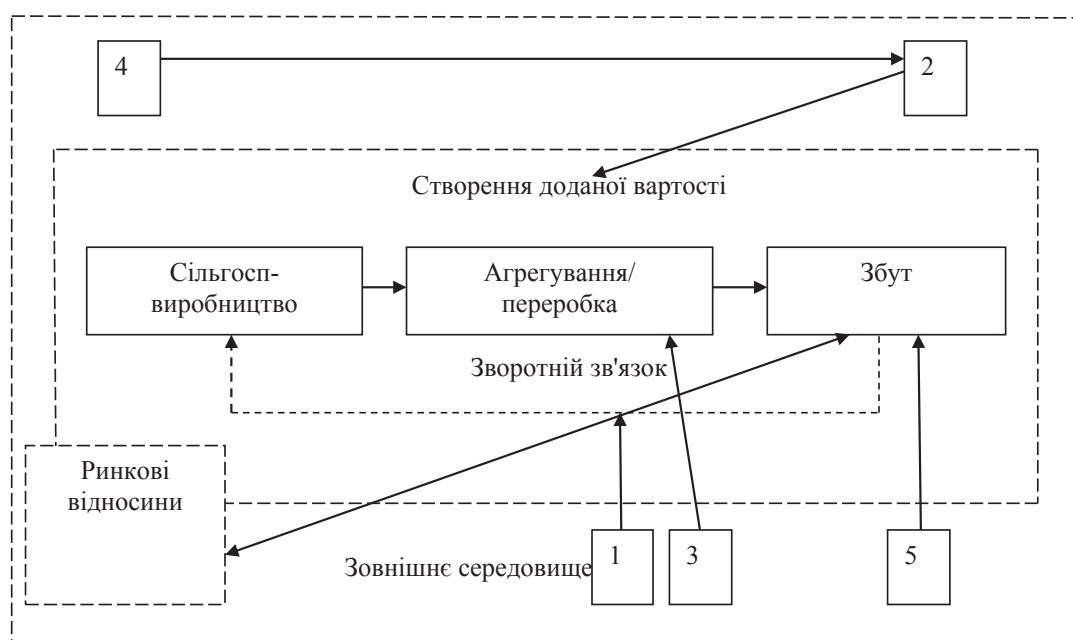
Для забезпечення взаємодії між згаданими вище елементами бізнес-моделі мережевої взаємодії підприємств в АПК пропонуємо використати такі інструменти, як:

- створення карти ланцюжка доданої вартості;
- бізнес-модель «полотно»;
- прототип циклу (модель технологічного циклу від виробника до покупця);
- нові принципи бізнес-моделі.

Карта ланцюжка доданої вартості використовується та рекомендується на практиці міжнародними та урядовими організаціями, зокрема зосередженими на підтримці агропромислового сектору, серед них:

- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nation) [14];
- ACP-EU (The Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation) [15];
- Європейська Комісія [16];
- підрозділи Міністерства сільського господарства Австралії [17] та ін.

Карта ланцюжка доданої вартості дає можливість у повному обсязі зрозуміти процеси та шляхи виробництва й реалізації, проілюструвавши в простій формі ланцюжок доданої вартості в промисловому секторі або продукті. Відповідно, такі наочні відображення використовуються для аналізу та дослідження лан-



де: 1 – бізнес-мережа, 2 – актори (учасники мережі); 3 – модель торгівлі; 4 – адаптація стратегії учасників; 5 – фірми, що займають провідні позиції на ринку

Рис. 2. Концептуальна схема функціонування мережевої взаємодії підприємств АПК на основі ланцюжка створення вартості (сформовано автором)

цюжка доданої вартості з метою деталізації процесу та виявлення можливостей у тенденціях уточнення процесів та напрямів їх поліпшення. Цінність таких схем визначається не з позиції конкретних учасників, а в узагальненні всіх акторів в єдине ціле на основі їх участі в спільному розробленні карти та відпрацюванні спільної думки, уявленні процесу.

Доцільність застосування карти ланцюжка доданої вартості в процесі побудови бізнес-моделі відносин у мережі підприємств АПК актуалізується, оскільки вона:

- ідентифікує можливості для росту та розширення;
- визнається основою для детального аналізу ланцюжка доданої вартості;
- слугує каталізатором підтримки участі акторів у взаємних процесах виявлення проблем та модернізації ланцюжка вартості, його окремих елементів; сприяє спільному вирішенню проблем на основі підтримки більшістю та посилення взаємної довіри до кожного учасника;
- сприяє полегшенню крос-секторального аналізу, що є важливим за необхідності використання ітеративного методу співставлення галузей, а отже, надає можливості уточнення та додавання деталей до карти доданої вартості з плином часу. Такий підхід сприяє отриманню даних для розроблення виваженої політики щодо правил торгівлі та розрахунків між учасниками ланцюжка на основі розуміння його загальної структури;

– впливає на зародження та посилення довіри між акторами, що сприяє взаємному обміну більш повною та якісною інформацією та позитивно впливає на зростання, засноване на різного роду інноваціях [17, с. 5].

Серед інших важливих інструментів, які можемо використати під час побудови бізнес-моделі взаємодії підприємств АПК у мережі, – модель Canvas, що дослівно перекладається як «полотно». Підвалини цієї моделі були закладені А. Остервальдером та І. Піньє [18], якими було розроблено шаблон, що дає змогу використовувати його як технологічну основу для розроблення будь-якої власної операційної моделі незалежно від сфери діяльності. Цінність такого шаблону полягає у спрямуванні за його допомогою підприємства – учасника бізнес-процесів на всебічний аналіз усіх без винятку ключових складників, які потрібні для забезпечення формування та реалізації унікальних переваг бізнесу, в тому числі організаційних. Беззаперечно, наявність графічного представлення елементів моделі Canvas збільшує ефективність її сприйняття, що пояснює успіх та зростання популярності використання цього інструменту моделювання на практиці.

Важливість бізнес-моделювання за допомогою концепції Canvas у сфері АПК зумовлюється її орієнтацією на процеси виявлення та усунення втрат у просторових межах бізнес-структури, пошуку нових точок росту, що опосередковують подальший стійкий та перспективний розвиток бізнесу з чіткою

орієнтацією на клієнта. При цьому підприємствам рекомендується конкретизувати перелік ресурсів за ступенем їх важливості для створення цінності, а з іншого боку – проранжувати отримання ресурсів за критерієм надійності постачальників [19].

Отже, найголовнішим фактором застосування концепції Canvas у бізнес-мережах АПК є її орієнтованість на дослідження та виявлення проблемних місць саме в ланцюжку цінності. Таким чином, спрогнозувавши пул ключових партнерів за попередньою картою ланцюжка вартості за допомогою згаданої моделі, можна детально визначити частки доданої вартості кожного з них та їх надійність, що дає змогу постійно переглядати та оптимізувати канали розподілу цінності.

Взаємодія підприємств у бізнес-мережах АПК побудована так, що отримувані від підприємств-постачальників ресурси відіграють значну роль у формуванні цінності. У цьому контексті в мережі необхідно визначити поряд із найважливішими ресурсами рівень їх граничної вартості, який у подальшому визначатиме спроможність об'єднання генерувати прибуток. Також важливо провести оцінку щодо необхідності та здатності до заміщення дороговартісних ресурсів на дешевші аналоги, вплив таких змін на здатність мережі до створення цінності. Модель Canvas дає можливість структурувати потоки витрат (формує цінність процесів для продавців у мережі) та доходів (генерує цінність процесів для споживачів у мережі), а отже, слугувати інструментом побудови бізнес-моделі в бізнес-мережі.

Таким чином, уважаємо обґрунтування моделі Canvas як інструменту бізнес-моделювання взаємодії підприємств АПК у бізнес-мережі на основі розвитку доцільним, хоча вартим більш ретельних досліджень для успішного застосування на практиці.

Також серед інструментів побудови бізнес-моделі було заявлено прототип циклу (модель технологічного циклу «від виробника до покупця»). Зазначимо, що така модель буде індивідуалізована та залежна від карти ланцюжка цінності та складників моделі

Canvas. Тобто прототип циклу – це практичний та деталізований крок із поєднання вище описаних інструментів бізнес-моделювання.

Щодо принципів як інструменту бізнес-моделі взаємодії підприємств АПК, то вони повинні носити інклюзивний характер та слугувати доповненням до інших інструментів. Інклюзивність полягає у створенні в бізнес-моделі умов щодо інтеграції учасників із різними характеристиками (розміром, ресурсами, розташуванням, кадровим потенціалом і т. п.) та визнається важливою для створення цінності в мережі, проте їх інтегрованість та зацікавленість в участі вимагає певної підтримки з боку інших учасників.

Висновки. Дослідження вказує, що площина побудови бізнес-моделі інтеграції підприємств АПК на основі мережевого підходу визначається загальними вимогами та схемами бізнес-моделювання. При цьому обов'язковим є врахування специфіки сфери АПК у плані створення цінності на основі значної варіативності технологічного процесу, залучення підприємств із різних галузей та з різними економічними характеристиками. Найбільш придатними інструментами для застосування в таких бізнес-моделях будуть карти ланцюжка доданої вартості, модель Canvas, прототип циклу та принципи інклюзивності моделі. Комплексне застосування таких інструментів дасть можливість побудувати ефективну бізнес-модель бізнес-мережі АПК, а отже, підвищити конкурентоспроможність кожного її актора на основі формування загальної цінності мережі. Такий формат бізнес-моделі дає змогу враховувати специфіку застосування та комбінації внутрішніх і зовнішніх ресурсів (компетенцій, технологій, інновацій, цінностей) та концентрувати зусилля акторів мережі на задоволенні запитів клієнтів та розширенні ринкових сегментів за допомогою механізмів отримання вигоди та управління вартістю.

Серед напрямів подальших досліджень – визначення механізмів практичної реалізації бізнес-моделей інтеграції українських підприємств АПК на основі діючих бізнес-мереж.

Список літератури:

1. Osterwalder A. Clarifying business models: Origins, present, and future of the concept / A. Osterwalder, Y. Pigneur, C.L. Tucci // *Communications of the association for Information Systems* – 2005. – Vol. 16. – № 1. – P. 1–40.
2. Camarinha-Matos L.M. Collaborative networked organizations: status and trends in manufacturing / L.M. Camarinha-Matos // *Annual Reviews in Control* – 2009. – Vol. 33. – № 2. – P. 199–208.
3. M. Heikkilä Collaborative Business Model Innovation Process for Networked Services / Heikkilä M., Heikkilä J. // *Lecture Notes in Business Information Processing* – 2013 – August [Electronic resource]. – Available at : <https://www.researchgate.net/publication/289242782>.
4. Heikkilä M. Triple Role of Business Model Co-Creation in Business Networks [Electronic resource]. – Available at : <https://www.researchgate.net/publication/298798890>.
5. J. Arana The Role of Collaborative Networks in Business Model Innovation / Arana J., Castellano E. [Electronic resource]. – Available at : https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-642-15961-9_11.pdf.
6. A. Carida Designing a collaborative business model for SMEs / Carida A., Colurcio M., Melia M. // *Sinergie (Italian journal of management)* – 2015. – Vol. 33. – № 98. – P. 233–253.
7. Shafer S.M. The power of business models / S.M. Shafer, H.J. Smith, J.C. Linder // *Business Horizons*. – 2005. – Vol. 48. – № 3. – P. 199–207.
8. Amit R. Value creation in e-business / R. Amit, C. Zott // *Strategic Management Journal*. – 2001 – № 22. – P. 493–520.
9. Chesbrough H.W. The role of the business model in capturing value from innovation: Evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H.W. Chesbrough, R.S. Rosenbloom // *Industrial and Corporate Change*. – 2002. – № 11. – P. 529–555.

10. Osterwalder A. Business model generation – A handbook for visionaires, game changers, and challengers / A. Osterwalder, Y Pigneur. – New York: Wiley, 2010 – 288 p.
11. Järvinen P. On research methods / P. Järvinen – Tampere, Finland: 2012 – 210 p.
12. Casadesus-Masanell R. From strategy to business models and to tactics / R. Casadesus-Masanell, J.E. Ricart // Long Range Planning. – 2010. – № 43. – P. 195–215
13. Gavetti G. Looking forward and looking backward: Cognitive and experiential search / G. Gavetti, D. Levinthal // Administrative Science Quarterly. – 2000. – Vol. 45. – № 1. – P. 113–137.
14. Hellin J. Guidelines for value chain analysis / J. Hellin, M. Meijer // FAO: 2006 – 24 p. [Electronic resource]. – Available at : <http://www.fao.org/3/a-bq787e.pdf>.
15. Proctor F. Study on Value Chain Initiatives in ACP regions. Key Findings and Observations / F. Proctor, V. Lucchesi // The Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation: 2012 – 104 p. [Electronic resource]. – Available at : <http://makingtheconnection.cta.int/sites/default/files/Value-Chain-Mapping-part-1.pdf>.
16. Todeva E. Global Value Chains Mapping: Methodology and Cases for Policy Makers JRC Science for Policy Report / E. Todeva, R. Rakhmatullin // European Union: 2016 – 71 p. [Electronic resource]. – Available at : http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/154989/JRC102803_ifna28085enn.pdf/cbb7bdd0-7f35-43c6-84e2-c9d5becae104.
17. Using value chain mapping to build comparative advantage Adelaide: Economic Development Board South Australia: 2015 [Electronic resource]. – Available at : <http://economicdevelopmentboardsa.com.au/wp-content/uploads/2013/06/2015-Value-Chain-Mapping-Manual-Final.pdf>.
18. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.
19. Дудин Н. Бизнес-модель «Канвас» (business-model canvas) как основа конкурентного преимущества предпринимательских структур агропромышленной сферы / Н. Дудин, Н. Лясников, В. Сидоренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/ppaper/d151.pdf>.

УДК 338.314

Коваленко О.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Шевченко А.В., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Коваленко О.В., Шевченко А.В. Рентабельність виробництва та шляхи її підвищення. У статті розкрито сутність рентабельності підприємства. Розглянуто види і розрахунок показників рентабельності. Обґрунтовано необхідність визначення та аналізу цього показника. Запропоновано шляхи підвищення рентабельності на підприємстві. Розглянуто взаємозв'язок ефективності виробництва з рентабельністю.

Ключові слова: рентабельність, виробництво, промислове підприємство, собівартість, ефективність, прибуток.

Коваленко Е.В., Шевченко А.В. Рентабельность производства и пути ее повышения. В статье раскрыта сущность рентабельности предприятия. Рассмотрены виды и расчет показателей рентабельности. Обоснована необходимость определения и анализа данного показателя. Предложены пути повышения рентабельности на предприятии. Рассмотрена взаимосвязь эффективности производства с рентабельностью.

Ключевые слова: рентабельность, производство, промышленное предприятие, себестоимость, эффективность, прибыль.

Kovalenko O.V., Shevchenko A.V. Production profitability and ways to increase it. The article deals with production profitability substance. Types and calculations of profitability ratio are considered. The necessity of definition and analysis of this ratio is substantiated. The relationship of production efficiency with profitability is considered.

Key words: profitability, production, industrial enterprise, prime cost, efficiency, profit.

Постановка проблеми. У ситуації, що склалася на світовому ринку і на нестабільному етапі розвитку економіки загалом, керівники і власники ком-

паній приділяють все більше і більше часу діяльності своїх компаній. Показник рентабельності має особливо значну роль в сучасних умовах ринкових

відносин, коли керівництву підприємства потрібно регулярно приймати низку неординарних рішень для забезпечення прибутковості, економічної стабільності і конкурентоспроможності підприємства. Будучи найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності діяльності підприємства, рентабельність означає прибутковість підприємства. Показники рентабельності відображають факторне середовище формування прибутку підприємств, застосовуються під час аналізу ефективності управління підприємством, під час визначення довгострокового благополуччя організації, використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. На основі аналізу середніх рівнів рентабельності можна визначити, які види продукції і які господарські підрозділи забезпечують велику прибутковість. Це стає особливо важливим в сучасних, ринкових умовах, де фінансова стійкість підприємства залежить від спеціалізації і концентрації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рентабельності підприємств у науковій літературі приділяється багато уваги. Дослідженням сутності поняття «рентабельність» та пошуком шляхів підвищення її рівня займалися такі науковці, як Г.В. Савицька, Н.А. Сафронова, І.Г. Кучукін, М. Міллер, Ч.Ф. Лі, В.В. Ковальов, О.І. Волкова, Н.С. Пласкова. Проте питання вибору найбільш відповідних і ефективних шляхів управління рентабельністю підприємств в сучасних українських умовах залишається дискусійним. Висновки, викладені у статті, були зроблені на основі власних досліджень автора та опрацювання робіт вчених.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності рентабельності діяльності підприємств, визначення економічного змісту та видів показників рентабельності, виявлення шляхів підвищення рентабельності на прикладі промислового підприємства.

Виклад основних результатів. Підсумковим економічним показником діяльності підприємства є прибуток, який свідчить про ефективність, проте не дає змогу визначити ступінь ефективності. Прибуток не дає можливості зіставити фінансовий результат з витратами на його досягнення. Для більш об'єктивної оцінки повинні бути задіяні відносні показники фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність – похідне поняття від німецького “rentabel”, що перекладається як «рентабельний», «прибутковий», «вигідний», «самоокупний», або від слова «рента», що в буквальному розумінні означає «дохід». Рентабельність – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, що комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [1, с. 189]. Рентабельним вважається підприємство, яке приносить прибуток.

Можливе ще одне визначення поняття рентабельності: показник, що є відношенням прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням в організацію комерційних операцій або сумою майна фірми, яке використовується для організації діяльності [2, с. 121].

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність – якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг). Це не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. Рентабельність, з одного боку, є формою економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами щодо результативності використання факторів капіталу, а з іншого боку, є характером об'єкта й інструмента фінансового менеджменту [3, с. 620].

Показники рентабельності беруть активну участь у процесах аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, фінансовому плануванні, здійсненні прийнятих рішень кредиторами та інвесторами.

Аналіз рентабельності є складовою частиною сучасного аналізу ефективності функціонування підприємств і є інтерпретацією певного набору аналітичних показників, розрахованих на основі облікової інформації. Рентабельність має безліч модифікованих форм залежно від того, який прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках. Тому розглянемо декілька основних класифікацій (видів) рентабельності (табл. 1).

Варто відзначити, що нормативного значення для показників рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Збільшення показника протягом звітного періоду свідчить про покращення результатів діяльності підприємства, а зменшення – про погіршення.

Здійснимо розрахунки показників рентабельності на прикладі ПАО «Запоріжжкокс» за 2014–2016 рр. (табл. 2).

Проаналізувавши дані табл. 2, можна зробити висновок, що рівень рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» знаходиться на досить високому рівні. Показники мають тенденцію до зростання за аналізовані періоди, це відображає прибутковість підприємства. Бачимо, що показник рентабельності продукції за аналізовані періоди зростає (на 3,01% у 2015 р. та на 0,07% у 2016 р.), але відхилення зовсім незначне. Бажано приділити підвищенню цього показника більше уваги.

Показник рентабельності виробництва за аналізований період також підвищився (на 8,42% у 2015 р. та на 2,65% у 2016 р.). Тенденція до зрос-

Основні види рентабельності [4, с. 153]

Вид рентабельності	Характеристика	Формула	Показники
Рентабельність продукції	Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. собівартості реалізованої продукції. Характеризує прибутковість виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів.	$P = \Pi / C \times 100\%$	P – рентабельність; Π – прибуток від реалізації; C – собівартість реалізованої продукції
Рентабельність виробництва	Показує обсяг прибутку, який підприємство отримує на кожну гривню виробничих фондів.	$P = \Pi / (OF + OBZ) \times 100\%$	OF – середня для розрахункового періоду вартість основних виробничих фондів; OBZ – середня вартість оборотних засобів
Рентабельність продажів	Показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції.	$P = \Pi / D \times 100\%$	D – дохід від реалізації продукції
Рентабельність капіталу	Показує, який обсяг прибутку припадає на одну гривню інвестованого капіталу або його складових.	$P = \Pi / K \times 100\%$	K – капітал

Таблиця 2

Показники рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» за 2014–2016 рр.

Показник, %	Роки			Відхилення (+/-), %	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Рентабельність продукції	12,56	15,57	15,64	+3,01	+0,07
Рентабельність виробництва	1,79	10,21	12,86	+8,42	+2,65
Рентабельність продажів	4,67	56,42	70,74	+51,75	+14,32
Рентабельність капіталу	7,38	42,39	43,05	+35,01	+0,66

тання відображає поліпшення результатів діяльності підприємства.

Рентабельність продажів має стрімке зростання за аналізовані періоди (на 51,75% у 2015 р., на 14,32% у 2016 р.). Це свідчить про те, що підприємству вдалося знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції або збільшити обсяг продажів.

Показник рентабельності капіталу також має тенденцію до зростання (на 35,01% у 2015 р., на 0,66% у 2016 р.). Стабільне зростання цього показника є важливим для власників (акціонерів, учасників) підприємства, адже відображає їх можливість генерувати прибуток. Також позитивно впливає на інвестування в компанію, оскільки рентабельність капіталу дає змогу визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або на скільки зросте вартість їх акцій.

Розглянемо динаміку зміни рівня показників рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» (рис. 1).

Показники рентабельності у 2014 р. мають значно нижчі значення, ніж у 2015–2016 рр. Ця ситуація склалася тому, що у 2014 р., як і більшість українських підприємств, ПАО «Запоріжжкокс» постраждало від воєнної ситуації на сході. Були розірвані ділові зв'язки з контрагентами з Російської Федерації (наприклад з ТОВ «ОМСЬКТЕХУГЛЕРОД»). Тобто підприємство втратило основного споживача своєї продукції, що стало причиною втрати частини прибутку та, відповідно, зниження рівня рентабельності.

У 2015 р. підприємство знайшло нові ринки збуту («Kraus Chemie E.K.» (Італія), «СHEMCOAL LLP» (Великобританія)), що стало причиною підвищення прибутковості підприємства та відобразилося різким зростанням показників рентабельності.

Варто відзначити, що хоча рівень показників рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» має тенденцію до підвищення, але в період з 2015 по 2016 рр. ріст був незначним. Тому варто розглянути фактори, які мають вплив на збільшення цих показників. Існує велика кількість взаємопов'язаних факторів, які впливають на результати діяльності підприємства, які можуть бути розділені на дві групи: фактори зовнішнього середовища (об'єктивні), фактори внутрішнього середовища (суб'єктивні) (табл. 3).

Кожне підприємство повинно як використовувати наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності роботи суб'єкта господарювання, так і пристосовуватися до зовнішніх впливів, використовувати їх для підвищення результуючого показника роботи.

Залежно від цих чинників можна виділити такі шляхи підвищення рентабельності [6, с. 36; 7, с. 63; 8, с. 324]:

– скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання;

- застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для виробництва продукції;
- підвищення ефективності діяльності підприємства по збуту продукції;
- збільшення обсягу виробництва продукції, що випускається, за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства;
- усунення причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на управлінські і комерційні цілі;
- здійснення ефективної цінової політики, диференційованої по відношенню до окремих категорій покупців;
- суворе дотримання укладених договорів на поставку продукції;
- проведення масштабної і ефективної політики в галузі підготовки персоналу;
- здійснення заходів, спрямованих на поліпшення матеріального клімату в колективі;
- удосконалення рекламної діяльності;
- використання результатів науково-технічного прогресу;
- вибір ефективної облікової політики;
- зниження собівартості продукції;
- підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості продукції;
- розширення експорту;
- маркетингова політика.

В результаті проведеного вище аналізу показників рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» було виявлено, що рентабельність продукції на підприємстві хоча і має зростання за аналізований період, але дуже незначне порівняно з іншими показниками рентабельності. Тому варто приділити особливу увагу пошуку резервів підвищення саме рентабельності продукції.

Далі розглядаються шляхи підвищення рентабельності продукції

на прикладі цеха смолопереробного виробництва ПАО «Запоріжжкокс».

Названий цех виробляє пек гранульований. Для цього виробництва використовуються спеціальні трубчаті печі, які нагрівають до певної температури. В піч заливається сировина – смола, яка під дією температури розкладається на похідні продукти (пек гранульований, легке масло, нафталінова фракція тощо). Піч нагрівається за рахунок спалювання коксового газу. В процесі обстеження печі тепловізором було встановлено, що вона пропускає багато тепла. Тому було вжито заходів з ущільнення оглядових люків та ущільнення дверей рутурбентів другого ступеня трубчатої печі № 1 додатково азбестовими листами та базальтовою ватою [9].

Після проведення заходів були отримані такі результати.

1) Температура повітря навколо печі знизилася, як наслідок, зменшився обсяг необхідного коксового газу для нагріву смоли. За рахунок економії кількості спалюваного коксового газу вдалося зекономити 525,6 тис. грн. на рік.

2) У 2016 р. рентабельність виготовлення пеку гранульованого без вжиття цих заходів становила

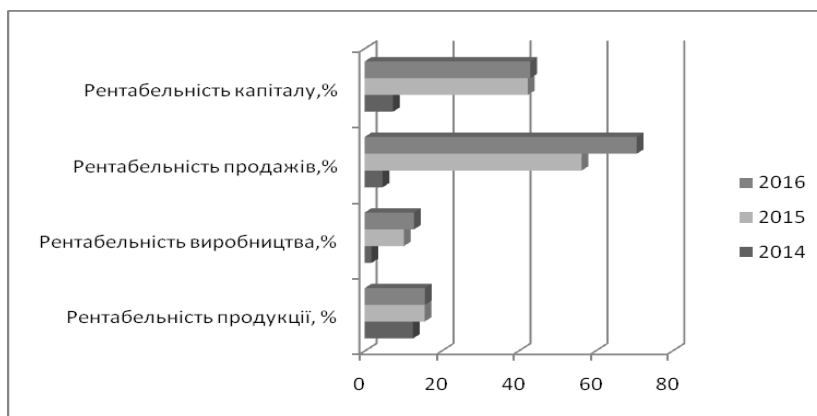


Рис. 1. Динаміка зміни рівня показників рентабельності ПАО «Запоріжжкокс» (2014–2016 рр.)

Таблиця 3

Фактори впливу на рівень рентабельності виробництва [5, с. 115]

Чинники	Характеристика
1. Внутрішні чинники	
матеріально-технічні	проведення модернізації та реконструкції матеріально-технічної бази підприємства
організаційно-управлінські	розробка стратегії і тактики діяльності та розвитку підприємства, інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення
фінансові	фінансове планування діяльності підприємства, аналіз і пошук внутрішніх резервів зростання прибутку, податкове планування
кадрові	підвищення кваліфікації працівників, поліпшення умов праці, організація оздоровлення і відпочинку працівників
2. Зовнішні чинники	
ринкові	підвищення конкурентоспроможності у наданні послуг, організація ефективної реклами нових видів товарів
адміністративні	оподаткування, правові акти, постанови і положення, що регламентують діяльність організації, державне регулювання тарифів і цін
зовнішньоекономічні	зміна тарифів і цін на продукцію та послуги в результаті інфляції

14% ($313416 / 272536 \times 100\% = 114\%$), а завдяки економії було отримано такий результат: $313416 / (272536 - 525,6) \times 100\% = 1,15\%$. Тобто рентабельність збільшилася на 1% [10].

Отже, за рахунок вжиття у цеху смолопереробного виробництва лише одного заходу щодо зменшення втрат енергоресурсів під час виробництва продукції вдалося досягти підвищення рівня рентабельності до 15%.

Варто відзначити, що цей напрям підвищення рентабельності стосується не лише втрат енергоресурсів під час виробництва. Можна розглянути його з точки зору втрат робочого часу чи зменшення відходів від сировини. Тобто, проаналізувавши втрати під час виробництва та вживши заходів щодо їх зменшення або усунення, можна значно підвищити рівень рентабельності.

В майбутньому підприємство також планує вжити таких заходів щодо підвищення рівня рентабельності:

1) зменшення використання електроенергії на переробку смоли (очікуваний ефект – 21,84 тис. грн. на рік);

2) зменшення середньодобової норми використання електроенергії на біохімічне очищення (очікуваний ефект – 216 тис. грн. на рік);

3) зменшення використання пари на переробку смоли (очікуваний ефект – 1 400,4 тис. грн. на рік).

Загальний очікуваний ефект від вжиття вищеписаних заходів становить 1 638,24 тис. грн. на рік. В такому разі рівень рентабельності збільшиться на 1% ($313416 / 270373,16 \times 100\% = 1,16\%$).

Висновки. Сутність проблеми підвищення рентабельності виробництва полягає в збільшенні в процесі використання ресурсів прибутку на кожну одиницю витрат. Для загального аналізу рентабель-

ності виробництва і фінансового стану підприємства використовуються різні методи і показники. Перш за все це система показників рентабельності, що характеризують ефективність використання тих чи інших ресурсів, їх віддачу. Система показників рентабельності підприємства за її аналітичного дослідження дає змогу зробити основні висновки про фінансовий стан підприємства. Рентабельність – багатогранний показник, він залежить від багатьох факторів. Тому кожен суб'єкт господарювання повинен активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що й буде сприяти зростанню рентабельності підприємства.

Необхідною умовою успішного функціонування підприємства є постійне визначення та аналіз значення цього показника, постійний пошук резервів та шляхів його підвищення. Варто відзначити, що, окрім стандартних шляхів підвищення рентабельності (збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості), необхідно використовувати й інші. На прикладі ПАО «Запоріжжкокс» було відображено, що зменшення втрат енергоресурсів позитивно впливає на рівень рентабельності. Підприємство і надалі здійснює пошук резервів підвищення рівня рентабельності.

У сучасних умовах центр економічної діяльності повинен знаходитися в основній ланці всієї економіки – на підприємстві. Саме тут виробляється потрібна суспільству продукція, виявляються необхідні послуги. Значна частина державного бюджету формується за рахунок фінансових надходжень від промислових підприємств. Тому ефективність виробництва відноситься до числа ключових категорій ринкової економіки, яка безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевої мети розвитку виробництва загалом і кожного підприємства зокрема.

Список літератури:

1. Економіка підприємства : [навч. посібник] / [В.С. Рижков, В.А. Панков, В.В. Ровенська, С.О. Підгора] ; за ред. В.С. Рижкова. – К. : Видавничий дім «Слово», 2004. – 253 с.
2. Орлов О.О. Планування діяльності підприємства : [підручник] / О.О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
4. Економіка підприємства : [навч. посібник] / за заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Нац. університет «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
5. Танцюра М.Ю. Стратегія забезпечення рентабельності підприємства / М.Ю. Танцюра, Д.Л. Шихмамбетова // Економіка Крима. – 2012. – № 21(39). – 321 с.
6. Дорюфєєв М.Ю. Шляхи підвищення рентабельності підприємства / М.Ю. Дорюфєєв // Вісник Вінницького національного університету. – 2014. – С. 35–38.
7. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств / О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 61–69.
8. Корінев В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3 (45). – С. 321–325.
9. Офіційний сайт ПАО «Запоріжжкокс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaporozhcoke.com>.
10. Регулярна інформація про ПАО «Запоріжжкокс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua>.

Коваленко О. В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Похильченко І.М., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Коваленко О.В., Похильченко І.М. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу ПАТ «Запоріжсталь». У статті висвітлено поняття трудового потенціалу підприємства. Розкрито компоненти трудового потенціалу, які визначають можливості ефективної праці. Зазначено їх зв'язок із показниками підприємства. Розглянуто системи оцінювання ефективності використання трудового потенціалу. Охарактеризовано інноваційні та модернізаційні проекти, які впроваджуються та розвиваються на комбінаті ПАТ «Запоріжсталь».

Ключові слова: трудовий потенціал, ефективність, мотивація, інновація, продуктивність праці.

Коваленко Е.В., Похильченко И.Н. Повышение эффективности использования трудового потенциала ПАО «Запорожсталь». В статье освещено понятие трудового потенциала предприятия. Раскрыты компоненты трудового потенциала, которые определяют возможности эффективной работы. Отмечена их связь с показателями предприятия. Рассмотрены системы оценки эффективности использования трудового потенциала. Охарактеризованы инновационные и модернизационные проекты, которые внедряются и развиваются на комбинате ПАО «Запорожсталь».

Ключевые слова: трудовой потенциал, эффективность, мотивация, инновация, производительность труда.

Kovalenko O.V., Pohilchenko I.M. Increasing the efficiency of use of labor potential of PJSC "Zaporizhstal". The article states on labor potential enterprise definition. Labor potential components that define the capabilities of effective work are clued. Its connection with indexes of the enterprise is mentioned. The performance measurement systems of the use of labor potential are considered. Innovative and modernization projects that are introduced and developed at the PJSC Zaporizhstal combine are characterized.

Key words: labor potential, productivity, motivation, innovation, efficiency of labor.

Постановка проблеми. Серед проблем сучасного розвитку підприємства України гостро стоїть питання розвитку трудового потенціалу, оскільки він є одним із важливих елементів створення прибуткового, інноваційного та стійкого підприємства. Існує потреба в ініціативному та орієнтованому на максимальні досягнення в роботі працівнику особливого типу. Пошук шляхів підвищення ефективності використання трудового потенціалу промислового підприємства є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо ефективного використання трудового потенціалу, соціально-економічної діяльності та продуктивності праці займалися такі вітчизняні та закордонні вчені: С.Ф. Покропивний, О.В. Прокopenko, Є.В. Маслов, А.Я. Кібанов, А.Б. Борисов, І.В. Соломников, Л.В. Кулинич, А.М. Колот, Т. Стюарт та ін. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень із цієї проблематики, невирішеними залишаються питання моделі управління трудовим потенціалом підприємства, методики оцінки ефективності його використання.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у дослідженні трудового потенціалу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також оцінюванні та висвітленні засобів підвищення ефективності використання трудового потенціалу ПАТ «Запоріжсталь».

Виклад основних результатів. Перегляд та пошук нових підходів до підвищення ефективності використання трудового потенціалу у вітчизняній промисловості зумовлений складною економічною ситуацією в Україні. У нових реальностях реформ необхідно оперативно реагувати на мінливе середовище.

У розумінні змісту трудового потенціалу у науковців немає єдиної думки. Існують три підходи до визначення цього поняття:

- ресурсний;
- соціально-виробничий;
- ресурсно-особистісний.

Згідно з ресурсним підходом, трудовим потенціалом є резерви живої праці, якими володіє суспільство.

Соціально-виробничий підхід до визначення трудового потенціалу припускає, що результатив-

ність діяльності підприємства залежить від індивідуальних трудових здібностей людини та сукупної величини трудового потенціалу в створених економічних, технічних, організаційних та інших умовах.

Відповідно до ресурсно-особистісного підходу, трудовий потенціал – це ефективне поєднання зусиль людей, здатних брати участь у процесі виробництва з урахуванням рівня професійно-кваліфікованих навичок, знань і фізичних можливостей [1, с. 16].

Отже, трудовим потенціалом підприємства є людські здібності і можливості, ресурси праці, всебічна та найповніша характеристика працездатного населення як продуктивної сили, що розвивається під впливом мінливих стимулів і мотивації виробничої діяльності. Прогрес трудового потенціалу залежить передусім від економічного росту підприємства, оскільки саме завдяки цьому значно розширюються і реалізуються можливості нарощування вкладень у розвиток здібностей персоналу [2, с. 180]. Нарощування інвестицій у розвиток людини та забезпечення сприятливих умов праці забезпечує безперервність розвитку трудового потенціалу (рис. 1).

Ефективність використання трудового потенціалу підприємства – це відношення результату, який характеризує ступінь досягнення економічної (соці-

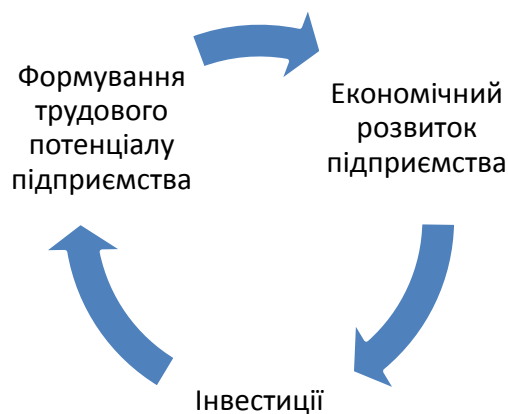


Рис. 1. Процес безперервного розвитку трудового потенціалу підприємства

альної) мети, до якості й кількості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями [3, с. 56]. Під час оцінювання ефективності використання трудового потенціалу підприємства можна виокремити основні системи критеріальних показників за трьома ознаками (табл. 1).

Для активізації розвитку і максимально ефективного використання трудового потенціалу під-

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності використання трудового потенціалу промислового підприємства

№ п/п	Ознака системи	Показник
1	Заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – продуктивність праці; – темпи зростання продуктивності; – темпи зростання заробітної плати; – чисельність персоналу – частка фонду оплати праці в собівартості продукції; – процент браку; – трудомісткість продукції; – втрати робочого часу; – фондоозброєність праці; – коефіцієнти складності праці
2	Заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – прибуток до оподаткування; – рівень рентабельності; – чистий прибуток; – обсяг виробництва; – собівартість; – виручка від реалізації; – якість продукції; – рентабельність інвестицій; – термін окупності інвестицій
3	Заснована на формах і методах роботи з персоналом	<ul style="list-style-type: none"> – плинність кадрів; – привабливість праці; – рівень кваліфікації персоналу; – професійно-кваліфікаційна структура; – рівень трудової дисципліни; – співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу; – соціальна структура персоналу; – витрати на управління; – витрати на одного працівника; – соціально-психологічний клімат у колективі

приємства необхідно постійне вивчення мотиваційних чинників діяльності виробничого персоналу. Трудовий потенціал є одним із важливих елементів створення прибуткового, інноваційного та стійкого підприємства, це самостійний об'єкт інновацій, його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки [4, с. 181]. Цілеспрямоване вдосконалення і перегляд підходів до управління підприємством відрізняє комбінат «Запоріжсталь» від багатьох конкурентів в умовах формування нової економіки України.

На конференції, яка відбулася у перших числах вересня, були підведені підсумки виконання колективного договору ПАТ «Запоріжсталь» за перше півріччя 2017 р. Всі 122 заходи, передбачені колективним договором на перше півріччя, виконані на 100%. Передумовами для цього стали успішна робота трудового колективу комбінату щодо виконання виробничих завдань і позитивні економічні результати. Середньомісячна зарплата запоріжсталівців у звітному періоді становила 11 691 грн., що на 2 154 грн. (22,6%) вище, ніж у першому півріччі 2016 р. Для компенсації зниження рівня доходів працівників комбінату через девальваційні процеси, збільшення вартості товарів першої необхідності і тарифів на оплату комунальних послуг, а також підвищення мотивації персоналу в 2016 р. двічі проводилося збільшення посадових окладів працівників комбінату [5].

Керівництво ПАТ «Запоріжсталь» разом із заходами щодо підвищення ефективності виробництва, проведення модернізації і реконструкції, здійснює безліч заходів, що мають соціальну спрямованість, яка проявляється не тільки у своєчасній оплаті праці, а й у питаннях, спрямованих на збереження життя і здоров'я трудящих, поліпшення умов праці, відпочинку та побуту металургів.

На підставі договорів, укладених підприємством, працівникам надається медичне обслуговування в лікувальних установах міста, а також медикаментозне забезпечення процесу лікування згідно зі «Стандартами надання медичної допомоги населенню», за перше півріччя витрати комбінату на ці цілі становили близько 12 млн. грн. У першому півріччі в санаторії-профілакторії, пансіонаті «Металург», а також базах відпочинку та санаторіях України було оздоровлено понад тисячу осіб. Усього на оздоровлення трудящих було спрямовано 4 млн. грн.

У рамках програми «Робочий побут» за п'ять років комбінат інвестував 26 млн. грн. на поліпшення умов праці та побуту металургів. Протягом цього часу проводилися масштабні роботи із заміни комунікацій, установлення нової сантехніки, облицювання керамічною плиткою стін і підлоги, встановлення металопластикових віконних та дверних блоків. У 2017 р. на ці заходи комбінат виділив

8,5 млн. грн., які будуть спрямовані на ремонти побутових приміщень ЦХП-1, ЦРМП, ЦВС, санвузлів і душових аглоцека і СГКРЖДТ [5].

Процеси безперервного вдосконалення активно впроваджуються на ПАТ «Запоріжсталь». Серед реалізованих програм – «Бережливе підприємство», впровадження інструментів «5S» (створення раціонального робочого місця), СПП, КПЕ і робота КБВ (команди безперервного вдосконалення).

Програма «Бережливе підприємство», впроваджена на ПАТ «Запоріжсталь», спрямована на скорочення виробничих втрат та підвищення ефективності роботи підприємства. Надається можливість кожному співробітнику подати свою пропозицію зі скорочення втрат та оптимізації робочих процесів. Ініціативи робітників стосуються здебільшого зниження витрат електроенергії й природного газу, скорочення витрат на логістику, продовження терміну служби обладнання, а також підвищення якості продукції та обслуговування клієнтів [6].

Використовувана на комбінаті система організації робочого місця «5S» дає змогу значно підвищити ефективність і керованість операційної зони, поліпшити корпоративну культуру, підвищити продуктивність праці і зберегти час. Це перший крок на шляху до створення «Бережливого підприємства» і застосування інших інструментів програми.

Відродити бажання поліпшувати не тільки виробництво, а й умови праці, навколишнє робоче середовище вдалося з введенням на комбінаті системи подачі пропозицій (СПП). Вона ґрунтується на декількох ключових пунктах: залученості у процес усіх (від робітника до топ-менеджера), доступності системи (пропозиції можна направити на розгляд відразу по декількох каналах), і головне – фінансовій зацікавленості співробітників підприємства.

За впровадження новаторських ідей їх автори отримують грошові премії. Найрізноманітніші пропозиції преміюються пропорційно їх значимості [6].

Швидке прийняття рішень про преміювання – частина ідеології мотивації співробітників. За підсумками засідання комісії, у разі схвалення нею пропозиції, відразу ж виплачується авансовий платіж. Мотивація і прагнення до досконалості, бажання принести користь комбінату винагороджуються протягом місяця. Таким чином, система подачі пропозицій є механізмом залучення всіх співробітників у вдосконалення виробництва, виховання у них культури сприйняття свого підприємства як дійсно рідного.

Зокрема, у рамках роботи Системи подачі пропозицій щодо поліпшення виробництва авторів раціональних ідей завжди чекає винагорода. У 2016 р. економічний ефект від СПП становив 215 млн. грн. [6].

«Система преміювання за ключовими показниками ефективності» (КПЕ) мотивує співробітників на ефективну роботу, на постійне поліпшення

показників їх особистого внеску, що в кінцевому підсумку матеріально заохочується. Всього для підприємства їх було розроблено понад 700, у середньому по чотири-п'ять для кожної посади. Спочатку показники розроблялися для керівників підрозділів, із часом можливість отримувати додаткові премії отримали й рядові співробітники. Цей механізм дає можливість, проявляючи активність, заробити додаткову премію.

За КПЕ преміюються всі працівники щомісячно. Наочність власних досягнень надає роботі стимул, створює позитивний змагальний ефект. Залученість співробітників у процес поліпшення особистих показників миттєво відбивається на ключових параметрах комбінату в цілому.

Результати реалізації комплексної програми безперервних поліпшень пов'язані зі щоденною злагоженою командною роботою. Високому результату сприяють щотижневі семінари з обміну досвідом між цехами комбінату і високий ступінь залученості структурних підрозділів у процес безперервного вдосконалення [7].

Команди безперервного вдосконалення – групи працівників заводу, які регулярно збираються на добровільних засадах для виявлення проблем, які впливають на ефективність виробництва й якість продукції та підготовки пропозицій щодо їх усунення. Свою діяльність команди безперервного вдосконалення ПАТ «Запоріжсталь» почали порівняно нещодавно, але вже активно включилися до роботи з розроблення пропозицій удосконалення.

Висновки. Отже, підвищення ефективності виробництва може бути досягнуто внаслідок підвищення рівня складових частин потенціалу підприємства, зокрема трудового. Кінцевою метою раціонального використання трудового потенціалу є інтеграція зусиль працівників на досягнення найвищих результатів роботи, формування організаційної культури підприємства, яка включає колективні цінності і переконання, зумовлює норми поведінки працівників і характер життєдіяльності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства та його виживання в конкурентному середовищі залежать від якості трудового потенціалу і рівня його застосування.

Список літератури:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2013. – 352 с.
2. Слепухіна І.Д. Аналіз теоретичних підходів до формування та розвитку трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві / І.Д. Слепухіна // Економічний аналіз ; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – Т. 15. – № 3. – С. 179–184.
3. Басырова Э.И. Управление промышленным предприятием на основе эффективного использования трудового потенциала / Э.И. Басырова. – Казань : Редакционно-издательский центр, 2012. – 152 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
5. Офіційний сайт Запорізького обкому ПМГУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zp-ok-pmgu.com/glavnaja.php>.
6. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaporizhstal.com/uk/>.
7. Офіційний сайт ТОВ «Метінвест Холдінг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.metinvestholding.com/ua>.
8. Серікова О.М. Кваліметрична оцінка використання трудового потенціалу підприємства / О.М. Серікова // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 106–111.

Кушнір Л. В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеський національний морський університет
Степовіченко Н.О., студентка
Одеський національний морський університет

ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КОНТЕЙНЕРНОГО ТЕРМІНАЛУ ШЛЯХОМ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ

Кушнір Л.В., Степовіченко Н.О. Підвищення інноваційної активності контейнерного терміналу шляхом автоматизації процесів управління. У статті проаналізовано динаміку контейнерообігу на контейнерних терміналах та портах України. Для підвищення інноваційної активності українських контейнерних терміналів пропонується автоматизація процесів управління шляхом упровадження системи СТМС. Наведено характеристику даної системи, розглянуті функції, які вона виконує. Описано процеси роботи і функціонування представленої АСУ з урахуванням завдань, виконання яких покладається на систему. Представлено основні економічні результати, отримані в результаті впровадження СТМС.

Ключові слова: контейнерні перевезення, автоматизація, автоматизовані системи управління, управління контейнерним терміналом.

Кушнір Л.В., Степовіченко Н.О. Повышение инновационной активности контейнерного терминала путем автоматизации процессов управления. В статье проанализирована динамика контейнерооборота на контейнерных терминалах и портах Украины. Для повышения инновационной активности украинских контейнерных терминалов предлагается автоматизация процессов управления путем внедрения системы СТМС. Приведена характеристика данной системы, рассмотрены функции, которые она выполняет. Описаны процессы работы и функционирования представленной АСУ с учетом задач, выполнение которых возлагается на систему. Представлены основные экономические результаты, полученные в результате внедрения.

Ключевые слова: контейнерные перевозки, автоматизация, автоматизированные системы управления, управление контейнерным терминалом.

Kushnir L.V., Stepovichenko N.O. Raise of the innovation activity at the container terminal, by automation of management processes. This article analyzed the dynamics of container turnover at container terminals and ports of Ukraine. As a proposal to increase the innovative activity of the container terminal in this work is the introduction of an automated system for managing the container terminal CTMS (Container Terminal Management System). The article describes the characteristics of this system, the functions it performs. The processes of operation and functioning of the presented ACS are described, taking into account the tasks, the fulfillment of which is assigned to the system. Also, the article presents the main economic results obtained as a result of CTMS implementation.

Key words: container transportation, automation, automated management, container terminal.

Постановка проблеми. Актуальність теми пояснюється тим, що у зв'язку з постійним зростанням вантажопотоків і зростанням контейнеризації перевезень виникає необхідність у сучасних методах обробки контейнерних вантажів.

Більшість компаній галузі вважає за краще реагувати на підвищення вантажопотоку збільшенням портових потужностей: розширенням площ контейнерних терміналів, поповненням парку підйомного і транспортного устаткування. Однак усе це призводить до значних капітальних та експлуатаційних витрат, а в деяких випадках являє серйозну проблему, особливо для портів, розташованих у межах міста. Для подальшого розвитку транспортної галузі потрібні нові ідеї та рішення, здатні мінімізувати стик

між видами транспорту, прискорити рух вантажів за маршрутом і знизити вартість транспортування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Транзитно-розподільчі центри – настільки складний об'єкт в інформаційному і технічному сенсі з великим документообігом, що ефективно управління ними неможливо без застосування нових інформаційних технологій. У розробленні різних аспектів проблеми створення галузевих автоматизованих систем управління зробили внесок такі вчені: А.А. Булова, А.С. Бутов, А.Г. Варжапетян, Н.М. Віхров, Д.В. Гаскаров, О.Н. Климов, А.А. Копанев, В.Є. Марлей, А.П. Нирків, В.В. Сахаров, Р.Е. Францев та ін. Результати цих досліджень важливі для забезпечення широкого розвитку автоматизованих систем

управління (АСУ), як виробничих, так і транспортних комплексів.

Сьогодні вітчизняні термінали працюють у півавтоматизованому стані. Для залучення нових вантажопотоків необхідно виходити на сучасний рівень контейнерних перевезень та операцій. Стало зрозумілим, що саме автоматизація може прискорити процес обробки контейнерообігу та мінімізувати витрати пов'язані із цим, тому постає питання вибору автоматизованої системи управління, яка б найкраще підходила для роботи вітчизняних терміналів у сучасних умовах розвитку.

Постановка завдання. Метою роботи є вивчення автоматизації процесів управління на контейнерному терміналі шляхом упровадження АСУ, котра сприяла б ефективній роботі контейнерного терміналу, оптимізованому використанню його потужностей, зниженню витрат та зростанню контейнерообігу.

Виклад основних результатів. Контейнерні перевезення – сучасний, найбільш економічний вид транспортування вантажів, який широко використовується у світовій практиці і, за прогнозними оцінками експертів, надалі буде зростати. Такі тенденції поступово починають спостерігатися і в Україні. Переробка контейнерів в українських портах ведеться на п'яти контейнерних терміналах: ДП «Контейнерний термінал Одеса» («ГПК Україна») і «Бруклін-Київ Порт» в Одеському порту, «Контейнерний термінал Іллічівськ» у Чорноморську, «Контейнерний термінал компанії ТІС» (ТІС-КТ) в акваторії порту «Южний» і термінал у Маріупольському порту.

Для порівняння обсягів контейнерообігу на контейнерних терміналах та портах України зобразимо його динаміку за період 2010–2015 рр. (табл. 1) [1, с. 60–62].

Очевидно, що термінали «Контейнерний термінал Одеса» («ГПК-Україна»), «ТІС-КТ» поступово нарощували обсяги робіт, але в 2014–2015 рр. відбувся спад контейнерообігу порівняно з показниками 2010–2013 рр.

Нині показники обробки контейнерів на вітчизняних терміналах мають негативну тенденцію. Значне падіння контейнерної перевалки – це передусім наслідки девальвації української гривні і зниження купівельної спроможності населення. Така ситуація вплинула на імпортерів, що й призвело до різкого

скорочення імпорту контейнерів. Ситуація, що склалася в Україні в результаті триваючих воєнних дій на сході країни, призвела також до того, що значна частина транзитних вантажів у контейнерах пішла в російські порти Чорного моря.

Для наочності зобразимо графічно динаміку контейнерообігу на терміналах та портах України за період 2010–2015 рр. (рис. 1).

Реалії такі, що українські порти мають потужності близько 3 млн. TEU на рік, але використовуються вони лише на 17%, саме тому діяти необхідно в напрямі впровадження інноваційних та сучасних технологій, які наблизили б вітчизняні термінали до світових стандартів [3].

У світовій практиці найбільші порти і термінали, які спеціалізуються на переробці контейнерних вантажів, повністю автоматизовані, їх робота злагоджена та мінімізовані просторі складських площ.

Упровадження автоматизованої системи управління контейнерним терміналом СТМС (Container Terminal Management System) на контейнерні термінали України дасть змогу скоротити час обробки судна, тим самим зменшити час його стоянки і витрати, пов'язані з нею, що може виступати конкурентною перевагою для вантажовласників. Автоматизація терміналу за допомогою цієї системи дасть змогу залучити нові вантажопотоки, зберегти й утримати наявні.

Таким чином, метою впровадження автоматизованої системи управління є забезпечення прозорості логістичних процесів контейнерного терміналу, прискорення обробки вантажів, залізничного та автотранспорту, оптимізації використання техніки і зниження експлуатаційних витрат, а також надання своєчасної та систематизованої звітності менеджменту компанії, клієнтам і партнерам контейнерного терміналу [4].

Функції цієї системи полягають в автоматизації всіх операцій із контейнерами і вантажами на території контейнерного терміналу.

Застосування автоматизованої системи управління контейнерним терміналом дає змогу знизити вартість і скоротити терміни обробки контейнерів на території терміналу й надає можливість отримання точної інформації про поточну обстановку на його території.

Таблиця 1

Динаміка контейнерообігу на контейнерних терміналах та портах України за 2010–2015 рр., TEU

Назва операторів	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ДП «Контейнерний термінал Одеса» («ГПК-Україна»)	296207	318191	328816	368875	263188	255324
«Бруклін-Київ Порт»	54877,6	137471	133880	136358	151064	116720
ТІС КТ	0	3861,54	30895,5	47291,6	54383,2	54191,2
Іллічівський МРП	1983,53	38615,4	11769,7	0	0	46896,2
Іллічівський МТП	301496	0	0	0	0	45854,1
КТІ (Іллічівськ)	0	260268	219946	227000	196048	0
Маріупольський МТП	6611,8	13901,5	10298,5	8670,1	4699,8	521,1

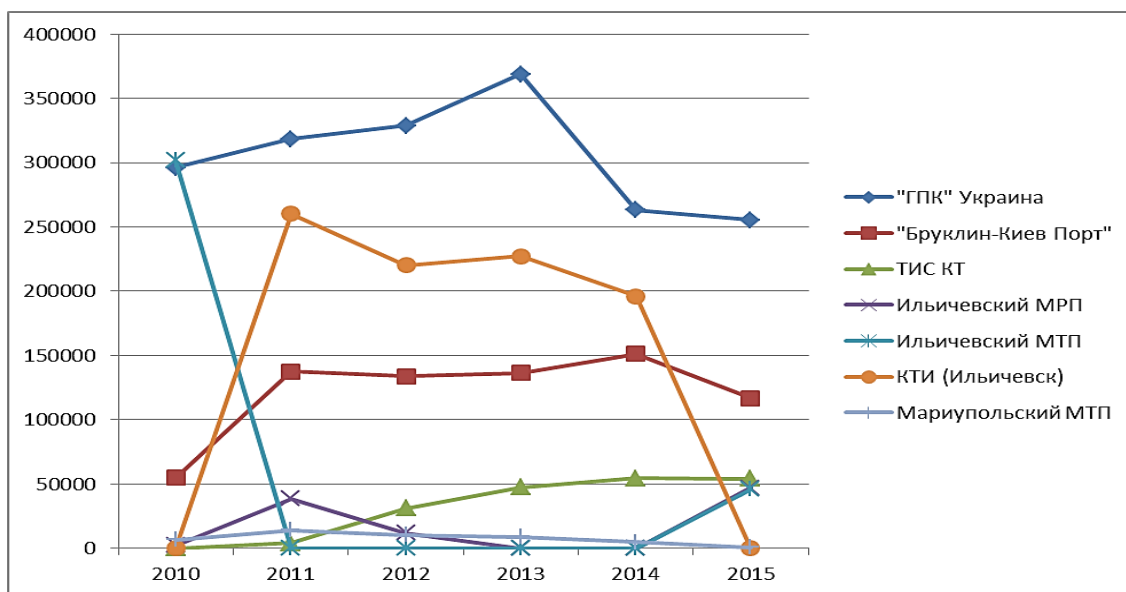


Рис. 1. Динаміка контейрообігу на терміналах та портах України за період 2010–2015 рр.

Така система призначена для автоматизації управління контейнерним терміналом і всіма операціями з контейнерами і вантажами на території. Вона забезпечує управління роботою вантажної техніки, транспорту і персоналу, контроль переміщення контейнерів, оперативне планування завдань персоналу з урахуванням поточної обстановки [5]. Всі операції, контрольовані автоматизованою системою управління контейнерним терміналом, здійснюються за допомогою мобільних терміналів збору даних (ТЗД). Їх використання під час виконання операцій на складі дає змогу скоротити кількість помилок, час виконання операцій, надає можливість отримання точної інформації в режимі реального часу.

Головні бізнес-завдання автоматизації контейнерного терміналу – надання високої швидкості і точності вантажопереробки з урахуванням індивідуальних вимог клієнтів. Якісне управління всіма операціями на терміналі дає можливість оптимізувати процеси прийому і відвантаження контейнерів, скорочувати час розміщення та пошуку контейнерів на майданчику, доцільно використовувати перевантажувальну техніку і робочий персонал, отримувати інформацію про роботу терміналу в режимі реального часу, швидко надавати потрібну інформацію вантажовласникам, точно і швидко тарифікувати надані послуги.

Серед функцій СТМС-систем можна виділити такі [5]:

- ведення довідників системи: довідника контейнерів, довідника вантажів, довідника власників контейнерів, довідника контрагентів, довідника вантажної техніки;
- планування зон розміщення контейнерів;
- управління операціями з контейнерами: прийманням, відвантаженням, доглядом, зважуванням, ремонтом та ін.;

- управління стратегіями переміщення контейнера на контейнерному терміналі;
- управління угрупованням контейнерів за різними критеріями;
- управління роботою перевантажувальної техніки;
- управління обробкою транспорту (автомобільного, залізничного);
- формування виробничої звітності.

Також до функцій цієї системи належить управління адресним простором контейнерного майданчика та його територіальне обмеження, повне управління операціями з контейнерами, їх прийом, відвантаження, огляд, ремонт і т. д. СТМС дає змогу відстежувати курс переміщення контейнера на терміналі.

Під час перевірки контейнера в СТМС-систему заноситься інформація: номер контейнера; стан (придатний або дефектний); статус завантаженості (навантажений або порожній); дата побудови; клас небезпеки вантажу.

Застосування саме такої системи на контейнерних терміналах України прискорить процес обробки контейнерів, що в сучасних умовах є конкурентною перевагою для портів нашої країни.

Основні економічні результати, які одержуються в результаті впровадження СТМС-систем, зображено на рис. 2 [5].

Також запропонована система Container Terminal Management System має такі переваги порівняно з наявною АСУ КМ (Автоматизована система управління контейнерним майданчиком):

- прискорення обігу контейнерів на терміналі за рахунок оптимізації місць зберігання;
- прискорення обігу контейнерів на терміналі без збільшення кількості персоналу;
- дає змогу зменшити непродуктивне переміщення контейнерів для досягнення необхідного

Результати роботи АСУ СТMS	- раціональне розміщення контейнерів;
	- виключення втрат контейнерів;
	- прискорення обробки контейнерів;
	- зниження експлуатаційних витрат терміналу, їх оптимізація та прозорість;
	- оптимізація використання обладнання і вантажної техніки;
	- збільшення швидкості обробки автотранспорту, ж / д транспорту, судів;
	- зменшення витрат на експлуатацію вантажної техніки;
	- зниження холостого пробігу за рахунок використання алгоритмів оптимізації під час видачі робіт;
	- скорочення пробігу порожньої техніки;
	- підвищення ефективності управління персоналом;
	- зниження витрат на нецільове використання персоналу;
	- економія часу з оформлення супровідних документів;
	- доступ до необхідних документів у режимі реального часу

Рис. 2. Економічні результати впровадження АСУ СТMS

цільового контейнера (за допомогою налаштування пріоритетності вилучення контейнерів);

– можливість оперативного контролю над роботою терміналу;

– управління роботою вантажно-розвантажувальної техніки в режимі реального часу за допомогою видачі системою завдань на мобільні термінали збору даних.

Висновки. Нині на окремих українських терміналах спостерігається повільний ріст обсягу

контейнерообігу. Такі темпи розвитку насамперед пов'язані з нестабільністю української економіки, непередбачуваними змінами в законодавстві та застосуванням застарілих технологій на терміналах. Саме тому впровадження запропонованої системи СТMS на контейнерний термінал дає змогу знизити та оптимізувати експлуатаційні витрати, за рахунок чого знижується собівартість перевантажувальних операцій, що робить термінал більш конкурентоспроможним.

Список літератури:

1. Риженкова Н.А. Контейнерні потоки 2015 / Н.А. Риженкова // Порты України. – 2016. – Лютий. – С. 38–41, 62–65.
2. Риженкова Н.А. Контейнерні потоки 2014 / Н.А. Риженкова // Порты України. – 2015. – Лютий. – С. 60–62.
3. Соколов А. Основні тенденції українського ринку контейнерної перевалки: стаття / А. Соколов // delo.ua. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/business/v-borbe-za-teu-osnovnyie-trendy-ukrainskogo-rynka-kontejnernoj-223253/>.
4. Мамонтов І.Ю. Современные технологии и устройства оптимизации терминальной деятельности / І.Ю. Мамонтов // rusnauka.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/11_102227.
5. Характеристика автоматизованої системи управління контейнерним терміналом СТMS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.konsid.ru/Solution/soa-and-warehouse-management-system>.

Македон В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Валіков В.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

УПРАВЛІНСЬКІ СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Македон В.В., Валіков В.П. Управлінські складники формування та розвитку організаційної культури на підприємстві. У статті визначено фактори ефективності розвитку організаційної культури промислового підприємства. Доведено, що підприємство може підвищити якість організаційної культури для отримання позитивної динаміки зміни показників економічної ефективності. Запропоновано визначати співвідношення стадій життєвого циклу від типу стратегії розвитку підприємства й особливостей діючої організаційної культури. Запропоновано інструмент оцінювання стану організаційної культури підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, носій культури, управлінські рішення, стадія життєвого циклу, зовнішнє середовище, оцінка ефективності.

Македон В.В., Валіков В.П. Управленческие составляющие формирования и развития организационной культуры на предприятии. В статье определены факторы эффективности развития организационной культуры промышленного предприятия. Доказано, что предприятие может повысить качество организационной культуры для получения позитивной динамики изменения показателей экономической эффективности. Предложено определять соотношение стадий жизненного цикла от типа стратегии развития предприятия и особенностей действующей организационной культуры. Предложен инструмент оценивания состояния организационной культуры предприятия.

Ключевые слова: организационная культура, носитель культуры, управленческие решения, стадия жизненного цикла, внешняя среда, оценка эффективности.

Makedon V.V., Valikov V.P. Management component of forming and development of enterprise organizational culture. The article contains factors of development efficiency of organizational culture by industrial enterprise. It was proven that an enterprise can improve quality organizational culture with the purpose of receipt of positive dynamics of indexes change of economic efficiency. It is suggested to determine correlation of the stages of life cycle from the type of strategy of development of enterprise and features of operating organizational culture. Was offered the instrument of evaluation of the state of enterprise organizational culture.

Key words: organizational culture, carrier of culture, administrative decisions, stage of life cycle, environment, estimation of efficiency.

Постановка проблеми. Постійні зміни в зовнішньому середовищі, ускладнення у виробничій і комерційній діяльності підприємств, підвищення значення чинника часу, розширення простору підприємства і збільшення обсягів і швидкості отримання інформації і нових знань підвищують значущість внутрішніх джерел економічного зростання, здатних забезпечити приріст виробництва в таких умовах. Таким найважливішим ресурсом, здатним створити гнучку, адаптивну і тим самим ефективну виробничу систему, є організаційна культура підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем організаційної культури підприємства останніми роками знаходять висвітлення в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: М. Артеменко, І. Грошев, Л. Дороніна, К. Камерон,

Р. Куїнн, О. Медведєва, Р. Муерс, Л. Пашко, Г. Хаєт, К. Ховард, М. Семикіна, Е. Шейн, В. Юр'єв. Водночас слід зазначити, що проблема ефективного розвитку організаційної культури підприємства і ступеня її впливу на ефективність виробничої діяльності є недостатньо дослідженою і потребує постійної актуалізації і конкретизації методичних підходів. Це й визначає наукове значення таких досліджень.

Постановка завдання. Метою статті виступає теоретичні та практична необхідність визначення організаційних особливостей формування і розвитку організаційної культури в межах промислового підприємства, яка спрямована на зростання продуктивності праці персоналу.

Виклад основних результатів. Ми можемо стверджувати, що формування організаційної куль-

тури підприємства як системи взаємозв'язаних елементів нерозривно пов'язано з тим фактом, що внутрішнє середовище взаємодіє із зовнішнім середовищем і в процесі взаємодії, внутрішні суб'єкти інтегруються й адаптуються до зовнішнього середовища. Формування організаційної культури відбувається за допомогою рішення двох найважливіших завдань: внутрішньої інтеграції і зовнішньої адаптації. Внутрішня інтеграція пов'язана зі знаходженням

способів спільної роботи і співіснування у межах підприємства (табл. 1) [1, с. 97–98].

Процес формування організаційної культури розпочинається з того, що внутрішні суб'єкти як система соціальних елементів (рис. 1) у результаті взаємодії із зовнішнім середовищем формують певний тип організаційної культури.

Формування організаційної культури підприємства пов'язане, передусім, з формуванням її рівня і сили. Стратегія управління має бути перебудована на створення умов, за яких кожен робітник самостійно прагнучим до ефективної роботи всього колективу (рис. 2). Для досягнення цієї мети менеджментом розробляється цільова комплексна програма (ЦКП) змін, що координує сфери діяльності, результати, строки і проекти.

Зовнішня адаптація пов'язана з пошуком і знаходженням підприємством своєї ніші на ринку та його пристосуванням до зовнішнього оточення, що постійно змінюється. Необхідно також відзначити, що рішення двох найважливіших завдань, а тим самим і формування організаційної культури, безпосередньо пов'язане з життєвим циклом підприємства.

Виділимо основні особливості цільової орієнтації підприємства на різних стадіях його розвитку (табл. 2). Для аналізу скористаємося рамковою конструкцією конкуруючих цінностей, запропоновану Д. Камероном і Р. Куїнном, і адаптуємо її до вітчизняних умов [4].

Стадія формування. В умовах ринкових стосунків відбувається визначення цілей через уточнення уявлень про споживача, його специ-

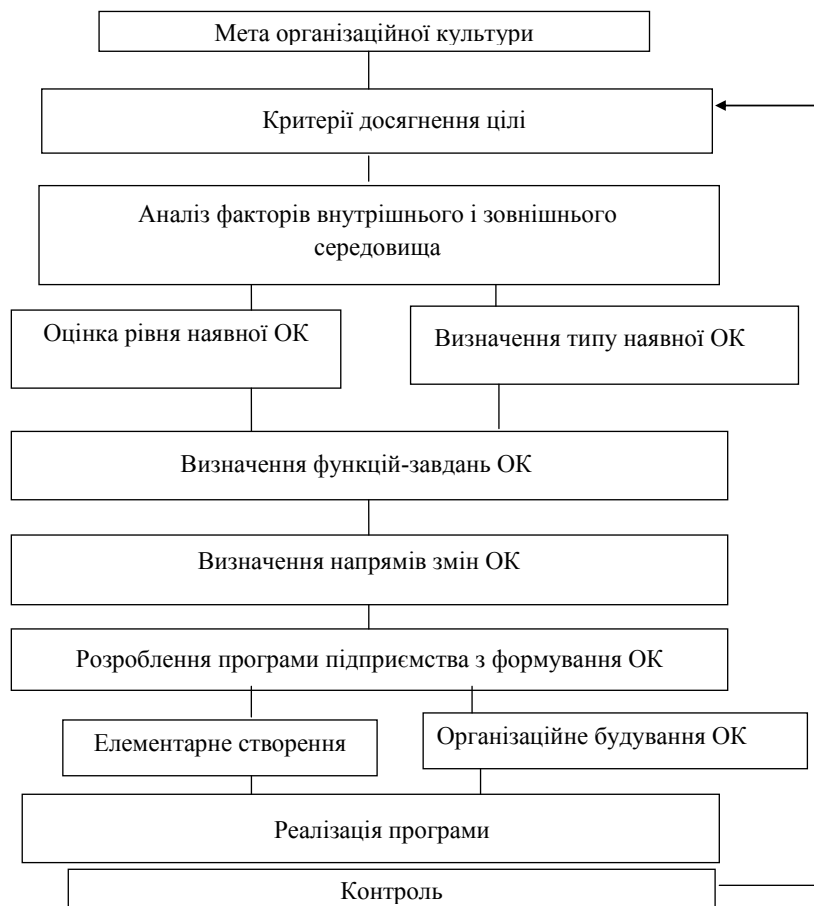


Рис. 1. Блок-схема формування та розвитку організаційної культури на підприємстві

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]

Таблиця 1

Стратегії формування організаційної культури нового типу

Тип стратегії	Зміст стратегії
1. Культурна стратегія	Формування змісту цінностей, етики, цілісності й єдності
2. Мережева стратегія	Формування живої, еволюціонуючої мережі асоціацій
3. Стратегія лідерства	Використання лідерства як сполучної ланки в усіх структурах організації
4. Стратегія інноваційного мислення	Формування команд, які самоврядуються, з інноваційним мисленням
5. Стратегія інноваційних процесів	Упровадження спрощених, відкритих процедур, що полегшують спільну діяльність
6. Стратегія, орієнтована на зовнішнє середовище	Створення організації, зовнішнього середовища, що самокорегується й адаптується до культури
7. Стратегія змін	Зміна самого способу змін, стратегічна інтеграція

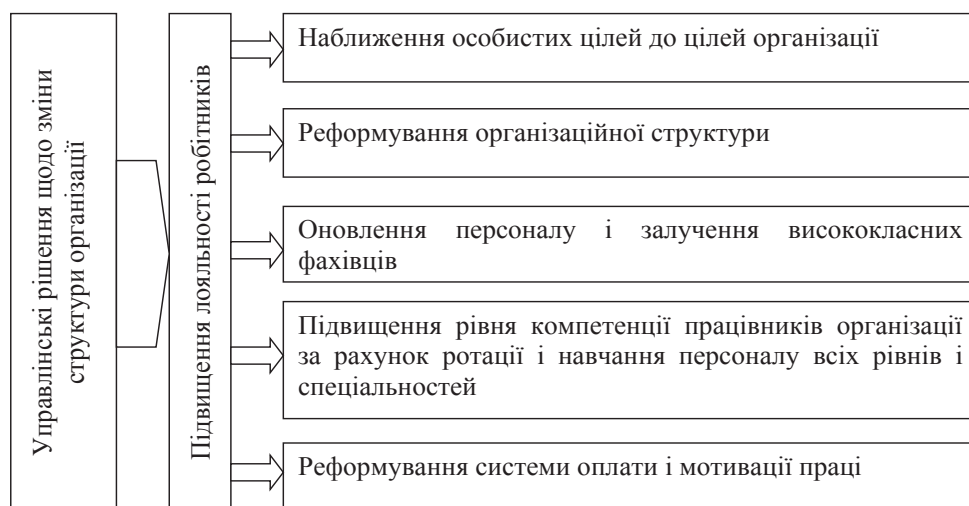


Рис. 2. Основні напрями управлінських рішень із розвитку організаційної культури
 Джерело: сформовано автором

Таблиця 2

Співвідношення стадій життєвого циклу, типів стратегії розвитку підприємства й особливостей його організаційної культури

Стадія і мета	Тип стратегії. Короткий опис	Коротка характеристика особливостей організаційної культури
<i>Формування.</i> «Заявка» на ринку товарів/послуг	<i>Підприємницька.</i> Привернути увагу до товару, знайти свого споживача, організувати продаж і сервіс, стати привабливим для споживача	<i>Демократичний тип організаційної культури.</i> Формується культурний простір, у рамках якого: приймаються проекти з високою мірою фінансового ризику; працівники відчують себе новаторами, вони ініціативні, готові ризикувати, не бояться відповідальності; методи управління, праці, виробництва зумовлюють необхідний стан середовища, забезпечують низьку плінність
<i>Інтенсивний ріст.</i> «Розмноження систем»	<i>Динамічний ріст.</i> Наростаючий ріст обсягів виробництва і якості, а тим самим і кількості структур	<i>Клановий тип організаційної культури.</i> Формується культурний простір, у рамках якого: відбувається постійне зіставлення поточних цілей і створення фундаменту для майбутнього; письмова фіксація політики підприємства й основних процедур; спостерігається тісна взаємодія працівників, висока міра внутрішньої інтеграції; структурних підрозділів, висока міра цілеспрямованості працівників, а тим самим гнучкість підприємства в умовах, що змінюються
<i>Стабілізація</i> Закріплення на ринку, досягнення максимального рівня рентабельності	<i>Прибутковість.</i> Підтримка системи в рівновазі	<i>Ієрархічний тип організаційної культури.</i> Формується культурний простір, у рамках якого: зберігається наявний рівень прибутковості; відбувається мінімізація витрат, можливе припинення найму, спостерігається добре розвинена управлінська система; створюються і діють різного роду процедури і правила; працівники досягають максимальних результатів (кількості й якості) за мінімальних витрат і низького рівня ризику та ін.
<i>Спад.</i> Припинення нерентабельного провиратного виробництва Відродження	<i>Ліквідація.</i> Ліквідація частини виробництва, продаж із максимальною вигодою, як фінансовою, так і психологічною	<i>Перехідний період до ринкової організаційної культури.</i> Формується культурний простір, у рамках якого: відбувається продаж активів, усунення збитків і скорочення працюючих, працівники, прихильні до підприємства
	<i>Підприємницька / Ліквідація</i>	<i>Ринкова організаційна культура.</i> Формується культурний простір, у межах якого: переслідується мета врятувати підприємство; здійснюються дії зі скорочення витрат на тривалу перспективу; стиль підприємства – лінія, що жорстко проводиться, на конкурентоспроможність, а відповідно – орієнтація на зовнішнє оточення, а не на внутрішні справи; орієнтація на довгострокові цілі, самовідданість, готовність переносити тимчасовий дискомфорт в умовах і оплаті праці та ін.

Джерело: сформовано автором на основі [4; 8; 10]

Оцінка стану організаційної культури

1. Найважливіші характеристики		Тепер	Прогноз
А	Організація унікальна по своїх особливостях. Вона подібна до великої сім'ї		
В	Люди виглядають такими, що мають багато спільного. Організація дуже динамічна і пройнята підприємництвом. Люди готові жертвувати собою і йти на ризик		
С	Організація орієнтована на результат. Головна турбота – домогтися виконання завдання. Люди орієнтовані на суперництво і досягнення поставленої мети		
Д	Організація жорстко структурована і строго контролюється. Дії людей, як правило, визначаються формальними процедурами		
	Всього:	100	100
2. Загальний стиль лідерства в організації		Тепер	Прогноз
А	Загальний стиль лідерства в організації є прикладом моніторингу, прагнення допомогти або навчити		
В	Загальний стиль лідерства в організації служить прикладом підприємництва, новаторства і схильності до ризику		
С	Загальний стиль лідерства в організації служить прикладом діловитості, агресивності, орієнтації на результати		
Д	Загальний стиль лідерства в організації являє собою приклад координації, чіткої організації або плавного ведення справ у руслі рентабельності		
	Всього:	100	100
3. Управління найнятими робітниками		Тепер	Прогноз
А	Стиль менеджменту в організації характеризується заохоченням бригадної роботи, одностайності й участі в ухваленні рішень		
В	Стиль менеджменту в організації характеризується заохоченням індивідуального ризику, новаторства, свободи і самобутності		
С	Стиль менеджменту організації характеризується високою вимогливістю, жорстким прагненням до конкурентоспроможності та заохоченням досягнень		
Д	Стиль менеджменту в організації характеризується гарантією зайнятості, вимогою підпорядкування, передбачуваності і стабільності у відносинах		
	Всього:	100	100
4. Єдність суті організації		Тепер	Прогноз
А	Організацію пов'язують воедино відданість справі і взаємна довіра. Обов'язковість організації знаходиться на високому рівні		
В	Організацію пов'язують воедино прихильність до новаторства й удосконалення. Акцентується необхідність бути на передових рубежах		
С	Організацію пов'язує воедино акцент на досягненні мети і виконанні завдання. Загальноприйняті теми – агресивність і перемога		
Д	Організацію пов'язують воедино формальні правила і офіційна політика. Важлива підтримка плавного ходу діяльності організації		
	Всього:	100	100
5. Стратегічні цілі		Тепер	Прогноз
А	Організація загострює увагу на гуманному розвитку. Наполегливо підтримуються висока довіра, відкритість і співучасть		
В	Організація акцентує увагу на надбанні нових ресурсів і рішенні нових проблем. Цінуються апробація нового і дослідження можливостей		
С	Організація акцентує увагу на конкурентних діях і досягненнях. Домінує цільова напруга сил і прагнення до перемоги на ринку		
Д	Організація акцентує увагу на незмінності і стабільності. Найважливіше рентабельність, контроль і плавність усіх операцій		
	Всього:	100	100
6. Критерії успіху		Тепер	Прогноз
А	Організація визначає успіх на базі розвитку людських ресурсів, бригадної роботи, захопленості найнятих робітників справою і турботою про людей		
В	Організація визначає успіх на базі володіння унікальною або новітньою продукцією. Це виробничий лідер і новатор		
С	Організація визначає успіх на базі перемоги на ринку і випередженні конкурентів. Ключ успіху – конкурентне лідерство на ринку		
Д	Організація визначає успіх на базі рентабельності. Успіх визначають надійне постачання, гладкі плани-графіки і низькі виробничі витрати		
	Всього:	100	100

Джерело: сформовано автором на основі [5; 6; 10]

фічні потреби і співвідношення їх з уявленнями про завдання діяльності підприємства.

Стадія закріплення на ринку. Створюється культурний простір, у рамках якого відбувається постійне зіставлення поточних цілей і створення фундаменту для майбутнього, з'являється орієнтація на пошук і виробництво товарів і послуг, розширення кола споживачів, постачальників і партнерів, спостерігається тісна взаємодія працівників і висока міра їх цілеспрямованості в досягненні поставлених цілей, з'являються відданість справі, відданість підприємству і закріплюється неповторний імідж підприємства.

Таким чином, розвиваючись із часом, підприємства доповнюють адхократичну культуру клановою – почуттям сім'ї, сильним відчуттям єднання з колективом і особистої причетності до підприємства. Члени колективу задовольняють багато своїх соціальних та емоційних потреб саме на підприємстві, їх охоплює відчуття спільності й особистої дружби. Проте у міру росту в подібній організації частенько зріє потенційна криза.

Стадія стабілізації пов'язана із закріпленням досягнутого, що, своєю чергою, зажадає від підприємства не менших, якщо не більших, зусиль, аніж цілі попередніх стадій. Це пов'язано з тим, що проблеми, які необхідно вирішувати на цій стадії, носять переважно внутрішній характер і пов'язані, передусім, із закріпленням організаційної культури підприємства. Ключові цінності концентруються навколо підтримки рентабельності, надійності, швидкості обслуговування, плавності виробничого процесу. Велике значення на цій стадії мають стандартизовані правила і процедури, механізми контролю й обліку [10].

Стадія кризи підприємства – найважчий етап його існування, оскільки цей опір кризі і пошук шляхів виходу з критичного стану пов'язаний зі зміною парадигм, цінностей, цільових установок, а тим самим і зі зміною наявної організаційної культури. Ієрархічна орієнтація поступово доповнюється

зосередженням уваги на ринковій культурі – конкурентоспроможності, прагненні домагатися результатів і акценті на зовнішніх взаємозв'язках.

Таким чином, на кожній стадії підприємство реалізує специфічну стратегію розвитку. Погляд на підприємство крізь призму стадій дає змогу точніше ідентифікувати його основні цільові і стратегічні установки й орієнтації. Більше того, виникає можливість визначити, в якому ступені вони узгоджуються з організаційною культурою підприємства, відмітні характеристики якої властиві кожній стадії (табл. 3).

Пройшовши цю підготовчу стадію, можна перейти до процесу зміни – програми зміни й оцінити, наскільки успішно вам удалося здійснити цей процес. Основні етапи його здійснення: оцінка – зміни – оцінка [6, с. 174–175].

В інструменті оцінки, представленому в табл. 3, колонка для відповідей має шапку «Тепер» (це означає, що ви оцінюєте свою організацію такою, яка вона є) і «Переважно» (це означає, що ви займаєтеся рейтинговою оцінкою того, чим, за вашим розумінням, та ж організація повинна стати, щоб виявитися на вершині успіху).

У результаті взаємодії внутрішніх суб'єктів індивідів усередині системи і із зовнішнім середовищем виробляється загальна для цієї групи культура: система базових цінностей, цілей, ідей, норм, правил, яка й передбачає розроблення стратегії [9, с. 200] і встановлення ключових цілей по найважливіших функціональних напрямках і підсистемах. У результаті складаються певна культура управління, культура праці, культура виробництва, культура стосунків і комунікацій і, відповідно, організаційна культура підприємства, оскільки всі ці аспекти організації виробничої діяльності є її структурними елементами і зумовлюють реалізацію поставлених цілей.

Необхідність заходів із діагностики стану організаційної культури припускають своє обґрунтування і наявність певних передумов (рис. 3).

Відповідно, взаємозв'язок і рівень організації її структурних елементів визначають рівень організа-



Рис. 3. Обґрунтування заходів із розвитку організаційної культури

ційної культури підприємства, що зумовлює формування певного культурного простору [10], у межах якого на основі системи цінностей, що склалася, здійснюється виробнича діяльність підприємства, спрямована на досягнення поставлених цілей.

Висновки. Таким чином, формування організаційної культури підприємства пов'язане з формуванням системи елементів, що визначають функціонування підприємства по усіх напрямках починаючи від розроблення стратегії його розвитку і закінчуючи процесом виконання своїх функціональних обов'язків кожним індивідом цієї соціальної системи. Сформувавшись, організаційна культура підприємства визначає подальший розвиток підпри-

ємства, тобто як підприємство пристосовується до зовнішнього оточення, що постійно міняється, які цілі ставить, які методи використовує для досягнення поставлених завдань, визначається рівнем організаційної культури підприємства, що склалася, який впливає на те, як відбувається духовний і фізичний розвиток індивідів у рамках організації виробничої діяльності підприємства.

Визначено, що процес формування організаційної культури носить циклічний характер, оскільки вона як система елементів має тенденцію змінюватися з часом унаслідок змін, що відбуваються як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі, зумовлюючи тим самим пристосовність підприємства до цих умов.

Список літератури:

1. Доронина Л. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений / Л. Доронина // Управление персоналом. – 2007. – № 1. – С. 67–73.
2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності / М.Г. Артеменко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Філософія. Філософські перипетії». – 2014. – № 917. – С. 91–99.
3. Грошев И.В. Менеджмент организационной культуры / И.В. Грошев, В.М. Юрьев. – М. : Московский психолого-социальный институт ; Воронеж : МОДЭК, 2010. – 760 с.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство // Э. Шейн ; под ред Т.Ю. Ковалевой ; 3-е изд. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
5. Камерон К.С. Диагностика и изменение организационной культуры / К.С. Камерон, Р.Э. Куинн ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2011. – 311 с.
6. Муэрс Р. Эффективное управление Серия «Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом» / Р. Муэрс ; пер. с англ. – М. : Фипресс, 2008. – 257 с.
7. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах і проблеми та суперечності / М.В. Семикіна // Держава та регіони. – 2016. – № 6. – С. 199–202.
8. Ховард К. Принципы менеджмента: управление в системе цивилизованного предпринимательства : [учеб. пособ.] / К. Ховард, Э. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 342 с.
9. Пашко Л.А. Організаційна культура як передумова ефективності управління людськими ресурсами / Л.А. Пашко // Вісник НАДУ. – 2013. – № 3. – С. 170–176.
10. Хаєт Г.Л. Корпоративная культура и ценности человека / Г.Л. Хаєт, О.А. Медведева. – Краматорськ : ДГМА, 2011. – 267 с.

Маршук Л.М., аспірант
Хмельницький національний університет

МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Маршук Л.М. Моніторинг показників рівня використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства. Розглянуто функції проведення моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємств, реалізація яких призводитиме до підвищення рівня результативності функціонування. Досліджено основоположні методи здійснення моніторингу показників господарювання підприємства. Розкрито головні етапи моніторингу ресурсно-фінансового потенціалу підприємства. Визначено концептуальні засади проведення моніторингу можливостей господарюючого суб'єкта. Наведено диференційовану систему показників, яка використовується в процесі управління ресурсними та фінансовими можливостями.

Ключові слова: ресурсно-фінансовий потенціал, моніторинг показників потенціалу, промислові підприємства.

Маршук Л.Н. Мониторинг показателей уровня использования ресурсно-финансового потенциала предприятия. Рассмотрены функции проведения мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятий, реализация которых приведет к повышению уровня результативности функционирования. Исследованы основополагающие методы осуществления мониторинга показателей хозяйствования предприятия. Раскрыты главные этапы мониторинга ресурсно-финансового потенциала предприятия. Определены концептуальные основы проведения мониторинга возможностей хозяйствующего субъекта. Раскрыта дифференцированная система показателей, которая используется в процессе управления ресурсными и финансовыми возможностями.

Ключевые слова: ресурсно-финансовый потенциал, мониторинг показателей потенциала, промышленные предприятия.

Marshuk L.M. Level indicators monitoring of enterprise resource and financial potential use. The article deals with the functions of monitoring the financial and economic activity of enterprises, the implementation of which will lead to an increase in the level of functioning performance. The basic methods of level indicators monitoring of enterprise resource and financial potential use are investigated. The main stages of monitoring the resource and financial potential of the enterprise are revealed. The conceptual principles of business entity possibilities monitoring are defined. The differentiated system of indicators is implemented, which is used in the process of resource and financial management.

Key words: resource and financial potential, level indicators monitoring, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Формування та використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств промисловості, зокрема машинобудівної галузі, є важливим аспектом їх розвитку. Ці питання вимагають особливого підходу в розрізі всіх управлінських ланок підприємства. Здійснення оцінювання та аналізу ресурсних та фінансових можливостей є вагомим фактором успішного виконання поставлених поточних та стратегічних планових цілей діяльності.

Для ефективної фінансово-господарської діяльності на підприємстві повинна бути розроблена та впроваджена система моніторингу показників, що відображають фінансовий стан та перспективу залучення ресурсів. Таким чином, підприємство матиме можливість згрупувати отриману інформацію про стан господарювання для прийняття ефективних управлінських рішень. Проблематичність побудови системи для моніторингу показників ресурсно-фінансового потенціалу полягає у виокремленні саме тих,

за якими можна провести ефективне оцінювання потенціалу господарюючого суб'єкта, зважаючи на особливості його діяльності, середовище, в якому воно функціонує, стан економіки та рівень впливу низки чинників на виробничу та збутову діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях багатьох вітчизняних науковців висвітлено питання щодо оцінювання, аналізу та управління потенціалом підприємства, проведення моніторингу фінансово-господарської діяльності, зокрема й засад формування та ефективного використання ресурсного та фінансового потенціалу. Дослідження в даному напрямі проводилися такими вченими, як І.А. Кінаш, Л.Г. Ліпич, О.С. Федонін, Л.І. Федулова, В.В. Шкроміда, І.С. Пипенко та ін.

Нинішні ринкові умови, у яких ведуть власну фінансово-господарську діяльність вітчизняні підприємства, вимагають удосконалення теоретико-методичних підходів до формування системи показників оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу

для подальшого контролю над розвитком можливостей підприємства, збільшення обсягів виробництва й рівня конкурентоспроможності продукції, зростання прибутковості діяльності, наближення (відповідності) європейським стандартам якості продукції, розширення ринків реалізації продукції машинобудівної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей проведення моніторингу ресурсно-фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта та формування системи показників для оцінювання поточних та перспективних можливостей промислових підприємств.

Виклад основних результатів. Нині існує чимала кількість наукових бачень щодо трактування моніторингу як процесу, як функції управління та послідовності його проведення в аспекті отримання достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність. Розглядаючи моніторинг як функцію управління, головним його завданням можна вважати збирання інформаційних даних для проведення на їх основі достовірного оцінювання із прогнозуванням як обов'язкового елементу менеджменту на підприємстві.

Досліджуючи особливості проведення моніторингу показників ресурсно-фінансового потенціалу підприємства, варто розглянути функції, які ним мають виконуватися у фінансово-господарській діяльності суб'єкта. Від повноти та достовірності показників, що використовуватимуться під час оцінки, залежатимуть і прийняті відповідними спеціалістами управлінські рішення. Наявні системи дослідження економічних процесів на макрота мкрорівнях дають змогу проводити оцінювання та прогнозування обсягів виробництва продукції та розподілу валового внутрішнього продукту, державних фінансів і фінансів реального сектора економіки у цілому й за галузями, інфляційних процесів, інвестиційної діяльності, номінальних та реальних курсів національної валюти. Зазначені дослідження економічних процесів на макрорівні є актуальними для виявлення глобальних взаємозв'язків основних макропоказників, включаючи узагальнюючі показники фінансів реального сектора економіки та інструментарію грошово-кредитної політики.

Впровадження на підприємствах системи моніторингу дає можливість у певний необхідний проміжок часу здійснювати оцінювання тенденцій розвитку його економічного стану та формувати дані щодо стану економічної кон'юнктури та змін умов функціонування на вітчизняному ринку. За допомогою моніторингу можна оперативіно здійснювати аналіз фінансового становища підприємства та найвагоміших чинників, що визначають його інвестиційну активність, у взаємозв'язку з інструментами грошово-кредитної політики. Промислові підприємства здійснюють свою діяльність не тільки у власних інтересах, а й в інтересах акціонерів. Це призводить до відповідного дотримання відповідальними

фахівцями термінів збирання та опрацювання даних, оскільки саме від достовірності та своєчасності надання інформації про функціонування підприємства залежить ефективність управлінської діяльності. Без своєчасного та повного збору й обробки інформації відповідно до запланованого графіку, а також без її опрацювання в системі менеджменту унеможливиться ефективна діяльність. Одержані результати оцінювання та моніторингу діяльності управлінським персоналом використовуються не тільки для обґрунтування фінансового становища підприємства, а й для пошуку шляхів підвищення результативності господарювання [1, с. 2435].

Моніторинг фінансово-господарської діяльності (показників господарювання) кожного підприємства здебільшого ґрунтується на двох основоположних методиках. Згідно з першою методикою, використовуючи формалізовані та неформалізовані показники фінансово-господарської діяльності, застосовуються математико-статистичні підходи (коефіцієнти кореляції, оцінки математичного сподівання тощо), що дають змогу сформулювати прогноз господарювання суб'єкта. Другий ураховує динаміку системи та її функціонування. Ця модель більшою мірою використовує макроекономічні показники і містить характерні залежності розвитку підприємства від них. У теоретико-практичному аспекті початковим етапом проведення моніторингу підприємства має бути загально-управлінська система із налагодженим зворотнім зв'язком: кінцевою метою побудови системи моніторингу фінансово-економічних показників є формування механізму, що дає змогу отримати ефективну інформаційно-аналітичну базу для поточного регулювання діяльності підприємства. Вагомим принципом процесу організації проведення моніторингу діяльності на підприємстві є дотримання цілеспрямованості, тобто визначення конкретного параметру економічних категорій, які в повному обсязі характеризують дійсний стан підприємства на галузевому ринку, особливості господарювання та рівень факторів впливу на діяльність [2, с. 132].

Моніторинг рівня використання фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта відповідними фахівцями може проводитися за такими етапами:

- визначення наявності та величини фінансових можливостей на основі розрахунку вартості діючого бізнесу;
- визначення рівня забезпеченості й ефективності використання фінансових ресурсів на основі розрахунку системи аналітичних показників фінансового стану;
- дослідження рівня організації фінансового менеджменту;
- формування інтегрального показника як індикатора наявності й використання фінансового потенціалу підприємства, що дає змогу спрогнозувати майбутній стан, виявити невикористані резерви та підвищити ефективність діяльності [3, с. 190].

Розрахунок інтегрального показника рівня фінансового потенціалу суб'єкта господарювання $I_{\text{фін.п.}}$ на основі кореляційно-регресійного аналізу можна проводити за формулою:

$$I_{\text{фін.п.}} = \kappa_0 + \kappa_1 BB + \kappa_2 \Phi C + \kappa_3 O\Phi M, \quad (1)$$

де $\kappa_0, \kappa_1, \kappa_2, \kappa_3$ – вагові коефіцієнти чинників фінансового потенціалу;

BB – підсумковий показник вартості бізнесу;

ΦC – підсумковий показник фінансового стану;

$O\Phi M$ – підсумковий показник рівня організації фінансового менеджменту на підприємстві [3, с. 192].

Сукупність методів оцінювання ресурсного потенціалу господарюючого суб'єкта розподіляють на витратні, ресурсні, результативні й узагальнені системні методи. Перші зазначені методи оцінки ресурсних можливостей – витратні, ґрунтуються на використанні окремого показника, що відображає затрати підприємства (показники затратовіддачі, затратоємкості, рентабельність витрат). Ресурсні методи засновані на показнику, що враховує оборот роздрібною торгівлі і прибутку (ресурсовіддача). Результативні методи оцінки ресурсного потенціалу підприємства передбачають оцінку використання ресурсного потенціалу за складом основних економічних показників. У цьому разі використовуються такі види показників, як: узагальнюючий показник ефективності використання ресурсного потенціалу; узагальнюючий показник ефективності виробництва; показник ефективності конкретного ресурсного потенціалу. Узагальнюючі методи оцінювання ресурсних можливостей підприємства базуються на визначенні рівня отримання ефекту від їх застосування в процесі діяльності. При цьому визначають узагальнюючий показник динаміки ефективності застосування ресурсних можливостей, показник економічної ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, зведені

показники ефективності ресурсного потенціалу підприємства [4, с. 98].

На нашу думку, на підприємстві може використовуватися концепція різнобічної системи проведення моніторингу ресурсно-фінансового потенціалу, що передбачатиме виконання низки управлінських дій для інформаційно-аналітичного забезпечення в системі менеджменту господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Показники залежно від рівня впливу на результативність господарювання можна розподілити на інтенсивні й екстенсивні. Під інтенсивними розуміються показники, що характеризують ефективне використання наявних структурних елементів економічного потенціалу в процесі діяльності підприємства. Поняття екстенсивних показників пов'язане зі збільшенням (зростанням) абсолютних кількісних значень показників оцінювання потенціалу, яке не призводить до підвищення ефективності використання його структурних елементів. До таких показників, наприклад, належать: зростання чисельності працівників підприємства, збільшення обсягу матеріально-технічних засобів, збільшення витрат на науково-технічну інформацію тощо [5, с. 105].

Величину ресурсного потенціалу промислового підприємства характеризує низка показників, а саме:

- реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності;
- обсяги ресурсів і резервів, як залучених, так і не залучених у виробництво;
- спроможність менеджерів до використання ресурсів для створення продукції, товарів і послуг із метою отримання максимального прибутку;
- форма підприємництва і відповідна організаційно-правова структура [6, с. 180–183].

У процесі формування й використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємств управлінським персоналом для оцінювання, аналізу й моніторингу

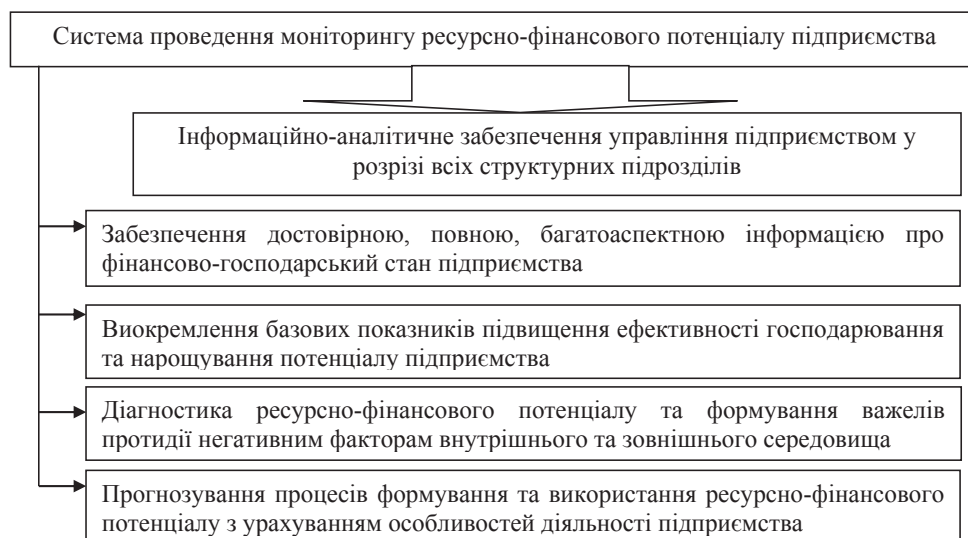


Рис. 1. Схема концептуальних засад проведення моніторингу ресурсно-фінансового потенціалу підприємства

застосовуються показники, що відображають рівень фінансово-економічного стану [7] (рис. 2).

Економічний аналіз ресурсно-фінансового потенціалу підприємства здебільшого передбачає використання його фінансового складника. Пояснюється це явище фактом приналежності кожному з фінансових показників встановленого нормативу, який у процесі аналітичних процедур порівнюється з одержаними фактичними даними, тому унеможливується наявність універсальної методики оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємств.

Оцінювання рівня ефективності формування та використання ресурсного потенціалу господарюючого суб'єкта можна здійснювати, використовуючи показники ресурсовіддачі та ресурсоемності. Ці показники зазвичай розраховуються як у цілому (загальні), так і за окремими елементами (землеємність, зарплатоємність, енергоємність, матеріалоємність, амортизаційність). За умови перевищення ресурсовіддачі та нижчої ресурсоемності зростає результативність використання можливостей суб'єкта господарювання.

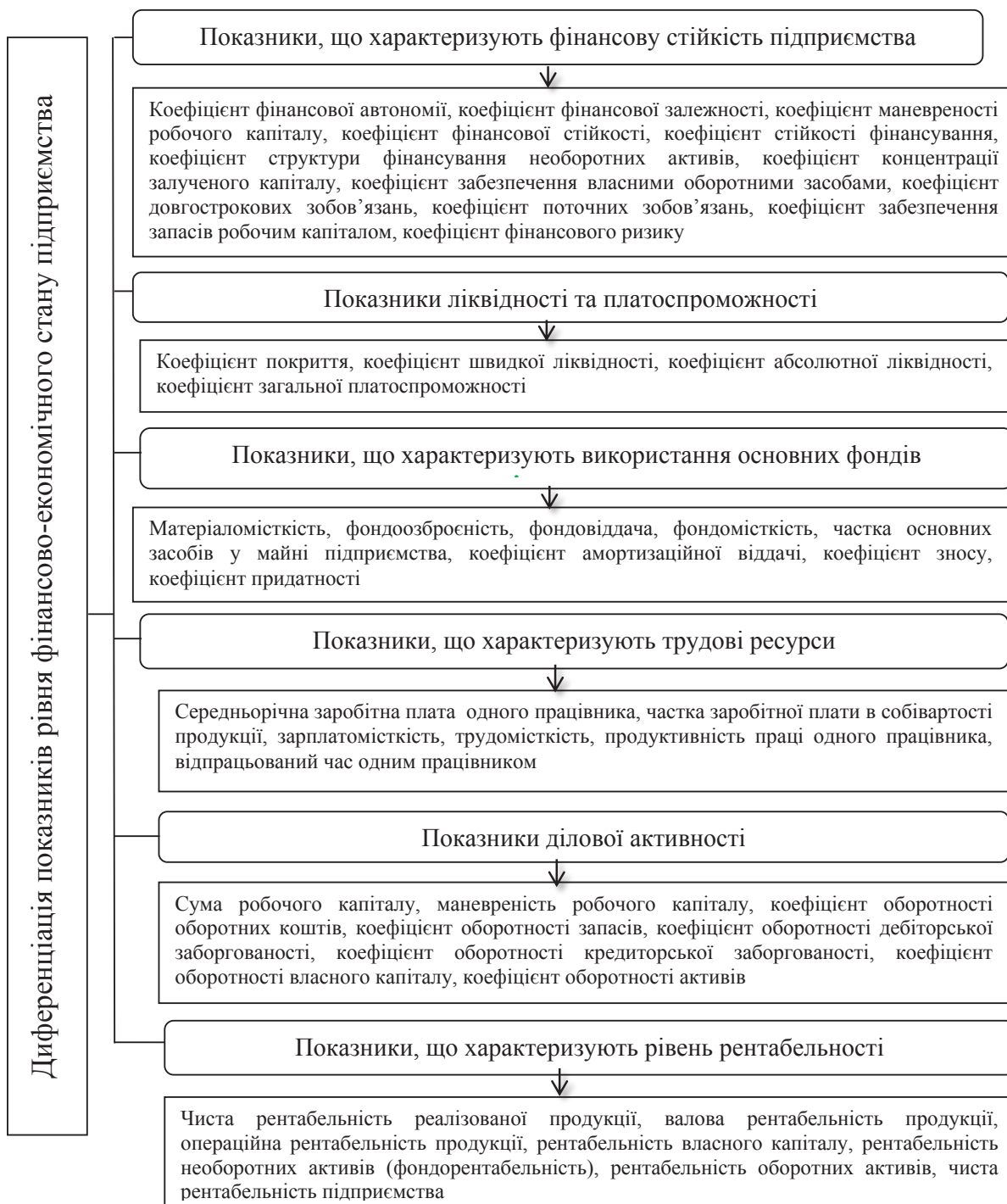


Рис. 2. Диференціація показників рівня фінансово-економічного стану підприємства

У процесі оцінювання ресурсного потенціалу порівнюються дані фактично отриманих рівнів показників із нормативним значенням. Нормативом показника, наприклад ресурсоемності, вважається мінімально необхідна кількість ресурсів, які повинні бути на підприємстві для виробництва одиниці продукції певного виду або 1 грн. її вартості в загальному. При цьому якщо наявна ресурсоемність є вища за нормативну, йдеться про досить низьку ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства.

Важливим елементом системи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу є обраний підхід до оцінки. Існують такі основні підходи: ресурсний, функціональний (структурний), цільовий, синергійний, бенчмаркінговий. Ресурсний підхід передбачає порівняння одержаних результатів від використання певного елемента ресурсного потенціалу до витрат відповідного елемента. Функціональний (структурний) підхід являє собою систему методів і методичних прийомів, орієнтованих на визначення раціональної структури ресурсного потенціалу підприємства за обраними функціональними підсистемами. Цільовий підхід до оцінки спрямований на визначення відповідності результатів використання елементів ресурсного потенціалу поставленим цілям діяльності підприємства. Синергійний підхід дає змогу розглядати ресурсний потенціал не як просту суму ресурсів, а як відображення можливості їх сукупного використання. Бенчмаркінговий підхід дає можливість порівняти власні результати використання ресурсного потенціалу з кращим досвідом інших підприємств галузі. За ресурсного підходу до оцінки ефективності необхідно порівнювати отриманий від використання ресурсного потенціалу результат із витратами на досягнення цього результату. З огляду на те, що нині домінує ціннісно-орієнтований підхід до управління потенціалом підприємства, пропонується врахувати це й під час побудови системи показників [8, с. 70].

Аналіз ресурсовіддачі має значний вплив на рівень ефективності використання підприємством

залученого ресурсно-фінансового забезпечення. Узагальнені показники ресурсовіддачі не дають відповіді на запитання, як вони використовуються. Навіть під час аналізу рівня й динаміки цих показників, обчислених за товарною продукцією, спостерігається різна тенденція. Крім того, слід мати на увазі, що товарна продукція, виготовлена на підприємстві, містить і ту частину вартості, яка створена за межами підприємства (уречевлена праця) і перенесена живою працею із засобів виробництва на виготовлену продукцію. Ці обставини спричиняють зміну динаміки ресурсовіддачі господарюючого суб'єкта. Показники ресурсовіддачі дають загальні характеристики процесу ресурсовикористання, а питання рівня якості, безпосередньої вартості й ефективності залишаються поза увагою. Разом із тим їх рівень, як плановий, так і фактичний, недостатньо використовується керівництвом та іншими фахівцями для оцінки якості системи нормування ресурсу. У сучасних умовах традиційний аналіз та оцінка рівня використання кожного з великої кількості застосовуваних на підприємстві ресурсів не можуть задовольнити потреби управління ефективною господарювання суб'єкта [9].

Висновки. Кожне підприємство має власну систему показників, за якими визначаються використання та розвиток ресурсно-фінансового потенціалу, а кожний включений у цю систему показник має достатньою мірою відображувати окремий вид діяльності, стан певної ланки виробничої системи. На сучасному етапі функціонування підприємств, як у вітчизняній практиці, так і у світовій (на галузевому, міжнародному й глобальному рівнях), існує тенденція до зменшення рівня ефективності застосування наявних ресурсів. Дослідження даної проблематики є досить актуальними та вимагають подальшого опрацювання, адже охоплюють усі сфери народного господарства. Окремий показник з обраної сукупності, що формуватиме загальну систему оцінювання, повинен бути логічно обґрунтований для запобігання надмірній кількості обрахування показників або, навпаки, їх недостатній кількості.

Список літератури:

1. Солдатова М.А. Мониторинг деятельности промышленных предприятий на современном этапе / М.А. Солдатова, Л.Е. Лазаренко, О.А. Степанова // *Фундаментальные исследования. Экономические науки.* – 2015. – № 2. – С. 2432–2435.
2. Ліпич Л.Г. Мониторинг і його роль у визначенні фінансово-економічної стійкості машинобудівних підприємств / Л.Г. Ліпич, І.Д. Чуліпа // *Наукові записки. Серія «Економіка».* – 2010. – Вип. 13. – С. 130–140.
3. Шкроміда В.В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства / В.В. Шкроміда, Н.Я. Шкроміда // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* – 2011. – Вип. 7(2). – С. 188–192.
4. Навроцький Н. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Н. Навроцький // *Інтернаука.* – 2017. – Т. 2. – № 1(23). – С. 97–101.
5. Пипенко І.С. Формування системи показників оцінювання потенціалу підприємства / І.С. Пипенко // *Економіка транспортного комплексу.* – 2015. – Вип. 25. – С. 99–111.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
7. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова [та ін.] ; 2-е вид. перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
8. Кінаш І.А. Показники ефективності використання складових ресурсного потенціалу в умовах переробного підприємства / І.А. Кінаш // *Науковий вісник Херсонського державного університету.* – 2015. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 68–71.
9. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи / І. Вовк // *Соціально-економічні проблеми і держава.* – 2011. – Вип. 1(4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11/vippsp.pdf>.

Мельник М.І., асистент,
аспірант кафедри фінансів
Сумський національний аграрний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ АГРОФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Мельник М.І. Моделювання та оцінка фінансового стану сільськогосподарських агроформувань України та Польщі. У статті висвітлено поняття фінансового стану як економічної категорії. Встановлено стан фінансової автономії сільськогосподарських компаній України та Польщі. Визначено рівень фінансової залежності аграрних компаній України та Польщі. Розрахований коефіцієнт маневреності власного капіталу та встановлено, що велика частина власного капіталу використовується для фінансування оборотних активів досліджуваних компаній. Побудовано графік лінійного тренду, що ілюструє залежність між періодами і питомою вагою коефіцієнта автономії.

Ключові слова: моделювання, оцінка, агрохолдинги, фінансова автономія, фінансова залежність, маневреність капіталу, лінія тренду.

Мельник М.И. Моделирование и оценка финансового состояния сельскохозяйственных агроформирований Украины и Польши. В статье освещено понятие финансового состояния как экономической категории. Установлено состояние финансовой автономии сельскохозяйственных компаний Украины и Польши. Определен уровень финансовой зависимости аграрных компаний Украины и Польши. Рассчитан коэффициент маневренности собственного капитала и установлено, что большая часть собственного капитала используется для финансирования оборотных активов исследуемых компаний. Построен график линейного тренда, который иллюстрирует зависимость между периодами и удельным весом исследуемых коэффициентов.

Ключевые слова: моделирование, оценка, агрохолдинги, финансовая автономия, финансовая зависимость, маневренность капитала, линия тренда.

Melnyk M.I. Modeling and assessment of financial condition of agricultural agro formations in Ukraine and Poland. The article deals with the notion of a financial state as an economic category. The state of financial autonomy of agricultural companies of Ukraine and Poland was established. The level of financial dependence of agricultural companies in Ukraine and Poland was determined. The coefficient of maneuverability of own capital and the most of the equity is used to finance the current assets of the companies under study was calculated and it was established. A graph of the linear trend was constructed, which illustrates the relationship between the periods and the specific gravity of the coefficients studied.

Key words: modeling, valuation, agroholdings, financial autonomy, financial dependence, capital maneuverability, trend line.

Постановка проблеми. У сучасній економіці зростає залежність фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства від інфляційних процесів, надійності стейкхолдерів, складних організаційно-правових умов його функціонування. Все це зумовлює особливу увагу до оцінки фінансового стану компанії як основного складника його конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах. Комплексне дослідження та аналіз усіх аспектів фінансової діяльності дає змогу підвищити ефективність управління досліджуваними компаніями та зменшити негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Ураховуючи різноманіття фінансових процесів, велику кількість фінансових показників, що характеризують фінансовий стан компаній та відмінності щодо їх граничних оцінок, вважаємо, що доцільним є застосування методу моделювання для оцінки та прогнозування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням оцінки та моделювання фінансового стану підприємств присвячено наукові праці таких учених, як: В.А. Борисова, І.С. Ткаченко, О.І. Черняк, М.Я. Коробов, Г.В. Савицька, Г.Г. Старостенко, В.В. Вітлінський, Г.О. Крамаренко, С.Я. Салига, Л.А. Лахтіонова, В.М. Вовк, І.С. Благун, В.П. Долинський, К.В. Измайлова, А.М. Ковальова, Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лисенко, М.Г. Михайлов, А.М. Подерьогін, О.С. Філімоєнко, О.О. Шермет, Д.В. Шиян та ін.

Ураховуючи значні доробки у цій сфері, моделювання фінансового стану компаній на основі лінійного тренду потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів, оцінювання та моделювання фінансового стану сільськогосподарських компаній на основі лінійного тренду.

Виклад основних результатів. Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання стабільно працювати та розвиватися, підтримувати баланс своїх активів та зобов'язань у мінливому внутрішньому та зовнішньому економічному середовищі, що може гарантувати її платоспроможність та інвестиційну привабливість для потенційних іноземних та вітчизняних інвесторів у довгостроковій перспективі.

Стабільний фінансовий стан може бути досягнутий за рахунок достатнього рівня капіталу компанії, високої якості активів, адекватного рівня прибутковості з урахуванням операційних та фінансових ризиків, високої ліквідності фінансових ресурсів, стабільного доходу та широких можливостей заповнення фінансових ресурсів.

Для забезпечення фінансової стабільності компанії повинна бути розроблена гнучка структура капіталу зі здатністю організувати свій рух так, щоб забезпечити постійний надлишок надходжень над витратами компанії, підтримувати платоспроможність і створювати умови для самофінансування виробничої, операційної, фінансової, комерційної та іншої діяльності.

Фінансовий стан підприємства, його стабільна діяльність залежать від результатів операційної та фінансової діяльності. Якщо виробничі та фінансові плани будуть успішними, це позитивно вплине на фінансовий стан компанії.

Навпаки, внаслідок падіння виробництва та збуту відбувається збільшення собівартості продукції, зменшення надходжень і суми прибутку, а отже, погіршення фінансового стану підприємства та його платоспроможності. Стабільний фінансовий стан є результатом компетентного, вмілого управління цілим комплексом факторів, що визначає результати діяльності компанії. Стабільний фінансовий стан, своєю чергою, впливає на реалізацію виробничих планів та забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами, тому фінансова діяльність як невід'ємна частина ділової активності повинна бути спрямована на забезпечення належного отримання та витрачання грошових ресурсів, упровадження дисципліни прогнозування та досягнення раціональних пропорцій боргу перед власним капіталом. Одним зі шляхів ефективного управління компанією є своєчасний аналіз її фінансового стану та прогнозування економічної ситуації в найближчий період.

Сьогодні підприємства працюють у швидко мінливому макроекономічному середовищі, і цей фактор слід брати до уваги під час прогнозування фінансових показників компанії. Проте розроблення моделі оцінки фінансової стабільності компанії з урахуванням макроекономічних чинників ускладнюється проблемою включення в модель деяких факторів. Наприклад, курси валют і ціни на сиру нафту можуть змінюватися щодня, щотижня або

щомісяця. Базова процентна ставка не є постійною, оскільки Центральний банк може змінювати основну процентну ставку залежно від ринкових умов. Тим часом фінансові показники компанії публікуються у піврічних та річних звітах.

У сучасних економічних умовах оцінка фінансової стійкості підприємства відіграє ключову роль в управлінні підприємством. Показники фінансової стійкості характеризують усі види діяльності у цілому, визначають проблемні сфери управління грошовими потоками, планування та їх розподілу. У зв'язку із цим проведення оцінки основних показників, що впливають на фінансову стабільність, дуже важливе для управління фінансами та розроблення ефективних стратегій. Зв'язок між інвестиційною діяльністю та фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання має пряме відношення, адже вплив інвестицій на фінансовий стан компанії також грає важливу роль у розвитку її конкурентоспроможності та модернізації виробництва. Виходячи з вищевикладеного, доцільним буде проведення оцінки фінансового стану сільськогосподарських компаній України.

Специфіка підприємств аграрної галузі робить неефективним використання виключно власних фінансових ресурсів, тому в структурі джерел формування активів підприємств частіше за все зустрічаються залучені кошти кредиторської заборгованості та довго- і короткострокові кредитні ресурси банків [1, с. 3].

Проведемо оцінку фінансової незалежності компанії від зовнішніх джерел фінансування їх діяльності за допомогою розрахунку та аналізу коефіцієнта автономії. Показник фінансової автономії – один із найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів [7, с. 194] (табл. 1).

Коефіцієнт фінансової автономії ПАТ «Авангард» за досліджуваний період зменшився на 0,48 пункти, що є негативним для компанії, адже свідчить про зростання фінансової залежності. Зменшення сталося в результаті скорочення суми власного капіталу за досліджуваний період 2012–2016 рр. на 1 028 385,0 тис. дол. Компанія ПАТ «Авангард» значно залежить від позикових коштів і здатна фінансувати тільки 26% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 12 % менше порівняно зі значенням коефіцієнта 2015 р. і на 0,36 пункти менше порівняно з 2014 р.

З огляду на те, що компанія є платоспроможною і прибутковою, можемо запропонувати реінвестувати прибуток, що отриманий за результатами фінансового року. За умови, що сума активів буде залишатися на рівні 2016 р., компанії необхідно залучити додаткові $(0,5 - 138\,810,0 / 529\,491,0) * 529\,491,0 = 127\,077,84$ тис. дол., значення коефіцієнта 0,5 ми отримали в результаті середнього оптималь-

ного значення коефіцієнта автономії 2014–2015 рр. У такому разі значення показника фінансової автономії досягне мінімального нормативного значення 0,5. На графіку ми отримали зміни, які відбулися після реінвестування коштів (рис. 1).

Побудувавши графік у табличному редакторі Excel, отримано графік лінійного тренду, що ілюструє залежність між періодами і питомою вагою коефіцієнта автономії (R^2), який обчислюється автоматично. Він дає можливість оцінити щільність зв'язку між досліджуваними явищами, що визначається кількісним значенням. Чим ближче R^2 до 1, тим надійнішою є лінія тренду, тобто точніше вибрана залежність відображає зв'язок між величинами [8, с. 117].

На нашому графіку $R^2 = 0,8821$. Отже, зв'язок між величинами класифікується, як помітний, тобто побудована модель є адекватна реальним даним (рис. 2).

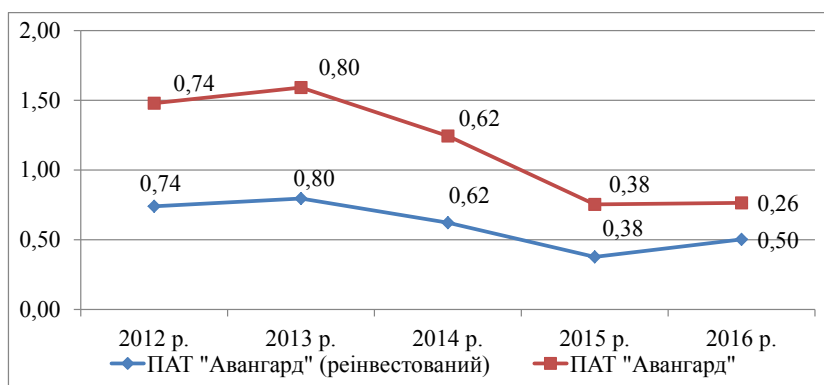


Рис. 1. Модель динаміки коефіцієнта автономії під час реінвестування коштів

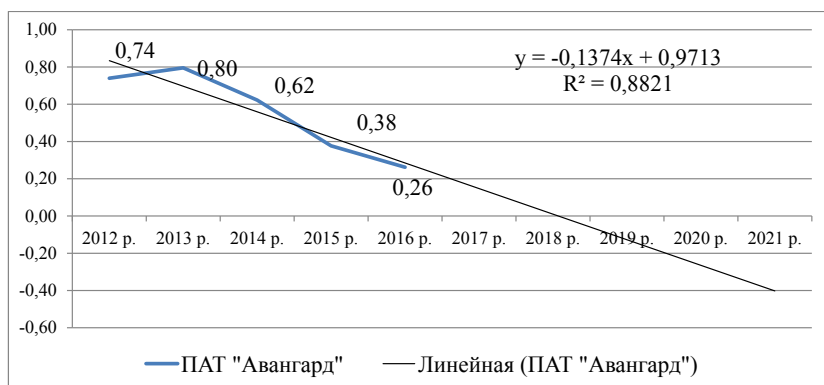


Рис. 2. Трендова модель коефіцієнта автономії компанії ПАТ «Авангард»

Ураховуючи отримане рівняння тренду $y = -0,1374x + 0,9713$, де y – індивідуальне значення результативної ознаки, а саме питомої ваги значення коефіцієнта автономії, x – індивідуальне значення факторної ознаки, тобто фактичні і прогнозні періоди, розраховано прогнозне значення коефіцієнта автономії на 2012–2021 рр.

Коефіцієнт фінансової автономії ПАТ «Агротон» за досліджуваний період зріс на 0,19 пункти. Компанія ПАТ «Агротон» не залежить від позикових коштів і здатна фінансувати 87% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 21% більше порівняно зі значенням коефіцієнта автономії 2015 р. З іншого боку, значення показника фінансової автономії є занадто високим, а потенціал для зростання компанії, збільшення частки ринку, збільшення обсягу продажів, підвищення ефективності роботи за рахунок залучення додаткових коштів є, то

доцільно залучати додаткові позикові кошти. Найбільш оптимальні значення коефіцієнта є у 2013 р. та 2014 р. та становлять 0,65 п. та 0,46 п., наведені значення найбільше відповідають нормативним. Загалом можемо стверджувати, що компанія є фінансово незалежною.

Аналогічно побудовано лінію тренду коефіцієнта автономії ПАТ «Агротон» (рис. 3).

Для коефіцієнта автономії значення $R^2 = 0,1807$, що вказує на достатньо низький зв'язок між величинами. Використовуючи отримане рівняння тренду коефіцієнта автономії $y = 0,0393x + 0,5439$, розраховано прогнозне значення коефіцієнта фінансової незалежності на 2012–2021 рр. Отримані значення коефіцієнта автономії характеризуються їх зростанням протягом усього прогнозного періоду.

За досліджуваний період ТОВ «Агротрейд» має найбільш оптимальні значення коефіцієнта автономії. У 2016 р. коефіцієнт автономії становить 0,56 п., що відповідає нормативному значенню та демонструє 56% фінансування

Таблиця 1

Коефіцієнт фінансової автономії сільськогосподарських компаній України за 2012–2016 рр. [2–6]

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр.(+/-)
ПАТ «Авангард»	0,74	0,80	0,62	0,38	0,26	-0,48
ПАТ «Агротон»	0,68	0,65	0,46	0,66	0,87	0,19
ТОВ «Агротрейд»	0,53	0,50	0,41	0,47	0,56	0,03
ТОВ «Кернел»	0,57	0,57	0,54	0,61	0,66	0,09
ТОВ «ІМК»	0,52	0,43	0,15	0,34	0,41	-0,11

активів за рахунок власних коштів. За досліджуваний період 2012–2016 рр. коефіцієнт автономії зріс на 0,03 п. У 2012 р. та 2013 р. коефіцієнт автономії також відповідав нормативному значенню та становив 0,53 п. та 0,5 п. відповідно. Можна стверджувати про стабільну фінансову незалежність ТОВ «Агро-трейд» за досліджуваний період.

Коефіцієнт фінансової автономії ТОВ «Кернел» за досліджуваний період зріс на 0,09 п. Компанія не залежить від позикових коштів і здатна фінансувати 66% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 5% більше порівняно зі значенням коефіцієнта автономії 2015 р. За весь період дослідження коефіцієнт автономії має найближче значення до нормативного порівняно з іншими досліджуваними компаніями. Загалом можемо зробити висновок, що компанія є фінансово незалежною.

ТОВ «ІМК» має негативну тенденцію до зменшення показника фінансової незалежності на 0,11 п. у 2016 р. порівняно з 2012 р. на відміну від ТОВ «Кернел». У 2016 р. компанія в змозі фінансувати лише 41% активів за рахунок власних коштів. Зменшення коефіцієнта було спричинене зменшенням власного капіталу на 62 956,0 тис. дол. Найнижче значення показника було у 2014 р. та становило 0,15 п., що говорить про 15% фінансування активів за власний рахунок. За 2014–2016 рр. коефіцієнт автономії має тенденцію до зростання, що говорить про стабільну фінансову незалежність у майбутньому.

Нині такі великі компанії, як агрохолдинги, проводять свою діяльність у кількох країнах, наприклад «Кернел» та «Агротон» розміщують свої цінні папери на фондовому ринку Польщі. Українські компанії на Варшавській фондовій біржі представляють переважно аграрний сектор, який безпосередньо залежить від глобальних або локальних цін на сільськогосподарську продукцію. Отже, для того щоб займати лідируючі позиції на конкурентному міжнародному ринку, міжнародний досвід є дуже цінним. За допомогою оцінки зарубіжних підприємств, які більш успішні, а можливо, й навпаки, можна досягнути швидших результатів розвитку. Міжнародний

досвід навчає людей розуміти такий нюанс, що та чи інша діяльність не завжди ведеться однаково в різних країнах світу. Отримати міжнародний досвід донедавна було достатньо складним завданням, але останнім часом це стало дуже досяжною метою у зв'язку з високорозвиненою міжнародною сферою співпраці. Отже, вважаємо за доцільне проведення оцінки фінансового стану польських сільськогосподарських компаній (табл. 2).

Коефіцієнт фінансової автономії Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. за досліджуваний період зменшився на 0,03 п., що є негативним для компанії, адже свідчить про зростання фінансової залежності в майбутньому. Зменшення сталося в результаті зростання суми балансу за досліджуваний період 2012–2016 рр. на 56 108 у. о. Компанія Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. не залежить від позикових коштів і здатна фінансувати 87% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 2% менше порівняно зі значенням коефіцієнта 2015 р. і на 1% менше порівняно з 2014 р.

Коефіцієнт фінансової автономії Fermu Drobiu Wozniak Sp. z o.o. за досліджуваний період зріс на 2%. Компанія Fermu Drobiu Wozniak Sp. z o.o. залежить від позикових коштів і здатна фінансувати лише 29% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 1% менше порівняно зі значенням коефіцієнта автономії 2015 р. Значення показника фінансової автономії за досліджуваний період 2012–2016 рр. є занадто низьким та не відповідає нормативному значенню.

За досліджуваний період Karol Kania I Synowie Sp. z o.o. має дуже високі значення коефіцієнта

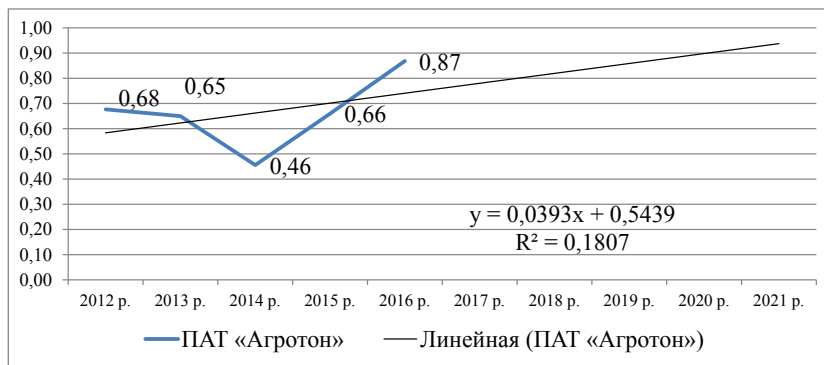


Рис. 3. Трендова модель коефіцієнта автономії компанії ПАТ «Агротон»

Таблиця 2

Коефіцієнт фінансової автономії сільськогосподарських компаній Польщі за 2012–2016 рр.

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр.(+/-)
Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o.	0,90	0,89	0,88	0,89	0,87	-0,03
Fermu Drobiu Wozniak Sp. z o.o.	0,27	0,29	0,28	0,30	0,29	0,02
Karol Kania I Synowie Sp. z o.o.	0,82	0,86	0,88	0,86	0,82	0,00
Kws Lochow Polska Sp. z o.o.	0,65	0,79	0,88	0,77	0,86	0,21
Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o.	0,50	0,59	0,48	0,41	0,35	-0,15

Джерело: розраховано автором за звітністю аграрних компаній Польщі

автономії. У 2016 р. коефіцієнт автономії становить 82%, що не відповідає нормативному значенню, яке б сприяло стабільному функціонуванню діяльності в середньо- та довгостроковій перспективі, та демонструє 82% фінансування активів за рахунок власних коштів. Це говорить про те, що компанія використовує не весь потенціал. За досліджуваний період 2012–2016 рр. коефіцієнт автономії не змінився. У 2014 р. коефіцієнт автономії мав найвище значення – 0,88 п. Можна стверджувати про фінансову незалежність Karol Kania I Synowie Sp. z o.o. за досліджуваний період та свідчити, що компанія не достатньо мірою використовує власний потенціал.

Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Однак у ході оцінки цього коефіцієнта необхідно приймати до уваги галузеву приналежність підприємства, наявність довгострокових позикових коштів й інші фактори.

Коефіцієнт фінансової автономії Kws Lochow Polska Sp. z o.o. за досліджуваний період зріс на 0,21 п. Компанія Kws Lochow Polska Sp. z o.o. не залежить від позикових коштів і здатна фінансувати 86% активів за рахунок власних коштів у 2016 р., що на 9% більше порівняно зі значенням коефіцієнта автономії 2015 р. Загалом можемо зробити висновок, що компанія є фінансово незалежною.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку коштів, вкладених власниками компанії в загальну вартість майна. Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o. має негативну тенденцію до зменшення показника фінансової незалежності на 0,15 п. у 2016 р. порівняно з 2012 р. на відміну від Kws Lochow Polska Sp. z o.o. У 2016 р. компанія в змозі була фінансувати лише 35% активів за рахунок власних коштів. Зменшення коефіцієнта було спричинене зростанням суми

балансу на 171 824,0 у. о. Найвище значення показника було в 2013 р. та становило 0,59 п., що говорить про 59% фінансування активів за власний рахунок. За 2013–2016 рр. коефіцієнт автономії має тенденцію до зменшення, що говорить про зростання фінансової залежності.

Порівняємо результати дослідження фінансової автономії українських та польських компаній, які характеризуються високим рівнем фінансової незалежності та достатньо низьким рівнем фінансової автономії. До польських компаній, коефіцієнт яких найбільш наближений до нормативного, належать Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. та Karol Kania I Synowie Sp. z o.o. До українських компаній із високим рівнем коефіцієнта автономії – ПАТ «Агротон» та ТОВ «Кернел» (рис. 4).

Графічне порівняння коефіцієнтів автономії аграрних компаній України та Польщі говорить про більш стабільне фінансове становище польських аграрних формувань. Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. та Karol Kania I Synowie Sp. z o.o. мають більш стабільний характер коефіцієнта фінансової незалежності за досліджуваний період 2012–2013 рр.

Досліджувані українські агрохолдинги з найвищими коефіцієнтами фінансової незалежності, які найбільше наближені до нормативного значення, менше забезпечені власним капіталом порівняно з польськими компаніями.

Це говорить про більш ефективну господарську політику польських підприємств та доцільним буде використовувати їх досвід у фінансовому управлінні компаніями.

Порівняємо результати дослідження фінансової автономії українських та польських компаній, які характеризуються низьким рівнем фінансової незалежності. До польських компаній, коефіцієнт яких найбільш віддалений від нормативного, належать Fermy Drobiu Wozniak Sp. z o.o. та Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o. До українських компаній із низьким рівнем коефіцієнта автономії порівняно з іншими досліджуваними компаніями України – ПАТ «Авангард» та ТОВ «ІМК» (рис. 5).

Із побудованого графічного порівняння можемо зробити висновок, що польські аграрні компанії мають більш стабільний рівень коефіцієнта протягом 2012–2016 рр. порівняно з українськими компаніями, діяльність яких демонструє нестабільний коефіцієнт автономії в динаміці. Коефіцієнт фінансової незалежності ПАТ «Авангард» та ТОВ «ІМК» протягом 2012–2016 рр. характеризується як різким спадом, так і різким зменшенням показника з року в рік, що говорить про нестабільну господарську діяльність.

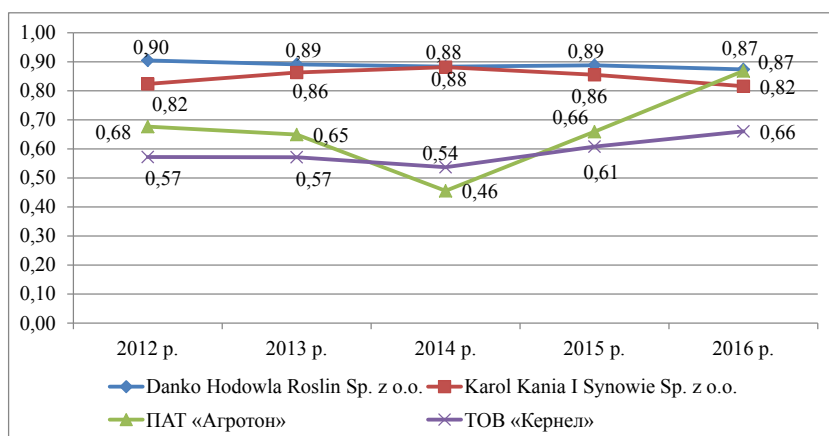


Рис. 4. Динаміка коефіцієнта автономії українських та польських аграрних компаній, найбільш наближеного до нормативного значення, за 2012–2016 рр.

Проведемо оцінку коефіцієнта фінансової незалежності українських та польських аграрних компаній за 2012–2016 рр (табл. 3).

Нормативне значення показника для сільськогосподарських учасників ринку має бути менше 2,0 [7, с. 194]. Фінансова залежність компанії ПАТ «Авангард» підвищується, і в 2016 р. на кожну у. о. власних коштів припадає 3,81 у. о. фінансових ресурсів, що на 1,15 більше, ніж роком раніше. Слід відзначити, що значення показника набагато віддалене від нормативних меж, тому фінансові ризики компанії знаходяться на високому рівні.

Коефіцієнт залежності таких компаній, як ПАТ «Агротон», ТОВ «Агротрейд», ТОВ «Кернел», знаходиться у межах норм та становить у 2016 р. 1,15 п., 1,80 п., 1,51 п. відповідно. Всі три компанії мають тенденцію до зниження фінансової залежності в 2016 р. порівняно з 2012 р. Зниження відбулося на 0,33 п., 0,10 п., 0,23 п. відповідно, що вказує на здатність ПАТ «Агротон», ТОВ «Агротрейд», ТОВ «Кернел» проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Отже, можемо стверджувати, що в 2016 р. ПАТ «Агротон», ТОВ «Агротрейд», ТОВ «Кернел» використовують меншу кількість фінансових ресурсів на кожну гривню власного капіталу.

Фінансова залежність ТОВ «ІМК» за досліджуваний період зросла на 0,53 п. порівняно з 2012 р. та становила в 2016 р. 2,44 п. Для зниження залежності необхідно працювати в напрямі збільшення обсягу власного капіталу. Для цього можна провести додаткову емісію акцій, вкласти отриманий прибуток у роботу компанії, використовувати інші доступні заходи.

Польська компанія Fermy Drobiu Wozniak Sp. z o.o. демонструє високу фінансову залежність у результаті аналізу коефіцієнта залежності. Але за досліджуваний період коефіцієнт залежності зменшився на 0,3 п. та становив у 2016 р. 3,42 п., тобто 3,42 у. о. власних коштів припадає на 1 у. о. загальних фінансових ресурсів.

Занадто низька залежність у 2012–2016 рр. у Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. може говорити про неповне використання можливостей компанією. Значення коефіцієнта залежності в Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. станом на 2016 р. становив 1,14 пункти. Для підвищення значення необхідно залучати додаткові позикові кошти кредитних організацій, банків, інших підприємств і т. д. Це дасть змогу активізувати виробничу і збутову діяльність, що призведе до збільшення фінансового результату роботи Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. або дасть змогу досягти інших цілей.

Розглянемо коефіцієнт маневреності власного капіталу в динаміці. Маневреність власного капіталу

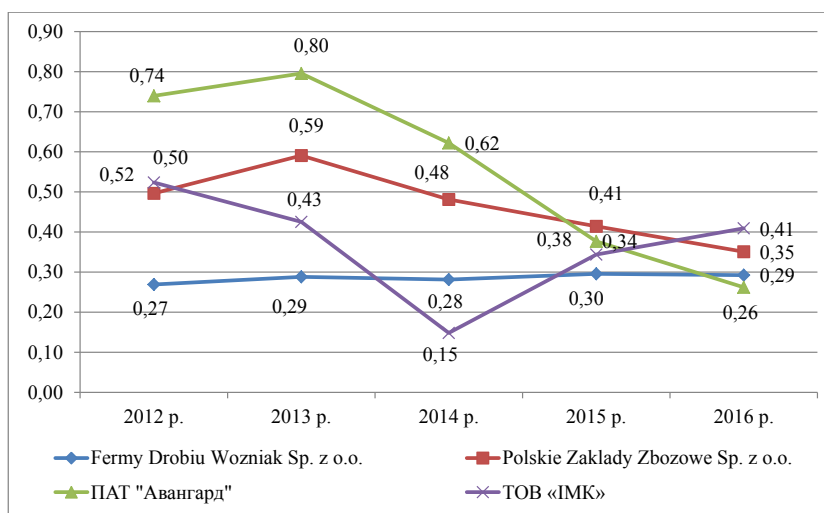


Рис. 5. Динаміка коефіцієнта автономії українських та польських аграрних компаній, найбільш віддаленого від нормативного значення, 2012–2016 рр.

Таблиця 3

Коефіцієнт фінансової залежності сільськогосподарських компаній України та Польщі за 2012–2016 рр. [2–6]

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр.(+/-)
Українські аграрні компанії						
ПАТ «Авангард»	1,35	1,26	1,61	2,66	3,81	2,46
ПАТ «Агротон»	1,48	1,54	2,20	1,52	1,15	-0,33
ТОВ «Агротрейд»	1,90	2,00	2,42	2,13	1,80	-0,10
ТОВ «Кернел»	1,75	1,75	1,86	1,65	1,51	-0,23
ТОВ «ІМК»	1,91	2,35	6,74	2,91	2,44	0,53
Польські аграрні компанії						
Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o.	1,11	1,12	1,13	1,13	1,14	0,03
Fermy Drobiu Wozniak Sp. z o.o.	3,72	3,47	3,55	3,38	3,42	-0,3
Karol Kania I Synowie Sp. z o.o.	1,21	1,16	1,13	1,17	1,23	0,02
Kws Lochow Polska Sp. z o.o.	1,54	1,27	1,13	1,30	1,16	-0,38
Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o.	2,01	1,69	2,08	2,41	2,85	0,84

українських компаній є високою, і значення знаходиться вище нормативного протягом 2012–2016 рр. Власні кошти майже повністю спрямовані на фінансування оборотних активів.

Коефіцієнт показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Таким чином, значення показника по всіх досліджуваних компаніях України та Польщі говорить про те, що велика частина власного капіталу, використовується для фінансування оборотних активів (табл. 4).

Коефіцієнт маневреності власного капіталу в більшості українських компаній має тенденцію до зменшення, в інших – до зростання коефіцієнта. У польських підприємствах, навпаки, коефіцієнт маневреності власного капіталу в більшості компаній зростає, а в меншості – зменшується. У результаті зменшення показника маневреності власного капіталу компаніям ПАТ «Авангард», ПАТ «Агротон», ТОВ «ІМК», Karol Kania I Synowie Sp. z o.o. та Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o. необхідно працю-

вати в напрямі збільшення частки власних ресурсів. Це дасть змогу збільшити суму власних оборотних коштів, що призведе до збільшення значення показника маневреності власного капіталу. Нормативним вважається значення 0,1 і вище, тобто власний капітал українських та польських підприємств достатньою мірою маневреним.

Розглянемо коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами компаній України та Польщі.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами належить до групи показників фінансової стійкості [7, с. 194]. Із розрахованих даних можемо стверджувати про високу фінансову стійкість компаній України та Польщі та їх здатність фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Співвідношення власних оборотних коштів до оборотних активів українських компаній показало достатньо високі показники забезпеченості власними оборотними засобами за досліджуваний період 2012–2016 рр (табл. 5).

Таблиця 4

Коефіцієнт маневреності власного капіталу сільськогосподарських компаній України та Польщі за 2012–2016 рр. [2–6]

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр.(+/-)
Українські аграрні компанії						
ПАТ «Авангард»	1,92	2,28	1,55	1,21	0,95	-0,97
ПАТ «Агротон»	1,75	1,12	0,71	0,86	1,05	-0,70
ТОВ «Агротрейд»	0,80	0,75	0,82	0,90	1,17	0,37
ТОВ «Кернел»	1,08	1,23	1,18	1,35	1,38	0,30
ТОВ «ІМК»	1,10	0,82	0,27	0,72	0,75	-0,35
Польські аграрні компанії						
Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o.	1,88	1,90	2,01	2,04	1,94	0,05
Fermy Drobiu Wozniak Sp. z o.o.	0,45	0,49	0,46	0,46	0,45	0,00
Karol Kania I Synowie Sp. z o.o.	5,95	6,77	4,49	7,30	3,56	-2,39
Kws Lochow Polska Sp. z o.o.	1,14	1,31	1,58	1,27	1,57	0,43
Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o.	1,32	1,70	1,16	1,80	1,21	-0,11

Таблиця 5

Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами аграрних компаній України та Польщі, 2012–2016 рр. [2–6]

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр.(+/-)
Українські компанії						
ПАТ «Авангард»	0,66	0,83	0,25	0,53	0,68	0,02
ПАТ «Агротон»	0,83	0,85	0,65	0,94	0,98	0,15
ТОВ «Агротрейд»	0,32	0,44	0,05	0,46	0,37	0,05
ТОВ «Кернел»	0,60	0,36	0,32	0,30	0,48	-0,12
ТОВ «ІМК»	0,41	0,16	0,16	0,16	0,58	0,17
Польські компанії						
Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o.	0,79	0,77	0,76	0,76	0,76	-0,03
Fermy Drobiu Wozniak Sp. z o.o.	0,54	0,56	0,60	0,64	0,63	0,09
Karol Kania I Synowie Sp. z o.o.	0,79	0,72	0,83	0,70	0,83	0,03
Kws Lochow Polska Sp. z o.o.	0,84	0,86	0,88	0,88	0,92	0,07
Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o.	0,37	0,50	0,49	0,40	0,38	0,02

Можемо стверджувати, що в 2016 р. значення показника демонструє достатньо високу частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів ПАТ «Авангард», ПАТ «Агротон», ТОВ «Агротрейд», ТОВ «Кернел» та ТОВ «ІМК», де значення показників становило 0,68 п., 0,98 п., 0,37 п., 0,48 п. та 0,58 відповідно, адже нормативним значенням є 0,1 і вище. Достатньо високі показники забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами у 2016 р. мають польські компанії, а саме Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o., Fermu Drobiu Wozniak Sp. z o.o., Karol Kania I Synowie Sp. z o.o., Kws Lochow Polska Sp. z o.o. та Polskie Zaklady Zbozowe Sp. z o.o., де значення коефіцієнтів становить 0,76 п., 0,63 п., 0,83 п., 0,92 п. та 0,38 п. відповідно. Високе значення досліджуваного коефіцієнта за 2012–2013 рр. говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії.

Спостерігається зменшення коефіцієнта за досліджуваний період 2012–2016 рр. у ТОВ «Кернел» на 0,12 п. та Danko Hodowla Roslin Sp. z o.o. на 0,03 п. Тенденція має негативний характер до зменшення показника, що може призвести до зниження коефіцієнта або навіть від'ємного значення. Якщо коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами наведених компанії буде нижче норми, то це буде свідчити про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. В умовах погіршення ринкової ситуації компанія не зможе продовжити свою діяльність. Якщо компанії отримують негативне значення показника, то це буде говорити про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела компаній спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власних оборотних капіталів. Для підвищення показника коефіцієнта забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами можна оптимізувати структуру оборотних і необоротних активів, залучити додаткові кошти власників, змінити поточну дивідендну політику або реінвестувати чистий прибуток.

Висновки. Більшість досліджуваних компаній України спроможна фінансувати високу частину своїх активів за рахунок власних фінансових ресурсів. Вони мають достатньо високий коефіцієнт фінансової автономії, який наближений до нормативного. Одна із досліджуваних компаній має й низькі значення показника за досліджуваний період, що сигналізує про високий рівень ризиків і низьку стійкість компанії в середньостроковій перспективі.

Можемо стверджувати, що більшість досліджуваних сільськогосподарських компаній Польщі спроможні фінансувати високу частину своїх активів за рахунок власних фінансових ресурсів. Більшість із них має достатньо високий коефіцієнт фінансової автономії, але занадто високий, що говорить про потенційно можливий невикористаний потенціал компаній. Дві з досліджуваних компаній мають низькі значення показника за досліджуваний період, що сигналізує про високий рівень ризиків і низьку стійкість агроформувань Польщі в середньостроковій та довгостроковій перспективах.

Більшість сільськогосподарських компаній України та Польщі фінансово незалежна, що дасть змогу проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Але деякі з них мають високий коефіцієнт фінансової залежності, тобто рівень фінансових ризиків компаній значний.

Позитивне значення коефіцієнта забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами свідчить про достатність власних фінансових ресурсів компаній для фінансування необоротних активів і частини оборотних. Це веде до зростання фінансової стійкості досліджуваних сільськогосподарських компаній України та Польщі. Отже, можемо стверджувати, що досліджувані українські та польські компанії мають достатньо високий рівень фінансової стійкості та можуть вільно функціонувати без сторонніх запозичень.

Для більш точної оцінки фінансової стійкості аграрних формувань у подальшому планується дослідження показників співвідношення власного і залученого капіталу та показників співвідношення необоротних і власних коштів аграрних компаній України та Польщі.

Список літератури:

1. Геєнко М.М., Гузенко Т.С. Перспективи залучення довгострокових інвестицій в аграрний сектор за рахунок ІРО / М.М. Геєнко, Т.С. Гузенко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Фінанси і кредит. – 2016. – Вип. 2(11).
2. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avangard.co.ua/>.
3. Офіційний сайт компанії ПАТ «Агротон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroton.com.ua/ru/>.
4. Офіційний сайт компанії ТОВ «Агротрейд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrotrade.ua/ru/>.
5. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua/>.
6. Офіційний сайт компанії ПАТ «Індустріальна молочна компанія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imcagro.com.ua/ru/>.
7. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(42).
8. Кучер О.В. Формування маркетингової стратегії збуту продукції підприємств АПК / О.В. Кучер. – К. : Європ. ун-т, 2010. – 164 с.

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 5 (11) 2017

Частина 1

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,46
Підписано до друку: 31.10.2017 р. Замов. № 33.10/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.