

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 5(73)

Частина 1

Київ-2019

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Киево-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання – www.psaе-jrnl.nau.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**»
включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних,
національних реферативних та наукометричних баз даних:
НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar,
CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 8 від 23 жовтня 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Алиев В.**ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫХ ОТНОШЕНИЙ..... 7**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Висоцька М.П.**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ
ЦИВІЛЬНИХ ПОВІТРЯНИХ СУДЕН.....14**Kurylenko Oksana, Tkachyk Yehor**TRENDS AND FORECAST OF THE DEVELOPMENT OF GLOBAL
AND THE EU AVIATION LEASING MARKETS..... 22**Ороховська Л.А.**

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У МЕРЕЖЕВОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....28

Темербек А.О.

ІМПЕРАТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОВІДНИХ КРАЇН..... 34

Чичкало-Кондрацька І.Б., Дерев'яно А.К., Кондрацька Д.С.ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ:
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
ТА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА З ЇЇ ПОДОЛАННЯ..... 41**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ****НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Бець М.Т., Ягольник С.Г.**ЗМІСТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНІЧНИХ КОМІТЕТІВ СТАНДАРТИЗАЦІЇ
ЩОДО СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС
НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 47**Бурляй А.П.**

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА..... 53

Голубкова И.А., Примачева Н. Н.

КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО СУДОХОДСТВА.....60

Худолей В.Ю., Дергалюк Б.В.ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....67**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Герасимчук О.В.**

СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 72

Горобець Т.А., Гончарук А.Г.МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....77**Гурбик Ю.Ю., Карпенко Н.М.**

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ВИМІР..... 87

Копань Т.М.ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ОМНІКАНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ
МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ.....93

Овсак О.П., Кривицька Н.Ю., Савицька І.А. СКЛАДНИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ СТРУКТУРОЮ.....	99
Плахотнік О.О. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	104
Примачев Н.Т., Костенюк К.А. МЕТОД ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ.....	111
Ровенська В.В., Кошова В.Ю., Вержбицький М.І. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДНИК СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	117
Стратійчук В.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	123
Харченко Т.О., Войналович Т.М., Фатюк А.В. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	133
Харченко Ю.А. АВТОМАТИЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	140
Чернецька О.В. КОНТРОЛЬ НАД ХАОСОМ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ.....	146
Шира Т.Б. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ	151
Шпатакова О.Л. АНАЛІЗ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	156

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Aliev Vugar**

HISTORICAL AND THEORETICAL ASPECTS
OF CUSTOMS AND TARIFF RELATIONS FORMATION.....7

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**Vysotska Maryna**

TRENDS AND PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT
OF THE WORLD MARKET OF CIVIL AIRCRAFT..... 14

Kyrylenko Oksana, Tkachyk Yehor

TRENDS AND FORECAST OF THE DEVELOPMENT OF GLOBAL
AND THE EU AVIATION LEASING MARKETS..... 22

Orokhovska Liudmyla

TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS IN THE NETWORK SOCIETY..... 28

Temerbek Alisa

IMPERATIVES OF LEADING COUNTRIES' INNOVATIVE STRATEGY34

Chychkalo-Kondratska Iryna, Derevyanko Anna, Kondratska Dariia

GENDER INEQUALITY IN FOREIGN COUNTRIES: CAUSES, PECULIARITIES OF DEVELOPMENT
AND STATE POLICY FOR ITS OVERCOMING 41

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**Bets Mariana, Yaholnyk Svitlana**

IMPROVEMENT OF THE STANDARDIZATION TECHNICAL COMMITTEE'S ACTIVITIES
IN THE DIRECTIVE OF PROMOTING FOREIGN TRADE OF THE LVIV REGION
WITH EU COUNTRIES..... 47

Burliai Alina

FINANSIAL SECURITY OF ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL ENVIRONMENT..... 53

Golubkova Iryna, Primachova Natalia

THE CRITERIA OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE DEVELOPMENT OF MERCHANT SHIPPING.....60

Khudolei Veronika, Dergaliuk Bogdan

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES MODEL OF STATE REGULATION
STRUCTURAL CHANGES IN UKRAINE ECONOMY.....67

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Gerasymchuk Oleksandr**

THE MODERN APPROACH TO RESEARCH THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....72

Horobets Tamara, Goncharuk Anatoliy

METHODOLOGICAL APPROACH TO PERFORMANCE MEASUREMENT
ON THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES.....77

Hurbyk Yurii, Karpenko Natalia

THE MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE:
A THEORETICAL DIMENSION.....87

Kopan Tetiana

PECULIARITIES OF IMPLEMENTING AN OMNICHANNEL STRATEGY
OF MARKETING COMMUNICATIONS OF COMPANIES
IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATION..... 93

Ovsak Oksana, Kryvyts'ka Natalija, Savitskaya Iryna

COMPONENTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURE..... 99

Plakhotnik Olena DEVELOPING A SUSTAINABLE OPERATION MANAGEMENT STRATEGY FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF MARKET TRANSFORMATIONS.....	104
Primachov Nikolas, Kosteniuk Kateryna METHOD OF RELIABILITY ASSESSMENT OF SHIPPING COMPANIES DEVELOPMENT IN INTEGRATION SYSTEMS.....	111
Rovenska Victoria, Koshova Victoria, Verzhbitsky Mark CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF A BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY AT DOMESTIC ENTERPRISES.....	117
Stratiichuk Viktoriia MODERN APPROACHES TO EVALUATING THE PERFORMANCE OF THE STRATEGY OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE.....	123
Kharchenko Tetiana, Voinalovych Tetiana, Fatiuk Alla SOURCES OF FINANCING INNOVATION ENTERPRISES UNDER UNCERTAINTY.....	133
Kharchenko Yuriy BANKRUPTCY PROBABILITY ASSESSMENT SYSTEM AUTOMATION AT THE ENTERPRISE.....	140
Chernetska Olha CONTROL OF CHAOS IN THE FINANCIAL RESULTS MANAGEMENT SYSTEM.....	146
Shyra Taras THEORETICAL ASPECTS OF CORPORATE SECURITY AND CORPORATE CULTURE DEVELOPMENT	151
Shpatakova Oksana ANALYSIS AND CHARACTERIZATION OF THE ENVIRONMENTAL STRATEGY OF A CONSTRUCTION COMPANY.....	156

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.543.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-1>**Алиев В.**кандидат экономических наук, доцент,
Бакинский государственный университет (г. Баку, Азербайджан)**Aliev Vugar**

Baku State University (Baku, Azerbaijan)

**ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫХ ОТНОШЕНИЙ****HISTORICAL AND THEORETICAL ASPECTS
OF CUSTOMS AND TARIFF RELATIONS FORMATION**

Для выражения объективных мнений о формировании таможенно-тарифных отношений, прежде всего, целесообразно рассмотреть появление и историю развития этого феномена. В научной литературе встречаются различные взгляды на историю таможенно-тарифных отношений. Также можно увидеть мнения о формировании этих отношений в связи с государством. В целом изучение истории таможенно-тарифных отношений требует изучения исторического опыта древних цивилизаций, а также концептуальных взглядов на развитие таможенно-тарифных отношений. Таможенные тарифы взимались как налоги в обмен на определенную услугу в раннем Средневековье. Начиная с XV века таможенно-тарифные отношения резко изменились, особенно великие географические открытия и интенсивное развитие внешней торговли привели к улучшению таможенно-тарифного дела. Начиная с XVI века в таможенно-тарифных отношениях доминировали две концепции: политика протекционизма и свободной торговли.

Ключевые слова: таможенные тарифные отношения, история, теория, античность, средневековье, новая эра, протекционизм, свободная торговля, внешнеэкономическая деятельность.

Для вираження об'єктивних думок про формування митно-тарифних відносин, перш за все, доцільно розглянути появу та історію розвитку цього феномену. У науковій літературі зустрічаються різні погляди на історію митно-тарифних відносин. Також можна побачити думки про формування цих відносин у зв'язку з державою. У цілому вивчення історії митно-тарифних відносин вимагає вивчення історичного досвіду стародавніх цивілізацій, а також концептуальних поглядів про розвиток митно-тарифних відносин. Митні тарифи стягувалися як податки в обмін на певну послугу в ранньому Середньовіччі. Починаючи з XV ст. митно-тарифні відносини різко змінилися, особливо великі географічні відкриття та інтенсивний розвиток зовнішньої торгівлі призвели до поліпшення митно-тарифної справи. Починаючи з XVI ст. в митно-тарифних відносинах домінували дві концепції: політика протекціонізму та вільної торгівлі.

Ключові слова: митні тарифні відносини, історія, теорія, античність, середньовіччя, нова ера, протекціонізм, вільна торгівля, зовнішньоекономічна діяльність.

To express an objective opinion on the formation of customs and tariff relations, it is first of all worth considering the appearance and history of the development of this phenomenon. In scientific literature, there are different views on the history of customs and tariff relations. The opinions on the formation of these relations may also be considered in connection with the state. In general, the study of the history of customs and tariff relations requires the study of the historical experience of ancient civilisations, as well as conceptual views on the development of customs and tariff relations. Customs and tariffs were levied as taxes in exchange for a specific service in the early Middle Ages. Since the XV century, customs and tariff relations have changed dramatically, especially the great geographical discoveries and the intensive development of foreign trade have led to the customs and tariffs improvement. Since the XVI century, customs and tariff relations were dominated by two concepts: the policy of protectionism and free trade. Protectionism is a policy of states aimed at protecting the domestic market and seizing foreign markets. Free trade or liberalisation is the reduction of customs duties and other barriers that impede foreign economic relations. In the XVII-XVIII centuries, the emergence of manufacture in Euro-

pean countries led to the policy of industrial protectionism. As a result, the state system was able to replenish its budget by developing national production. The state fully controls foreign trade activities. Such factors complicated the customs policy as industrialisation and intensification of trade relations. For the control of foreign trade flows, the nomenclature of goods was developed in many countries. Customs and tariff relations developed in parallel with the formation of trade relations and the state, and for the first time these relations appeared in Ancient Egypt, Mesopotamia, Ancient Greece and Rome.

Key words: customs and tariff relations, history, theory, antiquity, Middle Ages, new era, protectionism, free trade, foreign economic activity.

Постановка проблеми. Рассматривая экономическую и политическую историю стран мира, а также различные экономические теории и концепции, кажется, что на всех этапах истории меры таможенно-тарифного регулирования необходимы для развития внутренних и внешних торговых отношений и в целях поддержания стабильного экономического развития страны.

Прежде всего отметим, что нет четкой информации о точном месте появления таможенных отношений, но анализ существующих идей дает основания утверждать, что этот механизм развивался параллельно с торговлей. Таким образом, таможенные тарифы, применяемые в торговых отношениях между различными территориями в истории древнего мира, указывают на их приверженность торговым отношениям и, следовательно, указывают на формирование их торговых отношений.

Политическое условие появления таможенных тарифов связано с разделением общества на классы и созданием государств. С распадом первобытного человеческого общества и появлением рабства более сильные и экономические слои общества, подчиняя других людей, постепенно открыли путь к развитию ремесел и обмену, в результате города отделялись от деревень, а развитие городов привело к формированию государственной, правительственной и управленческой систем. Все это потребовало дополнительных затрат на поддержание административной системы. По этой причине налоги и пошлины взимались со всех людей, включая торговцев.

Анализ последних исследований и публикаций. В своей знаменитой работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит заявляет, что нет четкого представления о таможене, которая используется в качестве обычных платежей, но впервые ее можно найти в истории древнего мира [1, с. 18]. Отметим, что первый таможенный тариф разработан в городе Пальмире в 136 г. до н. э. Более того, ссылаясь на исторические источники, отметим, что 2 000 лет назад таможенные сборы использовались в бамбуковой форме в Древнем Китае. Другой исторический источник отмечает, что дипломаты были освобождены от

таможенных пошлин в Древнем Риме, Греции и на Индийском полуострове [2, с. 12].

Известный писатель и историк Н.М. Карамзин отмечает, что история – не хроника, она касается событий в определенный период времени и характера действий [3, с. 11]. Разумеется, в этом смысле предметом изучения таможенно-тарифных отношений является путь исторического развития государства и его диалектического взаимодействия с его политическими, экономическими и социальными проблемами.

Объективный обзор истории таможенно-тарифных отношений не представляется реальным без критического подхода к роли и месту таможенного дела в политическом, культурном, социальном развитии общества. Современная наука рассматривает таможенно-тарифные отношения как сложную систему знаний и закономерностей, как сложную социально-экономическую концепцию. В качестве логического продолжения этой идеи следует отметить, что предметом таможенно-тарифных отношений является деятельность людей в реализации объективных законов мировой экономики и торговли на основе применения таможенных формальностей.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи – исследование исторических аспектов возникновения таможенно-тарифных отношений, изучение и обобщение экономических теорий и концептуальных взглядов в этой сфере.

Изложение основного материала исследования. Историческое исследование открывает проблемы, которые сложны для восприятия обществом, показывает аномальную пропорцию любых социальных элементов и их истоков и помогает понять способы восстановления равновесия. Характерной особенностью истории таможенно-тарифных отношений, вытекающих из целостности исторической науки, является оптимальная совместимость новых и уже сформированных взглядов на процессы, происходящие в человеческом обществе. Исследуя исторические аспекты таможенно-тарифных отношений, необходимо отметить не только исторические события и процессы, но и всесторонне изучить экономические теории, концептуальные взгляды в

соответствующей сфере. История таможенно-тарифных отношений предполагает согласованность накопленного в этой области опыта, ее реализацию в новых исторических условиях и параллельное изучение теории таможенного дела и таможенной политики.

Таким образом, на основе комплексного подхода к изучению исторических аспектов таможенно-тарифных отношений в этом направлении можно выделить три этапа: 1) древний период; 2) средневековый период; 3) новую эру.

При изучении таможенно-тарифных отношений древних времен необходимо исследовать события, которые произошли в Древнем Египте, Месопотамии, Древнем Китае, Индии, Греции и Риме. Прежде всего следует начать с Древнего Египта. Самая ранняя информация о внешней торговле Древнего Египта относится к III тыс. до н. э., когда египтяне имели торговые отношения с Финикией и с народами вокруг Красного моря. Через некоторое время торговые отношения появились в Месопотамии. Торговые караваны сталкивались с ворами и разбойниками, им приходилось пользоваться услугами отдельных охранников, что приводило к дополнительным расходам. При таких обстоятельствах появились специальные пошлины для обеспечения безопасности торговцев и их товаров и в целом торгового оборота. Заплатив специальную пошлину, торговцы, въезжающие на государственную территорию, уже были освобождены от дополнительных расходов на безопасность. Этот метод также считался эффективным при наполнении государственной казны.

В Древнем Египте были официальные лица, которые проверяли и регистрировали ввозимые в страну товары [4, с. 58]. Эти лица получали информацию о количестве, качестве и происхождении товаров, которые импортировались в Египет. Исторические источники свидетельствуют, что во времена царя Нехо, находившегося у власти во время Новой эры, в 609–594 гг. до н.э., использовались таможенные пошлины [5].

В III–II тыс. до н. э. в Древней Ассирии взимались сборы за торговлю на своей территории в Малой Азии в пользу Ашшура. В Древнем Вавилоне все иностранные товары, привезенные в город, были обследованы и из них взимали пошлины. Сбор таких пошлин в основном служил бюджетной цели, то есть наполнению казны.

Таможенные тарифы Древнего мира, несмотря на их многолетнюю историю, имели некоторое сходство с действующими гармонизированными тарифами. Древние таможенные тарифы применялись на верблюдов, рабов, руду, ароматические масла и т. д. В Древнем

Вавилоне вопросы, связанные с экономическими, финансовыми и налоговыми вопросами, можно найти в Кодексе финансовых наказаний, законах об Ур-Намму и знаменитом Кодексе Хаммурапи [6, с. 3].

Появление таможенно-тарифных отношений в Древней Греции было связано с природными условиями этой страны. Так, в окруженной морями Греции не было плодородных почв или природных ресурсов, поэтому торговля, особенно морская, была основным источником дохода. В Древней Греции импортные и экспортные таможенные сборы применялись еще в VII веке до н. э., в эпоху Гомера. В VII–VI веках до н. э. пошлины на импорт и экспорт не взимались с торговцев Херсонеса и Феодосии, которые торговали с греческими городами. Греческие города импортировали кожу, оружие, масло и растительное масло. Таможенные пошлины применялись только для экспорта пшеницы и рабов из Херсонеса [7, с. 64–66].

Ввозная таможенная пошлина применялась к одной десятой товаров, ввозимых в Древнюю Грецию. В IV веке до н. э. Демосфен снизил импортные пошлины, и пошлины взимались из 1/20, даже 1/50 от товара, а оружие и боеприпасы, как и прежде, были освобождены от таможенных пошлин. Сбор таможенных тарифов осуществлялся в морских портах и на городских рынках. За неуплату таможенных пошлин полагалось лишение свободы.

В III веке до н. э. таможенные тарифы широко использовались в Карфагене. За счет средств, взимаемых с таможенных пошлин, Ганнибал смог обеспечить материальные нужды своей армии в войне с Римом. Но чрезмерное повышение таможенных тарифов привело к неудовлетворенности торговцев и в конечном итоге – к контрабанде.

Таможенно-тарифные отношения в Риме, который считался процветающим государством Древнего периода, развивались, в первую очередь, как и в Древней Греции. В Риме первые таможенные пошлины для импортируемых товаров начали применяться в V веке до н. э. В Древнем Риме эти пошлины назывались «портори». Взиманием таможенных пошлин занимались всадники, так называемые «публиканы». Таможенные пошлины взимались пропорционально 1/40 импортных товаров [8, с. 150–157]. До Императорской эпохи в Древнем Риме таможенные пошлины были настолько высокими, что торговцы начали жаловаться. Все это привело к снижению таможенных пошлин в I веке до н. э.

С точки зрения регулирования таможенно-тарифных отношений среди государств Древнего мира ситуация в Риме была намного

лучше. В Древнем Риме правовые механизмы, законы и, как правило, правовая система были гораздо более продвинутыми. Согласно римскому законодательству, сбор таможенных пошлин служил публичным интересам, и неуплата этих сборов была отдельной категорией преступления. Впервые император Юлий Цезарь применил таможенный налог, называемый «ашор», по всей стране. Римское законодательство считало неуплату таможенных пошлин и контрабанду незаконным деянием и основным фактором, наносящим ущерб межправительственной торговле.

Следует отметить, что в дополнение к импорту и экспорту таможенных сборов в Древнем Риме также взимались таможенные пошлины на транзит. Кроме того, археологические исследования показывают, что первые таможенные декларации в современном понятии появились в Древнем Риме.

Первый этап развития таможенно-тарифных отношений исходит из идей древних народов. Обсуждаемые вопросы нашли свое отражение в философских идеях Ману, Хаммурапи, Будды, Конфуция и др. Впервые в этих идеях нашли отражение экономические отношения между людьми и государством, их развитие и способы осуществления этих отношений.

На первом этапе таможенно-тарифные отношения были едиными и действовали наряду с политикой регулирования внешней торговли. В древние времена таможенная политика, в частности, служила интересам фараонов, царей и жрецов. Таможенно-тарифные отношения, являясь неотъемлемой частью внешней политики, не имели собственной сферы регулирования, поэтому в этой области не было отдельных документов. Вопросы, связанные с таможенно-тарифными отношениями, встречались только в документах в сфере экономических отношений, торговой политики и внешней политики. Все это было вызвано тем, что в этот период международные экономические отношения, торговый оборот и пограничные отношения между государствами были очень слабы.

В античный период ситуация была несколько иной. На этом этапе таможенно-тарифные отношения отражали не только интересы высшего класса, но и способствовали развитию торговли и нашли свое отражение во внутренней и внешней политике государства. Таким образом, создавались первоначальные государственные учреждения, которые в будущем превратились в таможенные службы. Эти институты в общем играли роль соединителя экономических интересов государства в его внутренней и внешней политике.

В раннем Средневековье таможенно-тарифные отношения были слабыми. Основными причинами этого были: отсутствие единой таможенной пошлины после распада Римской империи, применение различных таможенных пошлин многочисленными государствами, низкий уровень безопасности на торговых путях и различия в законодательстве государств.

В первоначальных государствах Средневековья люди, которые занимались таможенным делом, имели репутацию в обществе, иными словами, были самыми влиятельными людьми. Во Франкском государстве в 499 г. лица, которые собирали таможенные пошлины, были равны графу и епископу. В 982 г. в принятом королем Отто II статуте города Страсбурга указывается, что епископ Эрманболд мог назначить четырех старших должностных лиц, которые были торговцами, налогоплательщиками, таможенниками и казначеями, а также было отмечено, что таможенника и казначея можно выбрать из городского населения. Затем в 1249 г. в статуте города Фрайбурга было отмечено, что городское население может выбирать и увольнять таможенника.

Одной из отличительных особенностей таможенно-тарифных отношений раннего Средневековья было то, что таможенная пошлина характеризовалась как сбор за определенную услугу. Появилось много дорожных и рыночных сборов, которые накапливались не только в приграничной зоне государств, но и внутри государства. Именно дорожные и рыночные сборы позже станут основой современных таможенных пошлин [9, с. 15]. Воспользовавшись анархией IX и X веков, некоторые феодалы и местные землевладельцы применяли свои бесчисленные сборы, налоги, что в результате серьезно препятствовало торговле.

Торговцы, которые жаловались на эту ситуацию, вынуждены были обратиться к королю. Исторические источники также подтверждают сказанное. В 805 г. глава Франкской империи Карл Великий дал указание, что дополнительные таможенные пошлины, которые усложняют положение торговцев, будут отменены, таможенные пошлины могут взиматься только в морских портах, на рынках и мостах и никаких дополнительных сборов не будет, если торговцам и путешественникам не будут предлагаться дополнительные услуги [10, с. 103].

Статут «Раффелштеттен» о сборах сыграл важную роль в регулировании отношений между феодалами и торговцами в раннем Средневековье. Название статута было взято из названия города на побережье Дуная, на нынешней территории Австрии. Этот город стал своего рода центром международной торговли

между Киевом, Польшей, Венгрией и Чешской Республикой [11, с. 73]. Статут «Раффелштеттен» был составлен во время правления короля Людовика Дитятина. Причиной появления этого документа была жалоба баварских аристократов на сбор дорожных сборов за восточную торговлю. Этот документ оценивается как первый обобщающий документ европейской торговли, таможенных правил, отражающий различные сборы и налоги и меры безопасности в раннем Средневековье.

Еще одна особенность этого документа заключается в том, что если столбцы Пальмиры, которые считаются первыми таможенными тарифами, регулируют торговлю внутри государства, то устав «Раффелштеттен» может рассматриваться как первый документ, предусматривающий регулирование международных торговых отношений методами таможенных тарифов.

С XIV века таможенно-тарифные отношения в Европе начали возрождаться. В некоторых портах интенсивной торговли, таких как Рейн, Эльба и Дунай, действовали таможенные заставы. Улучшения были также сделаны в работе сотрудников таможенных органов, работающих в крупных европейских торговых центрах. В XIV веке в таможенной системе Базеля служили начальник склада, руководитель весов, эксперт по различным товарам, вспомогательный персонал и охранники.

В Европе в XIV–XV веках, особенно в Германии и Франции, были приняты особые правила, регулирующие таможенно-тарифные отношения. Такими документами была конституция 1414 г. во Франции, Гамбургский статут 1454 г. в Германии. Эти документы отражают важные вопросы, такие как режим продаж для товаров, ввозимых в страну, размер сборов и др. Все эти события, помимо международной торговли, вызвали необходимость разработки правил и норм международной торговли.

Еще в 1215 г. в Великобритании в Великой хартии вольностей были закреплены положения об отмене избыточных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым и вывозимым из страны. В 1275 г. английский парламент разрешил королю Эдуарду I применять таможенный тариф на импорт вина и на английскую шерсть, вывозимую из страны [12, с. 9–10].

В целом, несмотря на внутрис государственные проблемы в XV–XVIII веках, внешнеторговые отношения были основным направлением экономической политики европейских стран, и эта тенденция называлась меркантилизмом. В период раннего меркантилизма в XV–XVI веках в таких странах, как Испания, Португалия, Англия, Франция и Нидерланды, сформировалась идея, что основой обществен-

ного богатства и достояния являются деньги. По этой причине государство активно вмешивалось во внешнюю торговлю, чтобы заработать больше денег, поэтому вывоз золота и серебра из страны был ограничен. Даже в XV веке король Англии Генрих IV дал указание не вывозить металлические деньги из страны.

В Западной Европе появились ранние феодальные монархии. На этом этапе во многих европейских странах сложилась таможенная политика в связи с введением таможенных тарифов. В то же время некоторые исследователи таможенной политики этого периода заметили, что нецелесообразно определять таможенные пошлины как государственные доходы, полученные для предоставления специальных услуг.

По мере развития феодальных государств были созданы различные таможенные службы (дороги, мосты, рынки, порты и т. д.). Кроме того, развивались и другие сферы таможенного дела, и постепенно таможенная политика становится вынужденным урегулированием процесса товарного обмена. В качестве средства принудительного урегулирования в то время в Европе существовали обязательные сборы. Например, в Европе в XIII веке за проезд через мост или под мостом, за плавание через порты взимались обязательные сборы. Такая ситуация широко распространялась в Европе во времена феодальной раздробленности (XII–XIII века).

В XIV–XV веках развитие торгово-денежных отношений и городов, возникновение централизованных государств и укрепление королевской власти ослабили протекционистские сборы. Но во многих европейских городах городскими общинами были приняты законы, запрещающие импорт некоторых товаров для защиты от внутренней и внешней конкуренции. Из-за усиления государственной власти во время абсолютной монархии XVI–XVII веков экспортные таможенные сборы стали протекционистскими пошлинами. Главная цель здесь заключалась в защите национальных производителей и поддержании положительного баланса торговли. Постепенно на основе капиталистических отношений формировалась протекционистская таможенная политика.

Третий этап в развитии таможенно-тарифных отношений начинается с XVII века. В этот период новые географические открытия, увеличение числа колоний, торговля колониальным сырьем и развитие торговых отношений в целом привели к улучшению таможенно-тарифных отношений. В течение этого периода применялись экспортные таможенные пошлины. Если в начальном меркантилизме торговцы зарабатывали, только продавая

товары, то на этом этапе (на этапе нового меркантилизма) торговцы продают сырье из своей страны, доставляя колониальное сырье в свою страну и перепродавая продукцию из него.

В конце XVII – в начале XVIII века наблюдалась тенденция протекционизма в таможенно-тарифных отношениях в Европе. Закон о навигации, подписанный Оливером Кромвелем (1651 г.), стал поворотным моментом в торговле Великобритании, поскольку этот документ проводил политику протекционизма до 1850 г. [13, с. 71].

Как видно, таможенный протекционизм впервые применялся в Великобритании в XVI в. во время промышленного переворота. В этот период большие таможенные пошлины применялись к французским и голландским товарам в целях защиты национальных промышленных предприятий от конкуренции. Кроме того, импортные товары в Англию подвергались массовым ограничениям. Существовало даже такое правило, что товар должен быть доставлен только на английском судне. В это время также были начислены дополнительные налоги.

Кроме Англии, переход к политике протекционизма произошел во Франции (1667 г.), Пруссии (конец XVII в.), Австрии и России (начало XVIII века).

Один из основателей протекционизма немецкий экономист Фридрих Лист (1789–1846 гг.) отмечал, что национальное богатство зависит от развития производительных сил, а не от объема обменных ценностей. В работе «Национальная система политической экономии», написанной в 1844 г., он выдвинул доказательства против свободной торговли [14, с. 225–226]. Кроме европейских стран, тенденции протекционизма в развитии таможенно-тарифных отношений также нашли отражение в Соединенных Штатах Америки. Министр финансов США Александр Гамильтон был одним из основных сторонников введения протекционизма в таможенной системе.

В анализируемом периоде были также противники протекционистско-тарифной политики. Они называли себя физиократами. Физиократы предложили использование свободной торговли, или фритрейдерство (от англ. free trade), и искали богатство народа в работе землевладельцев, а не промышленников. Адам Смит (1723–1790 гг.), главный основатель фритрейдерства, отмечал, что главным источником богатства, по его мнению, является труд, а единственным регулятором экономической жизни – конкуренция [15, с. 82–85]. А. Смит предложил снять все таможенные пошлины и устранить монополию. Концепция мирового развития А. Смита заключалась в том, что каждому народу, нации присущи разные качества, некоторые заняты в промышленности, а другие

занимаются сельским хозяйством. Поскольку существует международное разделение труда, будет происходить и свободный обмен.

Британский философ и экономист Джон Стюарт Миль (1806–1873 гг.), а также Мишель Шевалье, Жан-Батист Сэй и другие ученые считали, что для того чтобы выдержать конкуренцию с зарубежными странами и для развития промышленности необходимы таможенные тарифы защитного характера.

Сторонники свободной торговли считают, что структуру импорта и экспорта формирует не государство, а рынок. После Второй мировой войны экономические реконструкции одновременно повлияли и на международную торговлю. Ее важными элементами были создание мировой торговли с четкой организационной структурой и постепенная реализация принципов либерализации.

Централизация в таможенных отношениях началась в XVIII веке. Были отменены различные таможенные тарифы между Англией и Шотландией (1707 г.), а таможенные заставы отпущены (1823 г.). Единые таможенные правила во Франции были введены в 1790 г. Общая таможенная политика Австрии была полностью сформирована в 1851 г. В Италии таможенные барьеры были полностью отменены в 1859 г. Процесс централизации в Германии охватывал 1842–1888 гг.

Выводы из данного исследования. Таким образом, в XVII–XVIII веках возникновение мануфактуры в европейских странах привело к политике промышленного протекционизма. В результате государственная система смогла пополнить свой бюджет путем развития национального производства. Уже государство стало полностью контролировать внешнеторговую деятельность. Таможенная политика осложнялась такими факторами, как индустриализация, интенсификация торговых отношений. Во многих странах для контроля над внешнеторговыми потоками была подготовлена номенклатура товаров.

Наконец, мы заключаем, что таможенно-тарифные отношения развивались параллельно с формированием торговых отношений и государства, и впервые эти отношения появились в Древнем Египте, Месопотамии, Древней Греции, Риме. В древние времена таможенно-тарифные отношения были раздроблены, и из-за низкого уровня внешней торговли они были очень слабы. Развитие таможенной политики каждого государства предусматривает два направления: протекционизм и свободную торговлю. Кроме того, в зависимости от масштабов вмешательства государства в межгосударственную торговлю выделяют политику свободной торговли и политику протекционизма.

Список использованных источников:

1. Smith A. *The Wealth of Nations : An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Harriman House Limited, 2007. 620 p.
2. Asakura H. *World History of the Customs and Tariffs*. World Customs Organisation, 2003. 306 p.
3. Кисловский Ю.Г. История таможенного дела и таможенной политики России / под общ. ред. А.Е. Жерихова ; 3-е изд., доп. Москва : РУСИНА-ПРЕСС, 2004. 592 с.
4. McLaughlin R. *The Roman Empire and the Indian Ocean: The Ancient World Economy and the Kingdoms of Africa, Arabia and India*. Pen and Sword, 2014. 320 p.
5. URL : <http://archives.dailynews.lk/2004/01/27/fea05.html> (accessed: 02 October 2019).
6. Abouel A.M. *Customs and Customs Legislations*. WCO Publishing, 2011. 185 p.
7. Bryant K.E. *Paul and the Rise of the Slave: Death and Resurrection of the Oppressed in the Epistle to the Romans*. BRILL, 2016. 260 p.
8. Roberts K. *The Origins of Business, Money, and Markets*. Columbia University Press, 2011. 368 p.
9. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. Москва : Социум, 2002. 479 с.
10. Rollason D. *Early Medieval Europe 300-1050 : The Birth of Western Society*. Routledge, 2014. 416 p.
11. Youval R., Todd J.M. *Byzantine Slavery and the Mediterranean World*. Harvard University Press, 2009. 307 p.
12. Prestwich M. *The Three Edwards: War and State in England, 1272–1377*. Psychology Press, 2003. 300 p.
13. Cardoso J.L., Lains P. *Paying for the Liberal State: The Rise of Public Finance in Nineteenth-Century Europe*. Cambridge University Press, 2010. 320 p.
14. Paret P., Craig G.A., Gilbert F. *Makers of Modern Strategy from Machiavelli to the Nuclear Age*. Princeton University Press, 2010. 952 p.
15. Evensky J. *Adam Smith's Wealth of Nations*. Cambridge University Press, 2015. 293 p.

References:

1. Smith, A. (2007). *The Wealth of Nations : An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Harriman House Limited.
2. Asakura, H. (2003). *World History of the Customs and Tariffs*. World Customs Organisation.
3. Kislovskiy, Yu.G. (2004). *Istoriya tamozhennogo dela i tamozhennoy politiki Rossii* [The History of Customs Affairs and Customs Policy in Russia]. 3rd ed. Moscow: RUSINA-PRESS. (in Russian).
4. McLaughlin, R. (2014). *The Roman Empire and the Indian Ocean: The Ancient World Economy and the Kingdoms of Africa, Arabia and India*. Pen and Sword.
5. URL: <http://archives.dailynews.lk/2004/01/27/fea05.html> (accessed 02 October 2019).
6. Abouel, A.M. (2011). *Customs and Customs Legislations*. WCO Publishing.
7. Bryant, K.E. (2016). *Paul and the Rise of the Slave: Death and Resurrection of the Oppressed in the Epistle to the Romans*. BRILL.
8. Roberts, K. (2011). *The Origins of Business, Money, and Markets*. Columbia University Press.
9. Kulisher, I.M. (2002). *Osnovnye voprosy mezhdunarodnoy trgovoy politiki* [The Main Issues of International Trade Policy]. Moscow: LLC "Socium". (in Russian).
10. Rollason, D. (2014). *Early Medieval Europe 300-1050: The Birth of Western Society*. Routledge.
11. Youval, R. & Todd, J.M. (2009). *Byzantine Slavery and the Mediterranean World*. Harvard University Press.
12. Prestwich, M. (2003). *The Three Edwards: War and State in England, 1272-1377*. Psychology Press.
13. Cardoso, J.L. & Lains, P. (2010). *Paying for the Liberal State: The Rise of Public Finance in Nineteenth-Century Europe*. Cambridge University Press.
14. Paret, P., Craig, G.A. & Gilbert, F. (2010). *Makers of Modern Strategy from Machiavelli to the Nuclear Age*. Princeton University Press.
15. Evensky, J. (2015). *Adam Smith's Wealth of Nations*. Cambridge University Press.

УДК 339.13

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-2>**Висоцька М.П.**кандидат економічних наук, доцент,
заступник декана
факультету транспорту, менеджменту і логістики
Національного авіаційного університету**Vysotska Maryna**

National Aviation University

**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ
ЦИВІЛЬНИХ ПОВІТРЯНИХ СУДЕН****TRENDS AND PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT
OF THE WORLD MARKET OF CIVIL AIRCRAFT**

В статті проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку світового ринку цивільних повітряних суден. Спостерігається позитивна тенденція на світовому ринку цивільних повітряних суден яка обумовлена загальним зростанням обсягів авіаперевезень, оновленням парку та впливом змін на фінансових ринках, в тому числі, застосуванням «нульових» або «від'ємних» базових ставок центробанками ряду країн. Проаналізовано зміни, які відбулися в географії світового авіаційного флоту повітряних суден. Досліджено структура глобального комерційного авіаційного флоту за виробниками. Розглянуто структуру сучасного світового флоту за основними групами повітряних суден. Існуючу структуру глобального парку авіалайнерів можна пояснити впливом економічних факторів на авіаперевезення. Представлено динаміку поставок авіалайнерів провідними виробниками авіаційної техніки. Визначено питому вагу провідних країн експортерів та імпортерів продукції авіабудування в загальному обсязі. Досліджено динаміку та структуру прогнозованого попиту на авіалайнери в світі.

Ключові слова: ринок повітряних суден, структура світового флоту, експорт та імпорт авіалайнерів, чинники впливу.

В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития мирового рынка гражданских воздушных судов. Наблюдается положительная тенденция, которая обусловлена общим ростом объемов авиаперевозок, обновлением парка самолетов, и влиянием изменений на финансовых рынках, в том числе, применение «нулевых» или «отрицательных» базовых ставок центральными банками ряда стран. Проанализированы изменения, которые произошли в географии мирового авиационного флота воздушных судов. Исследована структура глобального коммерческого авиационного флота по видам. Рассмотрена структура современного мирового флота по основным группам воздушных судов. Существующую структуру глобального парка авиалайнеров можно объяснить влиянием экономических факторов на авиаперевозки. Представлена динамика поставок авиалайнеров ведущими производителями авиационной техники. Определен удельный вес ведущих стран экспортеров и импортеров продукции авиастроения в общем объеме. Исследована динамика и структура прогнозируемого спроса на авиалайнеры в мире.

Ключевые слова: рынок воздушных судов, структура мирового флота, экспорт и импорт авиалайнеров, факторы влияния.

The article analyzes the current state and prospects of the civil aircraft market development. There is a positive trend in the global market of civil aircraft, driven by the overall increase in air travel, aircraft fleet upgrades and the impact of changes in financial markets, including the use of "zero" or "negative" base rates by central banks in several countries. The current structure of the global aircraft fleet can be explained by the impact of economic factors. In order to reduce the cost per passenger-kilometer and aviation tariffs, airlines have begun switching to the narrow-body aircraft, which require less time for airport services and fewer seats, allowing aircrafts to increase commercial load. The analysis has identi-

fied that the main importers of aviation products are France, the US and China, and the largest exporters are France and Germany. The analysis of aircraft production showed that more than 80% of the total volume is in Airbus and Boeing production aircraft. The structure of the global commercial aviation fleet by region was investigated, which revealed an increase in the share of the Asia-Pacific region. This trend will persist in the future due to the increasing share of China's aviation market. The dynamics and structure of projected demand for airliners in the world determines the growth of the world's aircraft fleet at a fairly high rate for at least a decade. First of all, it is connected with the forecasts for an increase in global demand for air cargo and passengers. Our studies on the market for civil airliners indicate the consistent growth and significant changes that have recently taken place in the relationship between the air transport, aviation and financial markets. Further transformation and interaction of participants in this process will determine the nature and directions of future development of the civil aircraft fleet.

Key words: aircraft market, global fleet structure, export and import of airliners, factors of influence.

Постановка проблеми. Дослідження попиту на повітряні судна (ПС), аналіз стану та перспектив розвитку світового ринку авіабудування є, на сучасному етапі, актуальним, оскільки тільки наукоємна продукція з високою доданою вартістю може забезпечити економічне зростання національної економіки. Україна входить в десятку країн світу які мають можливості повного циклу виробництва авіаційної техніки від проектування до серійного випуску. Отже, світові тенденції авіабудування необхідно враховувати для використання наявного в Україні потенціалу, який на сьогодні не використовується, для задоволення існуючого попиту національних авіакомпаній та потенційних іноземних споживачів авіаційної техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективного функціонування транспорту займалися такі вчені як І.Я. Аксьонов, М.І. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, В. Коба, В.М. Лівшиць, В.В. Мова, К.М. Разумова, В.І. Чекаловець, В.І. Щелкунов, Г.М. Юн, Л.А. Яценко. Ринок авіаційної техніки досліджували Л.Е. Варшавский, В.Г. Герасимчук, В.В. Клочков. Безпосередньо питанням оновлення авіаційного транспорту присвятили свої роботи К.В. Марінцева, Л.М. Кононова, О.П. Овсак та інші.

Але в сучасних дослідженнях доцільно використовувати комплексний підхід, який врахує сучасні трансформаційні процеси та зміни, що відбуваються на ринках ПС в загальносвітовому масштабі.

Проведене нами дослідження та аналіз статистичних даних провідних організацій і аналітичних агентств в галузі цивільної авіації, виробників авіаційної техніки, державної статистики різних країн світу дозволило виділити основні тенденції, проаналізувати зміни та визначити напрямки та пріоритети розвитку світового ринку цивільних ПС.

Мета статті: аналіз основних тенденції та визначення пріоритетних напрямків та перспектив розвитку світового ринку цивільних ПС.

Виклад основного матеріалу. За даними статистики, представленої ІКАО в період

2007-2017 рр. світовий флот комерційних літаків збільшився на 38%.

Зазначимо, що 89% від загальної кількості на кінець 2017 р. склали турбореактивні літаки. Найбільший відсоток зростання загальної кількості літаків – близько 4% зафіксовано у 2017 році. Приріст кількості турбогвинтових літаків складав біля 1% щорічно (рис. 1).

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що зростанню світового парку комерційних літаків сприяла позитивна тенденція збільшення обсягів авіаперевезень, оновлення парку ПС, крім того, позитивний вплив мали зміни, що відбулися на фінансових ринках, в тому числі, застосування «нульових» або «від'ємних» базових ставок центробанками ряду держав.

Дані аналізу відображають зміни, які відбулися в географії світового флоту повітряних суден. Якщо у 2012 р. флот США налічував найбільшу кількість ПС в світі – близько 6 тис. одиниць техніки, а другим за величиною був парк ПС Китаю – загальною кількістю практично 2 тис. літаків, то у 2016 р. парк ПС США збільшився на 18,8% до 7126 ПС, тоді як флот Китаю збільшився у 2,5 рази до 5046 літаків [6,7]. Отже, в структурі світового флоту збільшується питома вага Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Представлена структура сучасного світового флоту з точки зору основних груп ПС доводить, що домінуючою групою техніки є вузькофюзеляжні літаки. Питома вага цієї групи за підсумками 2016 р. складає 54% від загальносвітового флоту [8]. Частка широкофюзеляжних ПС – 19%, а частка турбогвинтових (регіональних) літаків – 27%.

Існуючу структуру глобального парку ПС можна пояснити впливом економічних факторів на авіаперевезення. Оскільки основний напрямок авіаційної діяльності – пасажирські перевезення, пасажирські літаки займають більш ніж 90% від загальної кількості цивільного авіаційного флоту.

Дослідження показують, що починаючи з 2000 р. відбулося суттєве зростання цін на енер-

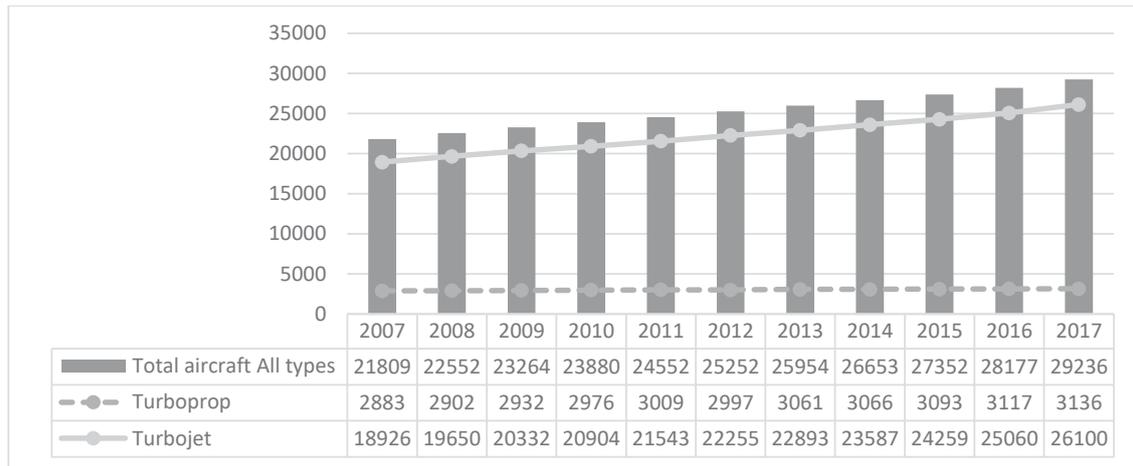


Рис. 1. Динаміка парку комерційних транспортних ПС на кінець кожного року в період з 2007-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4; 5]

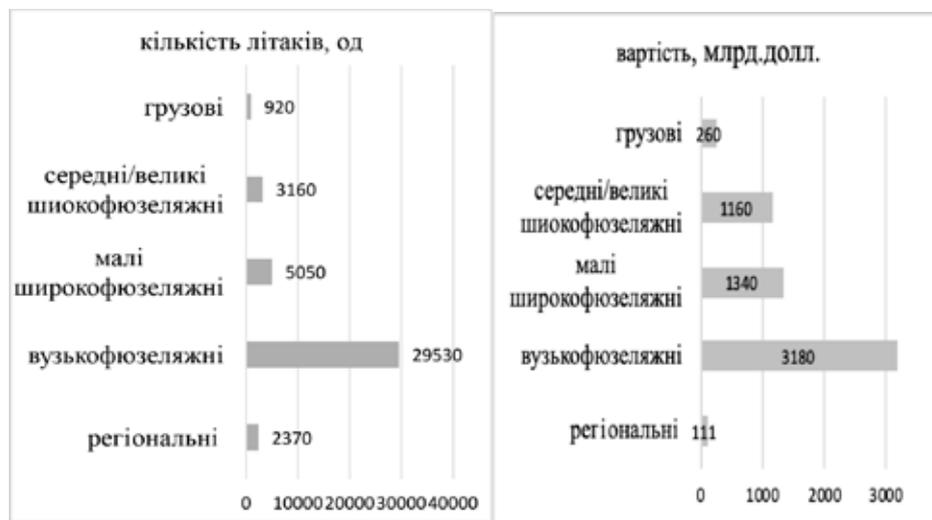


Рис. 2. Поставки нових літаків до 2036 р. за типами П [13]

Джерело: побудовано автором за даними [13]

горесурси, в тому числі на авіаційне паливо [9]. Зростання цін призвело до зростання авіаційних тарифів і, як наслідок, до зниження попиту на пасажирські авіаперельоти. Для зниження витрат на один пасажиро-кілометр, з метою зниження авіаційних тарифів, авіакомпанії стали активно переходити на використання економічних літаків достатньої місткості. Найбільше цим критеріям задовольняють вузькофюзеляжні літаки які є більш дешевими у порівнянні з широкофюзеляжними, потребують менше часу на аеропортові обслуговування, крім того, менша кількість посадочних місць на літаках дозволяє підвищити коефіцієнт комерційного завантаження. Вплив цих факторів призвів до збільшення попиту на вузькофюзеляжні літаки. Проаналізовані нами дані підтверджують цю тенденцію і на майбутнє. Відповідно до прогнозів, плануються поставки вузькофюзеляж-

них ПС на суму 3180 млрд. дол. до 2036 р. Зазначимо, що це більш ніж 50% від загальної суми прогнозованих поставок. Дані щодо прогнозованих поставок літаків до 2036 р. у кількісному та вартісному вимірах представлено на рис. 2.

Зазначимо, що використання широкофюзеляжних літаків цілком виправдане там, де важлива пасажиромісткість літака. Зазвичай це стосується далекомагістральних маршрутів, обслуговування яких і вважається пріоритетним для широкофюзеляжної техніки. Іншою особливістю цього класу літаків є те, що в останнє десятиліття широкофюзеляжні пасажирські літаки є абсолютним лідером цивільної авіації за ступенем впровадження в їх розробку і виробництво інноваційних рішень.

Турбогвинтові (регіональні) літаки, незважаючи на те, що поступаються реактивним за показником швидкості, є набагато економі-

шими в плані витрат палива. Тому турбогвинтова техніка в даний час активно використовується на регіональних, близькомагістральних маршрутах, де швидкість польоту не є критичним показником.

Дослідження обсягу експорту та імпорту продукції авіабудування показав, що в 2016 р. найбільшими експортерами продукції авіабудування були Франція – 25,5% та Німеччина – 21,3% світового експорту. Це можна пояснити тим, що саме в цих країнах розташовані основні виробничі потужності концерну Airbus. Остаточне складання продукції здійснюється на заводах компанії в містах Тулуза (Франція) і Гамбург (Німеччина).

Основними імпортерами продукції авіабудування є Франція, США і Китай з часткою 13,7%, 12,6% і 9,3% відповідно (табл. 1).

В цілому, проведені розрахунки даних представлених в табл. 1 дозволяють зробити висновки, що питома вага імпорту продукції авіабудування представлених країн у загальносвітовому обсязі дорівнює 78,4%, на експорт цих країн припадає 88,4% від загальносвітового обсягу (на кінець 2016 року). Країною з найбільшою вартістю чистого експорту в 2016 р. була Німеччина (+24,7 млрд дол. США). Друге місце зайняла Франція (+19,6 млрд дол. США).

Аналіз структури поставок комерційних ПС за виробниками показує, що більш ніж 80% від загального обсягу припадає на літаки виробництва Airbus і Boeing (рис. 3).

Загальний обсяг літаків від Airbus у 2018 р. склав рекордні для компанії 800 літаків, що на 11 відсотків більше ніж у 2017 р. Позитивну тенденцію зростання комерційних поставок Airbus демонструє вже 16 років поспіль. Географія виробництва Airbus є дуже широкою – складальні лінії працюють в США, Канаді, Китаї, Німеччині, Франції. Динаміка поставок Airbus в період 2013-2018 рр. представлена на рис. 4.

Аналіз даних представлених на діаграмі показує, що за п'ятирічний період поставки авіалайнерів Airbus збільшилися на 28%, причому найбільше зростання спостерігалось у 2018 р. За цей рік обсяг поставок літаків від Airbus збільшився на 11,4%. Найбільшою популярністю користуються літаки сімейства A320 – 626 одиниць, попит на A350 склав 93, A330 – 49, A220 – 20, A380 – 12 літаків. Слід зазначити, що за даними виробника 31% літаків авіакомпанії отримують на умовах лізингу.

Американській авіабудівельник Boeing в 2018 р. поставив замовникам 806 літаки, зростання у порівнянні з попереднім 2017 р. склало 6%. Як для корпорації Boeing так і для Airbus 2018 рік став рекордним за кількістю поставлених літаків. Найбільшим попитом традиційно користувались вузькофюзеляжні літаки сімейства Boeing 737 – 580 одиниць (зростання на 10% у порівнянні з попереднім 2017 роком). Широкофюзеляжні Boeing 787 – 145 одиниць, Boeing 777 – 48 одиниць, Boeing 767 – 27 одиниць, Boeing 747 – 6 одиниць. На рис. 5 пред-

Таблиця 1

Провідні країни експортери та імпортери продукції авіабудування

Експортери	Обсяг (млн дол. США)	питома вага у загальному обсязі (%)	Імпортери	Обсяг (млн дол. США)	питома вага у загальному обсязі (%)
World	208973,3	100	World	246262,3	100
France	53352	25,5	France	33743,8	13,7
Germany	44443,9	21,3	USA	31027,8	12,6
United Kingdom	20502,4	9,8	China	22839,3	9,3
USA	13708,4	6,6	Germany	19725,9	8,0
Canada	10264,7	4,9	United Kingdom	18701,2	7,6
Singapore	6686	3,2	Ireland	13636,2	5,5
Japan	5095	2,4	United Arab Emirates	12405,1	5,0
Spain	5055,5	2,4	Canada	7066,6	2,9
Italy	4881	2,3	Japan	6730,9	2,7
Brazil	4800,9	2,3	Singapore	6721,2	2,7
Ireland	4105,9	2,0	Turkey	4308,8	1,7
China	3360,3	1,6	Spain	4210,5	1,7
India	3025,5	1,4	Rep. of Korea	4065,2	1,7
Netherlands	2836,9	1,4	Netherlands	4050,8	1,6
Israel	2646,4	1,3	Switzerland	3918,2	1,6
Israel	2646,4	1,3	Switzerland	3918,2	1,6

Джерело: побудовано автором по даним [11]

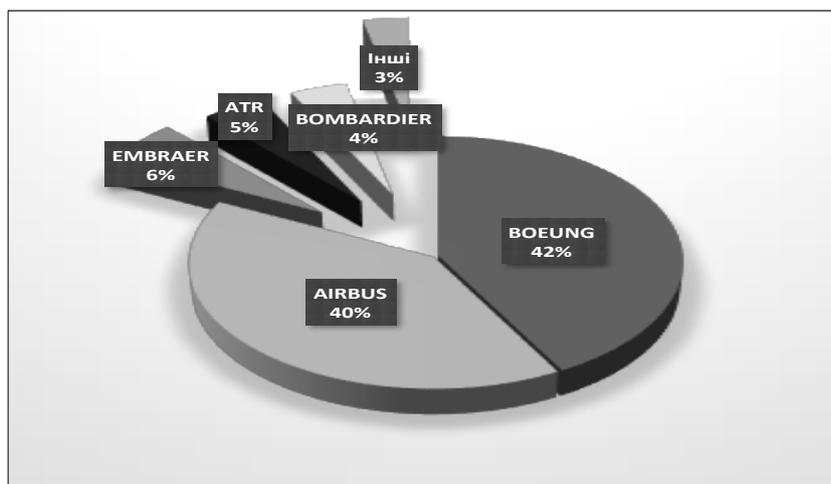


Рис. 3. Структура поставок ПС за виробниками

Джерело: побудовано автором за даними [12]

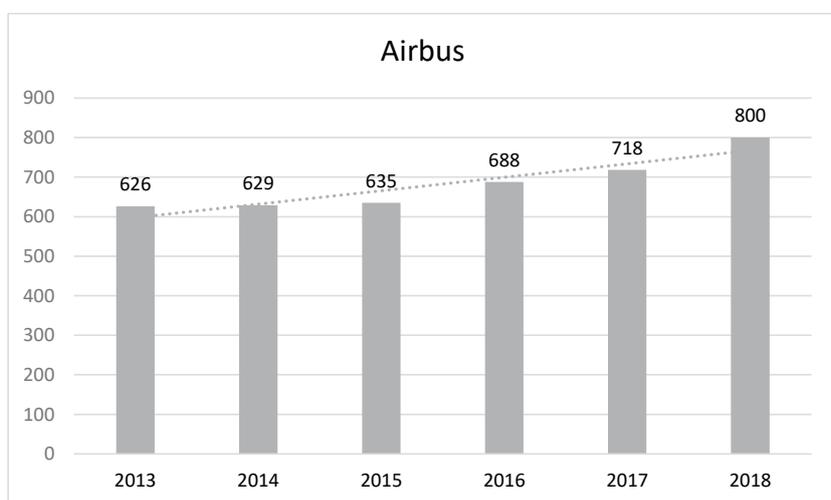


Рис. 4. Динаміка поставок авіалайнерів Airbus за період з 2013-2018 рр. (в одиницях)

Джерело: побудовано автором за даними [17]

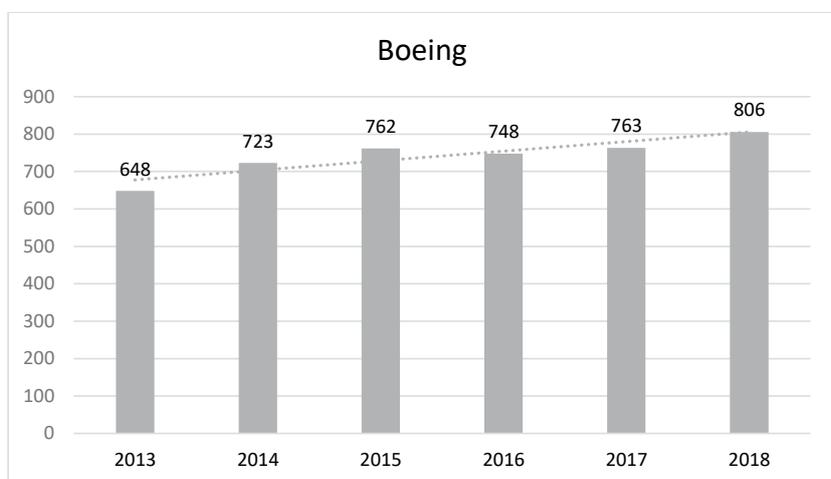


Рис. 5. Динаміка поставок авіалайнерів корпорацією Boeing за період з 2013-2018 рр. (в одиницях)

Джерело: побудовано автором за даними [18]

ставлено данні по поставкам літаків корпорацією Boeing за період 2013-2018 рр.

Зазначимо, що за п'ять років щорічний обсяг поставок корпорації Boeing збільшився на 24%. Причому найбільше зростання продемонстровано у 2014 р. – практично на 12%, а вже у 2016 р. корпорацією було вироблено на 14 машин менше у порівнянні з 2015 р. Зростання в подальші 2017 та 2018 роки складало 2% та 2,5% відповідно.

У сукупності два провідних світових виробника літаків в 2018 році поставили 1608 ПС, що на 26% вище ніж п'ять років тому. Істотне зростання зумовлене підвищенням попиту на авіаподорожі, зокрема в країнах Азії. При цьому компанії мають намір нарощувати темпи збирання вузькофюзеляжних літаків, які найбільш активно продаються. Boeing планує щомісяця випускати по 57 літаків сімейства 737, в той час як Airbus готується збільшити випуск лайнерів сімейства A320 до 60 літаків з 52 [17; 18].

Дослідження перспектив розвитку ринку ПС дозволяє зробити висновки щодо високої вірогідності зростання світового флоту ПС досить високими темпами як мінімум в десятирічній перспективі. Це пов'язано, в першу чергу, з прогнозами щодо зростання глобального попиту на авіап перевезення вантажів і пасажирів [13-16].

Аналіз прогнозу представленого корпорацією Boeing показує перспективу збільшення світового авіаційного флоту у 2 рази до 2036 р. Найбільше зростання (у 2,5 рази) прогнозується в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, що викликано очікуванням найбільш суттєвого зростання обсягів авіап перевезень. Основним двигуном зростання стане Китай – який в найближчі

20 років придбає, за прогнозами, 7,2 тис. ПС на суму 1100 млрд. дол. За статистичними даними China National Statistical Office в останні роки флот ПС Китаю зростає на десятки відсотків щорічно.

Навпаки, Північна Америка матиме невеликий абсолютний приріст, хоча за цей період відбудеться значне оновлення флоту. Дані процеси будуть впливати на зміну структури розподілу світового комерційного парку ПС за регіонами. Передбачається, що найбільша питома вага парку ПС – 37% буде в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, в якому запланована поставка нових 16050 літаків, тоді як в Північну Америку лише 8640 ПС, а в Європу 7530 ПС [13].

Представлена корпорацією Боїнг, прогнозна інформація відокремлює дані щодо флоту СНД, згідно з якими доля СНД у загальному обсязі комерційного повітряного транспорту складала у 2016 році лише 5%. Прогнозні дані показують зменшення питомої ваги парку ПС в країнах СНД до 4% від загальносвітового у 2036 році.

Приблизно такі ж прогнози щодо динаміки та структури зростання парку літаків публікує Airbus та інші аналітичні агентства [14; 15]. Щорічний приріст цивільних ПС на 0,7% прогнозує Федеральне управління цивільної авіації США [16].

Прогноз поставок пасажирських та вантажних ПС за регіонами представлений на рис. 5 показує, що 43% в загальному обсязі складуть поставки літаків в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Прогнозований попит на літаки в Європі та Північній Америці разом складе 36% в загальному обсязі: 19% та 17% відповідно.

Висновки. Зростанню світового парку комерційних літаків сприяла позитивна тенденція збільшення обсягів авіаперевезень, оновлення парку ПС, крім того, позитивний вплив мали зміни, що відбулися на фінансових ринках, в тому числі, застосування «нульових» або «від'ємних» базових ставок центробанками ряду держав. На структуру сучасного парку ПС вплинули економічні фактори оскільки, з метою зниження витрат на один пасажиро-кілометр для зниження авіаційних

тарифів, авіакомпанії стали активно переходити на використання вузькофюзеляжних літаків, які потребують менше часу на аеропортові обслуговування, крім того, менша кількість посадочних місць на літаках дозволяє підвищити коефіцієнт комерційного завантаження.

Основними імпортерами продукції авіабудування є Франція, США і Китай, а найбільшими експортерами – Франція та Німеччина. Більш ніж 80% від загального обсягу припадає на літаки виробництва Airbus і Boeing.

Дослідження перспектив розвитку ринку ПС дозволяє зробити висновки щодо зростання світового флоту ПС досить високими темпами як мінімум в десятирічній перспективі. Це пов'язано, в першу чергу, з прогнозами щодо зростання глобального попиту на авіаперевезення вантажів і пасажирів. Найбільше зростання прогнозується в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, що також викликано очікуванням найбільш суттєвого зростання обсягів авіаперевезень. Основним двигуном зростання стане Китай. Доля СНД у загальному обсязі

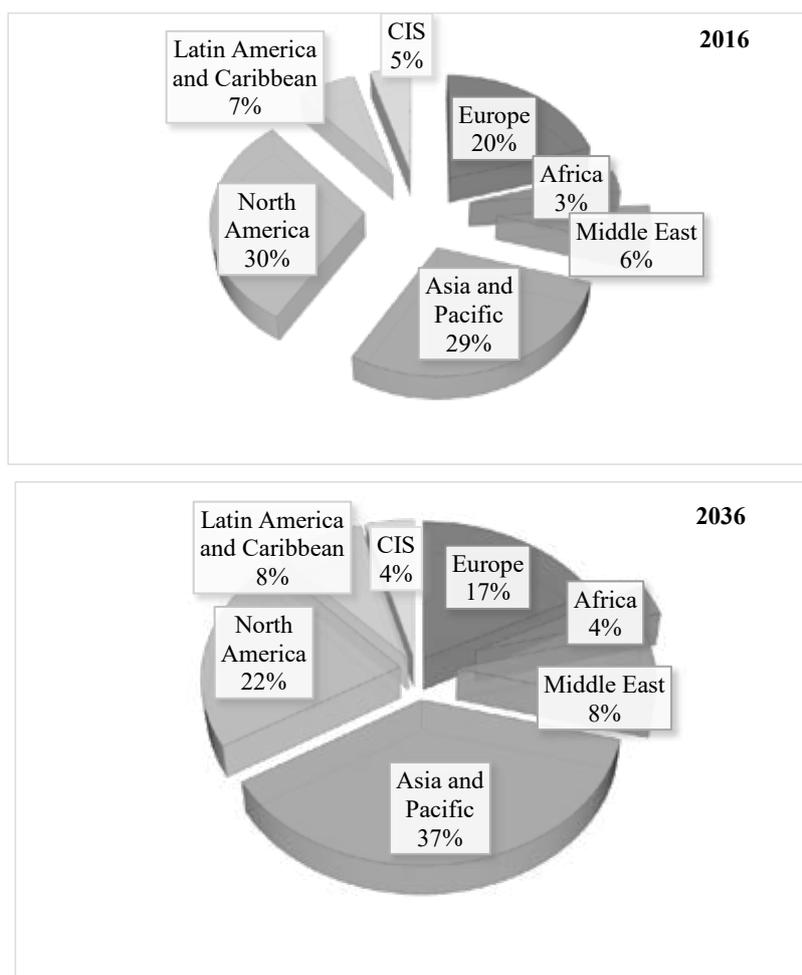


Рис. 6. Структура глобального комерційного флоту ПС в розрізі регіонів світу у 2016 році та прогноз на 2036 р.

Джерело: побудовано автором за даними [13]

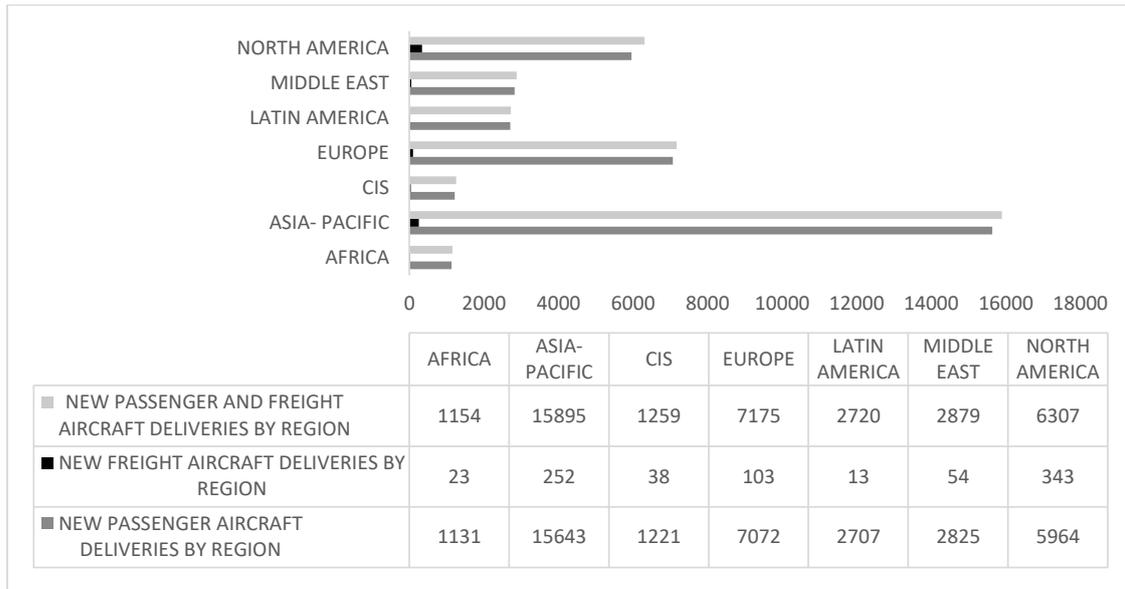


Рис. 7. Прогноз поставок пасажирських та вантажних ПС за регіонами 2018-2037 роки

Джерело: побудовано автором за даними [14]

комерційного повітряного транспорту складає лише 5%. Прогнозні дані показують зменшення питомої ваги парку ПС в країнах СНД до 4% від загальносвітового.

Проведені нами дослідження ринку цивільних ПС свідчать про послідовне зростання і суттєві зміни, що відбувалися в останній час в системі відносин між повітряним транспортом, авіаційною промисловістю і фінансовими

ринками. Подальша трансформація і взаємодія учасників в зазначеному процесі буде визначати характер і напрямки перспективного розвитку парку цивільних повітряних суден.

Отримані дані дозволяють врахувати вплив змін загальносвітових тенденцій, що відбуваються на ринку цивільних ПС на стан та перспективи розвитку національного авіаційного комплексу.

Список використаних джерел:

1. Варшавский Л.Е. Методологические основы моделирования развития олигополистических рынков продукции с длительным жизненным циклом (на примере рынка гражданской авиационной техники). *Прикладная эконометрика*. 2010. № 4. С. 53–74.
2. Клочков В.В. Прогнозирование спроса на продукцию авиационной промышленности в современных условиях. *Проблемы прогнозирования*. 2006. № 1. С. 71–87.
3. Разумова К.М., Кириленко О.М., Висоцька М.П., Кушнір Л.В. Развитие маркетинго-логістичних центрів взаємодії всіх видів транспорту на основі імплементації «єдиного квитка». *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 2(29). С. 528–534.
4. Presentation of 2017 Air Transport Statistical Results. URL: https://www.icao.int/annual-report-017/Documents/Annual.Report.2017_Air%20Transport%20Statistics.pdf (дата звернення: 18.09.2019).
5. Статистические данные о результатах деятельности воздушного транспорта в 2016 году. URL: https://www.icao.int/annual-report-2016/Documents/ARC_2016_Air%20Transport%20Statistics_ru.pdf. (дата звернення: 18.09.2019).
6. Global Air Transport Continues to Expand. *Worldwatch Institute Worldwatch report*. URL: http://www.worldwatch.org/global-air-transport-continues-expand_ (дата звернення: 18.09.2019).
7. U.S. Commercial Aircraft Fleet. Number of Aircraft by Model, Type, Manufacturer, and Airline. URL: <http://fi-aeroweb.com/US-Commercial-Aircraft-Fleet.html> (дата звернення: 20.09.2019).
8. Aviation Industry Overview – 2017. ASCE Air Transportation Group. URL: <http://dyconsultants.com/wp-content/uploads/2017/06/Aviation-Industry-1.pdf>. (дата звернення: 20.09.2019).
9. The Geography of Transport Systems The spatial organization of transportation and mobility Jet Fuel Prices, 1990-2019. URL: https://transportgeography.org/?page_id=5572. (дата звернення: 21.09.2019).
10. Annual Review 2019 IATA. URL: <https://www.iata.org/publications/Documents/iata-annual-review-2019.pdf>. (дата звернення: 21.09.2019).

11. UN Comtrade. URL: <https://gama.aero/news-and-events/press-releases/gama-presents-2017-year-end-aircraft-shipment-and-billings-numbers-at-annual-press-conference/> (дата звернення: 18.09.2019).
12. Fleet watch 2018. A review of commercial Aircraft orders and deliveries for 2017. FlightGlobal, part of reed Business information ltd.
13. Boeing: Прогноз ринка 2017-2036. URL: https://www.boeing.ru/resources/ru_RU/pdf/Boeing-Прогноз-рынка-2017-2036.pdf (дата звернення: 23.09.2019).
14. Airbus Global Market Forecast 2018-2037 Growing Horizons. URL: <https://www.airbus.com/aircraft/market/global-market-forecast.html> (дата звернення: 20.09.2019).
15. Міжнародна компанія Oliver Wyman «Global fleet & MRO market. Forecast summary: 2017-2027». URL: <https://www.oliverwyman.com/2017-2027-fleet-mro-forecast.html> (дата звернення: 19.09.2019).
16. Федеральна авіаційна адміністрація США (Federal Aviation Administration, FAA). URL: https://www.faa.gov/data_research/aviation/aerospace_forecasts/media/2013_Forecast.pdf (дата звернення: 20.09.2019).
17. Офіційний сайт Airbus. URL: <https://www.airbus.com> (дата звернення: 20.09.2019).
18. Офіційний сайт Boeing. URL: <https://www.boeing.com> (дата звернення: 22.09.2019).

References:

1. Varshavskij L.E. (2010). Metodologicheskie osnovy modelirovaniya razvitiya oligopolisticheskikh rynkov produktsii s dlitelnyim zhiznennym tsiklom (na primere rynka grazhdanskoj aviacionnoj tehniki) [Methodological foundations for modeling the development of oligopolistic product markets with a long life cycle (on the example of the civil aviation technology market)]. *Prikladnaya ekonometrika*. No 4. Pp. 53–74.
2. Klochkov V.V. (2006). Prognozirovaniye sprosa na produkciyu aviacionnoj promyshlennosti v sovremennykh usloviyakh [Forecasting the demand for aviation industry products in modern conditions]. *Problemy prognozirovaniya*. No 1. Pp. 71–87.
3. Razumova K.M., Kirilenko O.M., Visocka M.P., Kushnir L.V. (2019). Rozvitok marketingo-logistichnih centriv vzayemodiyi vsih vidiv transportu na osnovi implementatsiyi «yedinogo kvitka» [Development of marketing and logistics centers for the interaction of all modes of transport based on the implementation of the «single ticket»]. *Finansovo-kreditna diyalnist: problemi teorii ta praktiki*. No 2(29). Pp. 528–534.
4. Presentation of 2017 Air Transport Statistical Results. URL: https://www.icao.int/annual-report-017/Documents/Annual.Report.2017_Air%20Transport%20Statistics.pdf (accessed: 18.09.2019).
5. Air Transport Statistical Results of 2016. URL: https://www.icao.int/annual-report-2016/Documents/ARC_2016_Air%20Transport%20Statistics_ru.pdf. (accessed: 18.09.2019).
6. Global Air Transport Continues to Expand | Worldwatch Institute Worldwatch report. URL: <http://www.worldwatch.org/global-air-transport-continues-expand> (accessed: 18.09.2019).
7. U.S. Commercial Aircraft Fleet. Number of Aircraft by Model, Type, Manufacturer, and Airline. URL: <http://fi-aeroweb.com/US-Commercial-Aircraft-Fleet.html> (accessed: 20.09.2019).
8. Aviation Industry Overview – 2017. ASCE Air Transportation Group. URL: <http://dyconsultants.com/wp-content/uploads/2017/06/Aviation-Industry-1.pdf>. (accessed: 20.09.2019).
9. The Geography of Transport Systems The spatial organization of transportation and mobility Jet Fuel Prices, 1990-2019. URL: https://transportgeography.org/?page_id=5572. (accessed: 21.09.2019).
10. Annual Review 2019 IATA. URL: <https://www.iata.org/publications/Documents/iata-annual-review-2019.pdf>. (accessed: 21.09.2019).
11. UN Comtrade. URL: <https://gama.aero/news-and-events/press-releases/gama-presents-2017-year-end-aircraft-shipment-and-billings-numbers-at-annual-press-conference/> (accessed: 18.09.2019).
12. Fleet watch 2018. A review of commercial Aircraft orders and deliveries for 2017. FlightGlobal, part of reed Business information ltd.
13. Boeing: Market Forecast 2017-2036. URL: https://www.boeing.ru/resources/ru_RU/pdf/Boeing-MarketForecast-2017-2036.pdf (accessed: 23.09.2019).
14. Airbus Global Market Forecast 2018-2037 Growing Horizons. URL: <https://www.airbus.com/aircraft/market/global-market-forecast.html> (accessed: 20.09.2019).
15. Oliver Wyman «Global fleet & MRO market. Forecast summary: 2017-2027». URL: <https://www.oliverwyman.com/2017-2027-fleet-mro-forecast.html> (accessed: 19.09.2019).
16. Federal Aviation Administration, FAA. URL: https://www.faa.gov/data_research/aviation/aerospace_forecasts/media/2013_Forecast.pdf (accessed: 20.09.2019).
17. Official site Airbus. URL: <https://www.airbus.com> (accessed: 20.09.2019).
18. Official site Boeing. URL: <https://www.boeing.com> (accessed: 22.09.2019).

Kyrylenko Oksana
National Aviation University
Tkachyk Yehor
National Aviation University

Кириленко О.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту ЗЕДП
Національного авіаційного університету
Ткачик Є.А.
студент
Національного авіаційного університету

TRENDS AND FORECAST OF THE DEVELOPMENT OF GLOBAL AND THE EU AVIATION LEASING MARKETS

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКІВ АВІАЛІЗИНГУ

This scientific article is devoted to studying the current state of development of the aircraft leasing market around the world, and provision of its basic forecast for the future. The main period under review covers 2012-2018, which show the main trends in the development of aviation leasing, in particular, major regions such as North America, the EU, Europe and Central Asia, the Middle East and North Africa, East Asia and the Pacific, Latin America and Caribbean, South Africa, South Asia. Article also examines the current state of the air transportation market and explains the main relationship and importance of using direct financing and leasing in the field of air transportation. In addition, the main statistics of the aviation market are considered. Further, the article reveals regional problems and features of air transportation in different regions. Next, a full-size analysis of the influence of the banking sector of developed countries on financing the aviation industry, in particular leasing, is carried out. The share of the largest participants in financing the aviation industry is displayed, the thesis of the importance of the Chinese market is expressed. Assumptions are given on future patterns of aviation industry development, and the centers of gravity of the main air traffic flow in the world are indicated. The article ends with the disclosure of training topics in the field of aircraft leasing and summing up the future development of aviation leasing.

Key words: aviation leasing, centers of gravity, international aviation market, passenger transportation, bank loans, IATA.

Ця наукова стаття присвячена вивченню сучасного стану розвитку ринку лізингу літаків у всьому світі та наданню прогнозу його розвитку у майбутньому. Основний період, що переглядається, охоплює 2012-2018 роки, де відображаються основні тенденції розвитку авіаційного лізингу, зокрема такі основні регіони, як Північна Америка, ЄС, Європа та Центральна Азія, Близький Схід та Північна Африка, Східна Азія та Тихий океан, Латинська Америка та Карибський басейн, Південна Африка, Південна Азія. Недавній прогноз Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) щодо розвитку авіаційних пасажирських перевезень на найближчі 20 років свідчить про те, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон стане джерелом генерування більше половини світового повітряного пасажирського потоку протягом наступних двадцяти років. Близько 2029 року Китай відсуне США поза позиції найбільшого світового ринку авіації, що визначається загальним обсягом міжнародного та внутрішнього авіап перевезень. Стаття також вивчає сучасний стан ринку повітряних перевезень та пояснює основні взаємозв'язки та важливість використання прямого фінансування та лізингу у сфері повітряних перевезень. Крім того, розглядається основна статистика авіаційного ринку. Далі у статті розкриваються регіональні проблеми та особливості авіап перевезень у різних регіонах. Далі проводиться повномасштабний аналіз впливу банківського сектора розвинених країн на фінансування авіаційної галузі, зокрема лізингу. Показана частка найбільших учасників фінансування авіаційної галузі, висловлена теза про важливість китайського ринку. Дані припущення щодо майбутніх закономірностей розвитку авіаційної галузі, а також зазначаються центри тяжкості основного потоку повітряного руху у світі. Стаття закінчується роз-

криттям навчальних тем у галузі лізингу літаків та підведенням підсумків майбутнього розвитку авіаційного лізингу.

Ключові слова: авіалізинг, центри тяжіння, міжнародний авіаційний ринок, пасажирські перевезення, банківські позики, IATA.

Данная научная статья посвящена изучению текущего состояния развития рынка лизинга воздушных судов по всему миру, и предоставлению базового прогноза его развития в будущем. Основной рассматриваемый период охватывает 2012-2018 годы, которые показывают основные тенденции развития авиализинга, в частности рассматриваются основные регионы, такие, как Северная Америка, ЕС, Европа и Центральная Азия, Ближний Восток и Северная Африка, Восточная Азия и Тихий океан, Латинская Америка и Карибский Бассейн, Южная Африка, Южная Азия. В статье раскрываются региональные проблемы и особенности авиаперевозок в разных регионах. Далее проводится полноразмерный анализ влияния банковского сектора развитых стран на финансирование авиационной отрасли, в частности лизинга. Заканчивается статья раскрытием темы подготовки кадров в сфере лизинга воздушных судов и подведением итогов о будущем развитии авиализинга.

Ключевые слова: авиализинг, центры притяжения, международный авиационный рынок, пассажирские перевозки, банковские займы, IATA.

Formulation of the problem. The aviation market can be seen as a complex system, consisting of a subset of a number of subsystems, some of which are independent, and some form mutually intersecting sets that have a common segment. The segmentation of the aviation leasing market itself can be based on various characteristics: types of airliners, types of airlines and the distance of routes, types of leasing itself, the amount of income of leasing companies, and the geography of leasing. The above signs play a different, and in some cases a multidirectional role. That is, if the influence of a factor on one segment of aviation leasing is positive and contributes to its growth (development), then on the other segment the same factor can act with opposite consequences, depressing. In the process of a comprehensive analysis of the dynamics of the aviation market, a whole range of different indices and methods is used. Among them are SWOT analysis and Porter's Five Forces Analysis, price analysis and others.

Analysis of recent research and publications. The theoretical basis of the study was the work of the founders of leasing theory: Majer B., Hamel H., Spittler K., as well as modern works of theorists and practitioners in the field of the leasing services market, such as Ammembal S., Anderson B., Berger T., Blum D., Bubier K., Day A., Drew P., Clark T. More general problems, namely: airport finances and the potential for global investment in the aviation industry are considered in the works of foreign authors. Leasing issues, incl. its various forms are covered in a large number of studies, primarily of an informational and analytical nature, however, the current problems and prospects of aviation proper itself are covered in a rather fragmented way in the scientific literature. So, the works of such authors as Afanasyev V.G.,

Goremykin V.A., Gubenko A.V., Dzhuha V.M., Kurnosov A.M., Kabatova E.V., are devoted to the general problems of aircraft leasing in Russia. Leshchenko M.I.

The aim of the article is trends and forecast of the development of global and the EU aviation leasing markets.

Main research material of the article. The total fleet of the world, as of August 2018, amounted to 9,589 vessels, which were leased by 108 commercial lessors from 143 countries of the world flying on 772 airlines. The combined orders of these lessors totaled 2,738 airliners on the same date. The average age of leased vessels was 11.4 years. At the same time, 5.7% of the entire fleet was in reserve and not operated. A high concentration is observed in the aviation leasing market: a large number of airliners belong to a limited number of lessor companies. Table 1 summarizes the factors that have a significant impact on the development of aviation in the global economy.

The global aviation market, its dynamics and structure are influenced by numerous factors of both a macroeconomic nature and the consumer sector. The latter include the income of the population, the level and quality of life, one of the modern characteristics of which is the need for travel as a fast-growing form of leisure and recreation. Obviously, the increase in passenger flows directly affects the size of the fleet in the global economy, and, accordingly, the growth of aviation leasing, including international. The regions are presented in table 1 in a ranked form: by gross national income indicator, taking into account purchasing power parity (PPP) in US dollars 2017. At the same time, the regional division is based on the approach of organizations of the UN system. In addition to macro-regions, the European Union (EU) has been allocated for comparative analysis.

Table 1

Factors impacting the development of aviation in the global economy

Region	Population, mln.	Air Transport, carried passengers, mln.	International tourism, expenses for passenger transport, mln. USD	Air transport, cargo transportation, mln. tons-km	GNI per capita, thnd. USD	
					Atlas method current, USD	By PPP, internat., USD
North America	357	878,5	43626	39293,7	54,3	55,2
EU	509	653,4	69553	33339,9	34,4	37,6
Europe and Central Asia	907	878,8	80283	42641,6	24,1	29,5
Middle East and North Africa	424	217,2	14138	28509,1	8,2	18,8
East Asia and the Pacific	2 279	1043,4	43712	66350,7	9,6	15,7
Latin America and the Caribbean	632	260,2	16568	5730,8	8,9	15,3
South Africa	55	17,2	3145	885,2	6,1	12,8
South Asia	1744	117,8	...	2619,2	1,5	5,6

It seems that the EU needs to be highlighted also because the World Bank (WB). It is no coincidence that the hopes of the largest air carriers for the sustainable development of international tourism, and, consequently, international aviation leasing, are associated with the growth of the middle class in this region, whose population is 6.4 times the population of North America and 4.5 times the population of the EU. From the table it follows that the population of the region "Latin America and the Caribbean" is satisfied with a low "aviation activity". At the same time, the population of the above region is 1.77 times the population of North America, and 24% of the EU. Nevertheless, the passenger flow in the Asia-Pacific countries was 3.38 times lower than that of the regions of North America and Europe and Central Asia, and 2.5 times lower than the EU. It should be noted that the South Asia region unites countries that are very different from each other in terms of their economic power. And if, for example, in India, the aviation leasing market is still gaining momentum, then in China it is already quite developed, and Chinese aviation leasing companies can already compete with the largest aviation leasing companies in the global market. If from the point of view of the size of passenger traffic the above-mentioned countries are clearly not among the leaders, then the Asia-Pacific countries are ahead of all other regions in terms of freight traffic (million ton-kilometers) by air. Aviation leasing and the financing of the aviation industry are two closely related economic institutions. Experts believe that the volume of financing for deliveries to the global aviation market will increase from US \$ 127 billion

in 2016 to US \$ 172 billion in 2020, and fairly rapid changes will occur in the structure of transaction financing. In particular, we are talking about increasing the number of low-cost airlines. Low-cost airlines are considered to be the key drivers of growth in aviation leasing and passenger traffic in general, both in the present and in the foreseeable future. At the same time, it should be noted that 2015 turned out to be very unfavorable for these carriers, and their share in the general global passenger transportation market decreased from 25.9% to 25.4%. Nevertheless, prior to this period, continuous growth was observed, including the crisis years of 2008 and 2009, and in general, the share of low-budget companies increased from 8.0% in 2001 to 25.4% in 2015, i.e. 3.18 times. But not only the above mentioned indicators are important for assessing the role of low-cost airlines in the aviation market. Much more important is their regional distribution. With this, to some extent, the deployment of airlines is the main consumers of operating leasing services. The South-East (56%) and South Asia (54%) regions are leading in the quantitative growth of low-cost airlines. Europe, which is in third place, lags significantly behind with its 39%, but Latin America is close to it - 36%. In North America, the figure is at the global average - 25%, in the Middle East - 20%. The lowest rates are observed in Northeast Asia (10%), Africa (9%) and China (7%). Regarding China, it should be noted that such low numbers are associated not with the lack of demand for low-cost services, but with the legislative restrictions of this institution. On the contrary, in India, for obvious reasons, the share of low-cost airlines

on local airlines is 62% of the passenger flow. In general, over the past 10 years, the average annual growth rate of the number of low-cost airlines in Asia amounted to 24%, which is 4 times higher than the global average.

Traditional sources of financing for aviation leasing are: loans from commercial banks, capital markets, loans from export credit agencies, funds from aircraft manufacturing companies. New sources of financing for leasing include loans from regional development banks, funds from large regional lessors, Islamic financing, investments from institutional investors such as sovereign and pension funds, and investments from hedge funds. The role in financing the aviation operations of commercial banks from Asian countries and the Middle East is growing. If we talk about the country structure of banks actively involved in the financing of aviation leasing, we note that these are mainly the most developed countries. Banks of other countries provide only 20% of transactions in the world market, while the maximum share of these 20 percent is provided by Chinese banks. It is worth noting banks in Germany, Japan, France, the United States and Australia (8%). According to Boeing analysts, lessors will continue to use the stock market and bank loans as the main sources of capital in the coming years. Moreover, the amount of financing provided by commercial banks will increase due to an increase in the share of deliveries of airliners to China, where bank lending prevails. The distribution of bank loans by country is shown in Figure 1

In 2018, international air transportation amounted to 4 billion passenger kilometers, and domestic – 2 billion passenger kilometers. International tourism is a powerful incentive for the development of airlines and, accordingly, the

airline market. According to the World Tourism Organization (UNWTO), 54% of all tourists use air transport. Europe takes the first place in the number of arrivals of international tourists and in the amount of cash receipts from them. But if on arrivals in 2018 it held an absolute majority – 51%, then revenues from international tourism amounted to about 36% of world income or \$ 448 billion, while the share of the Asia-Pacific region was 34% or \$ 419 billion. The possibilities of air leasing, in addition to those already considered and related directly to the three parties to economic, financial and legal relations, are also determined by the need for airlines in airplanes, depending on the demand for their services from direct consumers. The geographical distribution of the population and its demand for air transportation vary greatly, which is, as can be assumed, primarily due to the incomes of the population in a particular region. Members of the United Nations Economic Commission for Europe (ECE) include, among others, such countries as Ukraine, as well as 3 Transcaucasian states – Azerbaijan, Armenia, Georgia. The countries of Central Asia, including the EAEU members (Kazakhstan and Kyrgyzstan), are included in the Asia region and the countries of the Pacific basin.

When discussing aircraft leasing market it is important to understand main directions in which air transportation sphere will develop. A recent International Air Transport Association (IATA) forecast for the development of aviation passenger traffic for the next 20 years indicates that the Asia-Pacific region will be the source of generating more than half of the global air passenger flow over the next twenty years.

Around 2029, China will move aside the United States out of the position of the world's largest aviation market, determined by the total volume of international and domestic air traffic.

Along with this, India will rise to the second step in 2026, displacing Britain, while Indonesia will enter the TOP-10, and Italy will no longer be among the ten largest markets.

IATA expects that by 2035 there will be 7.2 billion passengers a year in the world, which is almost 65 % more than in 2018. Such a forecast is based on a global aggregate average annual growth rate – CAGR – of 3.7%. This indicator reflects the growth rate of investments over a certain period of time. The forecast emphasizes that the Asia-Pacific region will be the largest driver of development and demand.

The dominant trend of changes in the development direction the global leasing market is evidenced by current statistics and existing forecasts of international organizations and individual experts.

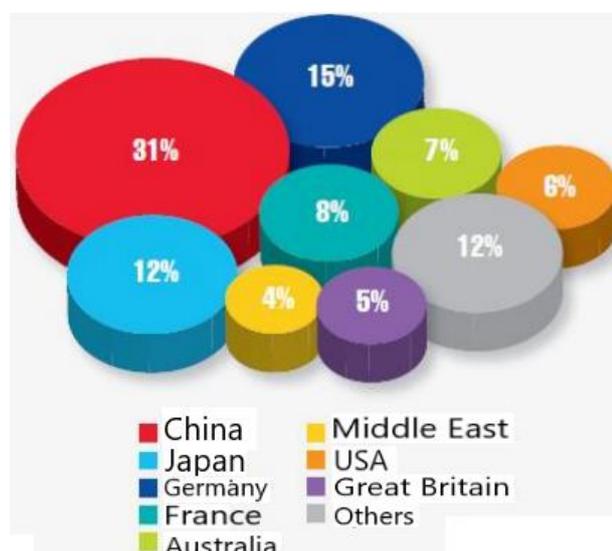


Fig. 1 The distribution of bank loans by countries

According to Western experts, aircraft leasing became a serious business in the 70s of the twentieth century, when the leased aircraft fleet began to number 100 aircraft around the world. Founded in 1975, GPA (Guinness Peat Aviation) was perhaps the first mega-company to rent airliners. The company was founded in Ireland, still the headquarters of many leasing companies. Unfortunately, the recession in the aviation industry following the Persian Gulf War (1991) led the GPA to withdraw from the leasing market.

In just 7 years, including 2011–2018, the share of the leasing fleet increased by almost 5 percentage points (4.72), and the share of the fleet of own aircraft decreased accordingly, while global GDP grew by 32% and GDP of developed countries (OECD group) - by 17.1%. Consequently, if we calculate the average growth rate of the leasing fleet for the period 2011–2018, then it amounted to 102.2%, which is slightly higher than the annual growth rates of world GDP (PPP) – a little more than 2%, and the OECD group indicators (PPP) – slightly below 2%

As for the sources of financing the activities of airlines, they are represented by the following institutions: leasing companies themselves, the capital market, private assets, commercial banks, export credit agencies, hedge funds, etc. 2011 turned out to be very difficult for aviation companies in terms of attracting sources financing for their core business. In subsequent years, the situation gradually improved and in the period from 2016 to 2018, airline owners felt quite comfortable financially. As for export credit agencies, even during the acute phase of the crisis, they did not lack financial resources. The same can be said about hedge funds. For the class of private assets, it is difficult to single out any definite trend; rather, the situation was characterized by significant fluctuations in the volume of invested funds. Commercial banks provided loans to airlines, but very selectively, since their profitability even in the most favorable periods for the development of air transport is very low, and therefore the free cash flow is not so large, which leads to risks of increasing the debt load.

Lessors of the fleet are not always direct registered owners of the aircraft of their fleet, and property (ownership) is often associated with special purpose companies (SPC).

In general, this sector of the economy measures the size of leased air fleets by the number of aircraft under management. The system is configured as if the tenant – the airline could be the “operator”, SPC – the “co-owner”, and the leasing company – the “manager”. There are more than 150 lessors in the world, but just under two-thirds of the leased fleet is managed by the 15 largest

leasing companies (lessors). Many leasing companies are owned by financial institutions or private shareholders.

In the last decade, there has been a sharp increase in landlords who have come under capital control from Asian countries (Japan, China, Hong Kong), including SMBC, Boka, ICBC and Avalon. In addition to the expected return on investment income (which is usually made in hard currency, primarily in US dollars) in aircraft, these investments are considered as protection against currency fluctuations, especially the devaluation of some Asian currencies.

One of the important trends in the development of the global aviation leasing market is the training of highly qualified personnel for this sector of the economy. In 2016, the first ever graduation of Masters in Aviation Finance took place, which is now taught at UCD's Smurfit Business School. The most significant role in the development of training highly qualified personnel in the world belongs to the Irish Academy of the famous Tony Ryan – DCU Ryan Academy. Ireland occupies the highest positions, or, as one of the aviation research researchers Gavin McLoughlin figuratively writes, “flies high” in the field of aircraft leasing, including in preparing management for this industry

According to most experts, by 2034 the rich Middle East will come out in the number of large airliners – 208 units, Asia will be in the second place – 182 cars, but the Indian subcontinent will be in third place, where India takes the leading place – 155 units, and only in 4th place is China – 143 units, Europe – 148 units will lag behind just a little, and the CIS fleet will have 133 such airliners, which also seems significant both for national lessors and manufacturers of this equipment.

If we turn to the agreement on air transportation concluded between the countries for the period from 1945 to 2017, it becomes obvious that they provide a significant increase in flights carrying passengers and goods to the countries participating in these agreements (for example, the agreement between China and ASEAN, signed in 2010, led to an increase between the two sides of the routes and the number of airports they covered from 78 to 156). Such a quantitative increase in routes and destinations could not but affect the number of aircraft leased.

Since 2014, AerCap has become the largest lessor in the world market in terms of total asset value, which has bypassed the constant leader of GECAS by only \$ 600 million. The same advantage remained in 2015. It should also be noted that already 38 leasing companies have an air fleet in the global market that exceeds the cost of \$ 1 billion.

Conclusions. It must be emphasized that macroeconomic factors and their adverse changes can adversely affect the state of specific markets. In particular, in the aviation leasing market, despite its growth as a whole, a negative trend manifested itself in the excess of the supply of aviation objects over demand, which was largely due to a drop in oil prices, respectively, for aviation fuel, as

a result of which the operators were able to fulfill their obligations to deliver passengers, operating fewer airliners, but more intensively. That is, aviation as a part of the aviation industry is forced to reckon with the emerging restrictions and seek a way out in a more complex approach to development schemes and the mechanism of interaction between aircraft manufacturers and air carriers.

References:

1. Perevezennya pasazhyriv i pasazhyrooborot za sichen-gruden 2013-2017 rr. (Mizhнародni ta vnutrishni perevezennya) [Passenger transportation and passenger traffic for January-December 2013-2017 (International and domestic transportation)]. Federal Air Transport Agency. Available at: http://www.favt.ru/public/materials//3/a/6/3/d/3a63db604433371c3ce667c5f5f058_1b.pdf (accessed 1 October 2019).
2. Dodatok 6 do Konvenciyi pro mizhнародnu cyvilnu aviacyu. Ekspluataciya povitryanyx suden [Annex 6 to the Convention on International Civil Aviation. Operation of aircraft]. ICAO. 2008. 158 p. Available at: http://airspot.ru/book/file/576/an06_p2_cons_7ed_ru.pdf (accessed: 10.02.2019).
3. Khodorkovskiy, A. Novi aviacijni realiyi [New aviation realities]. ATO Business Aviation Portal. RU. November 21, 2014. Available at: <http://www.ato.ru/> (accessed: 01.10.2019).
4. Annual Reports 2014. Air Lease Corporation. 2015. 76 p. Available at: http://www.airleasecorp.com/files/press/AL_2014AR3.pdf (accessed 02.10.2019).
5. Annual Reports 2015. Air Lease Corporation. 2016. 78 p. Available at: http://www.airleasecorp.com/files/press/AL_2015AR.pdf (accessed 02.10.2019).
6. Annual Reports 2016. Air Lease Corporation. 2017. 60 p. Available at: http://www.airleasecorp.com/files/documents/AirLease2016Annual_Report_eBlue.pdf (accessed 02.10.2019).
7. Aircraftleasing. Civil Aviation Authority. 2018. Available at: <http://www.caa.co.uk/CommercialIndustry/Aircraft/Leasing/Aircraft-leasing/> (accessed 04.10.2019).
8. Commercial aircraft leasing. World Leasing Yearbook. 2016. 8 p. Access mode: <https://www.dvbbank.com/~media/Files/D/Dvb-Bank-Corp/dvb-inpress/2016/world-leasing-yearbook-2016-060416.pdf> (accessed 07.11.2016).

Список використаних джерел:

1. Перевезення пасажирів і пасажирооборот за січень-грудень 2013-2017 рр. (Міжнародні та внутрішні перевезення). Федеральне агентство повітряного транспорту. URL: http://www.favt.ru/public/materials//3/a/6/3/d/3a63db604433371c3ce667c5f5f058_1b.pdf (дата звернення: 01.10.2019).
2. Додаток 6 до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію. Експлуатація повітряних суден. ICAO. 2008. 158 p. URL: http://airspot.ru/book/file/576/an06_p2_cons_7ed_ru.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
3. Ходорковський А. Нові авіаційні реалії. Авіатранспортний огляд. Діловий авіаційний портал АТО. RU. 21 листопада 2014. URL: <http://www.ato.ru/> (дата звернення: 01.10.2019).
4. Annual Reports 2014. Air Lease Corporation. 2015. 76 p. URL: http://www.airleasecorp.com/files/press/AL_2014AR3.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
5. Annual Reports 2015. Air Lease Corporation. 2016. 78 p. URL: http://www.airleasecorp.com/files/press/AL_2015AR.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
6. Annual Reports 2016. Air Lease Corporation. 2017. 60 p. URL: http://www.airleasecorp.com/files/documents/AirLease2016Annual_Report_eBlue.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
7. Aircraft leasing. Civil Aviation Authority. 2018. URL: <http://www.caa.co.uk/CommercialIndustry/Aircraft/Leasing/Aircraft-leasing/> (дата звернення: 04.10.2019 p).
8. Commercial aircraft leasing. World Leasing Yearbook. 2016. 8 p. URL: <https://www.dvbbank.com/~media/Files/D/Dvb-Bank-Corp/dvb-inpress/2016/world-leasing-yearbook-2016-060416.pdf> (дата звернення: 05.10.2019).

УДК 339.9:316.32

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-4>ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1775-424X>**Ороховська Л.А.**доктор філософських наук,
професор кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету**Orokhovska Liudmyla**

National Aviation University

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У МЕРЕЖЕВОМУ СУСПІЛЬСТВІ

TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS IN THE NETWORK SOCIETY

У статті досліджуються трансформації соціально-економічних відносин, які детермінуються новітніми інформаційно-комунікаційними технологіями. У результаті дослідження впливу Четвертої інформаційної революції на суспільство встановлено, що вона веде до зміни середовища існування людини, формування певної соціально-економічної системи. Показано, що інформаційні технології стали основою економічної глобалізації, забезпечивши миттєве переміщення капіталів у будь-які регіони планети, нівелюючи державні кордони, суверенітет, національну самобутність народів. Завдяки цим технологіям суб'єкти економічної діяльності отримали можливість миттєво реагувати на ринки основних економічних ресурсів та на зміни курсів світової політики. Поява електронних медіа призвела до введення нових форм в економічній діяльності, нових прийомів, за допомогою яких відбувається організація виробництва і збуту товарів та послуг. Результатом упровадження Мереж стали віртуальна економіка та електронний бізнес, цілодобова онлайн-торгівля з доступом із будь-якої частини Земної кулі. Нові медіа змінили також характер та умови праці, що дає підстави характеризувати мережеве суспільство як суспільство послуг.

Ключові слова: комп'ютерні технології, мережеве суспільство, міжнародна економіка, міжнародні економічні відносини.

В статье исследуются трансформации социально-экономических отношений, которые детерминируются новейшими информационно-коммуникационными технологиями. В итоге исследования влияния Четвертой информационной революции на общество установлено, что она ведет к изменению среды существования человека, формированию определенной социально-экономической системы. Показано, что информационные технологии стали основой экономической глобализации, обеспечивая молниеносное перемещение капиталов в любые регионы планеты, нивелируя государственные границы, суверенитет, национальную самобытность народов. Благодаря этим технологиям субъекты экономической деятельности получили возможность молниеносного реагирования на рынки основных экономических ресурсов и на смену курсов мировой политики. Результатом внедрения Сетей стали виртуальная экономика и электронный бизнес, круглосуточная онлайн-торговля, охватывающая любую часть Земного шара. Новейшие медиа изменили также характер и условия труда, что дает основания характеризовать сетевое общество как общество услуг.

Ключевые слова: компьютерные технологии, сетевое общество, международная экономика, международные экономические отношения, техногенная медиареальность.

The article examines the transformation of socio-economic relations, which are determined by new information and communication technologies. As a result of the study of the influence of the fourth information revolution on society, it was found that it gives rise to a change in the methods of communication that dominates the society and leads to a change in the environment of human coexistence, the formation of a certain socio-economic system. The study shows that the latest information technologies have become the basis of economic globalization, providing instantaneous movement of capital to any region of the planet, leveling state borders, sovereignty, and national identity of peoples. Thanks to these technologies, the subjects of economic activity got the opportunity of lightning-fast

response to the markets of basic economic resources and to the change of world politics. The study analyzed that the latest technologies and communications, having created transnational production, have changed the world market. The creation of the global Internet information network contributed to the emergence in the economic sphere of transnational companies, supranational structures of the International Monetary Fund, and the World Bank. The emergence of electronic media has contributed to the emergence of new forms in economic activity, new ways of organizing the production and marketing of goods and services. The result of the implementation of Networks was a virtual economy and electronic business, round-the-clock online trading, covering any part of the globe. The latest media have also changed the nature and working conditions, which gives reason to characterize the network society as a service society.

Key words: computer technologies, network society, international economy, international economic relations, technogenic media reality.

Постановка проблеми. Із появою в кінці ХХ ст. електронних масмедіа значна частина традиційних функцій засобів усної та друкованої комунікації замінюється новими, які здійснюються за допомогою мультимедійних інтерактивних медіа, насамперед Інтернету. У глобалізованому комунікативному просторі комп'ютерні технології та мережі Інтернету здійснюють вплив на різні сфери життя соціуму, стають безпосередніми учасниками формування як особистості, так і суспільства загалом, їх активно використовують у сферах, які приносять комерційний прибуток: кіно, телебачення, відеокліпи, рекламний бізнес і PR-кампанії, сфера торгівлі, фінанси тощо. Завдяки прискоренню інформаційних і комунікаційних потоків рух капіталу обіг торгівлі, виробничі ланцюги, переміщення технологій, масовий туризм, трудова міграція, наукова комунікація безперешкодно стали проникати через кордони національних держав. Інтернет і стільниковий зв'язок стали тими видами масмедіа, завдяки яким збільшилася швидкість пересування інформаційних, фінансових і економічних потоків, доступність інформації в масштабах планети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники трансформацій суспільства під впливом новітніх інформаційних технологій звертають увагу, що вони характеризується розпадом усталених соціальних зв'язків і відносин та формуванням нового типу соціально-економічних відносин, які базуються на мережах. Дослідженню ролі інформаційних технологій та мереж як соціального трансформатора присвячено праці зарубіжних дослідників Д. Белла [1], Ю. Габермаса [19], М. Кастельса [3], Н. Кирилової [4], Н. Лумана [5], Е. Тоффлера [10] та ін.

Роль глобальних інноваційних мереж у розвитку сучасної світової економіки, у стимулюванні міжнародної співпраці в інноваційній сфері, трансфері знань у світову економіку та загальний науково-технічний розвиток, значення Мереж у процесах комер-

ціалізації й автоматизації офісного супроводу досліджують українські вчені Я. Любимий [6], В. Лях [7], Н. Коваленко [2], С. Мізюк та М. Андрієнко [8], В. Онопрієнко [10], В. Поліванов [9] та ін. У їхніх дослідженнях увага звертається на окремі аспекти впливу інформатизації на соціально-економічні трансформації у суспільстві. Дане дослідження присвячене виявленню загальних тенденцій трансформаційних процесів у системі міжнародних економічних відносин під впливом новітніх інформаційних технологій.

Метою дослідження є теоретичне осмислення трансформацій міжнародних економічних відносин на основі системного, культурно-історичного та соціокультурного підходів, які детермінуються новітніми інформаційно-комунікаційними технологіями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поширення комп'ютера, Інтернету та стільникового зв'язку знаменує собою Четверту інформаційну революцію, яка стала новим рубежем трансформації суспільних відносин у результаті кардинальних змін обробки інформації, пов'язаних із винаходом мікропроцесорних технологій. Ці зміни дали підстави назвати сучасне суспільство «мережесуспільством» (М. Кастельс). Соціальна система такого суспільства базується на мережах, які живляться інформацією, що забезпечується мікроелектронікою та комунікаційними технологіями. Винахід Тімом Бернерсом-Лі мережі WWW дав змогу завдяки концепціям URL, HTTP, HTML переходити від сайту до сайту, поширювати інформацію, долаючи умовні кордони країн. Це сприяло створенню нових проектів, послуг і видів комунікації. Історично мережі існували й раніше, але до того, як відбулася революція в мікроелектроніці, на думку М. Кастельса, вони поступалися вертикальним ієрархічним організаціям. Зазначене пояснюється тим, що, переростаючи певну межу, мережі володіли менш ефективним режимом організації, частково через час, необхідний для комунікації всією мережею [3].

Інтернет забезпечує високу оперативність, можливість швидкої заміни інформації, її миттєве поширення, тотальне охоплення. У мережі об'єднуються організації, підприємства, держави, громадські об'єднання. Електронні види медіа створили умови для формування нових спільнот як у масштабах національних країн, так і в міжнародних масштабах. Мережі стали засобом для створення глобальних структур у різних сферах життя суспільства (економіці, культурі, політиці), у тому числі й терористичних, прикладом яких є Аль-Каїда.

Фінансова глобалізація, інтенсифікація світової торгівлі, тенденція до конвергенції, утвердження міжнародних господарських зв'язків, утворення світових ринків, процес орієнтації виробничих сил на єдині стандарти, виникнення «технологічних макросистем» у сферах зв'язку, транспорту, виробництва були б неможливими без функціонування Мереж. Саме завдяки новітнім інформаційним технологіям стало можливим становлення глобальних ТНК та посилення їхньої конкурентоспроможності. Водночас глобалізація кидає виклик національним підприємствам, оскільки, як зазначає Н. Коваленко, «глобалізаційні процеси в економіці призвели до того, що управлінню розвитком підприємства загрожує постійна змінність ринкових умов господарювання, що вимагає, своєю чергою, оперативної реакції господарюючих суб'єктів на ринкові зміни, з одного боку, і доступності еластичних інструментів для страхування позицій – з іншого» [2, с. 99].

Розвиток електронних засобів комунікації сприяє майже миттєвому переміщенню капіталів у будь-який регіон планети, що в умовах гонитви за прибутками, по суті, нівелює державні кордони, суверенітет, національну самобутність народів. Нові технології і комунікації, створивши транснаціональне виробництво, змінили світовий ринок. «Глобальна електронна банківська мережа, яка була немислима до комп'ютерів і супутників, зараз миттєво зв'язує Гонконг, Манілу чи Сінгапур із Багамськими островами чи Нью-Йорком», – пише Е. Тоффлер [10, с. 370]. Гроші перестають бути прив'язаними до реального сектору економіки, до матеріального виробництва. Фінанси перетворюються на спекулятивний капітал, який майже не має ніякого відношення до виробництва товарів і послуг. Гроші й кредити виходять з-під контролю окремих держав і можуть бути переведені у будь-яке місце у світі. Інформаційні технології забезпечили можливість розвитку «електронної комерції» як економічної діяльності, що здійснюється з використанням комп'ютерних мереж, і включають: е-торгівлю; е-обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI);

е-рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT); е-гроші (e-cash); е-маркетинг (e-marketing); е-банкінг (e-banking); е-страхові послуги (e-insurance); е-пошту, факсимільний зв'язок, систему передачі даних із комп'ютера на факс, е-каталоги, е-дошки оголошень (BBS), інтранет (обмін інформацією всередині компанії), екстрнет (обмін інформацією із зовнішнім світом) та ін. [9, с. 117].

Суб'єкти економічної діяльності завдяки глобальним мережам отримали можливість діяти швидко й оперативно, миттєво реагувати на ринки основних економічних ресурсів та на зміни курсів світової політики. Реалією нашого часу стали віртуальна економіка та електронний бізнес, який, згідно з характеристикою Я. Любивога, є «переходом до певної соціально-економічної формації – метакapіталізму з електронними метаринками та міжнародною мережею електронних магазинів-метамаркетів» [6, с. 318].

Великі фінансові ринки перейшли на цілодобову онлайн-торгівлю в реальному часі і з доступом із будь-якої частини Земної кулі. Також у мережевому суспільстві цифрові технології стали в основі виробничо-збутового ланцюга. Відповідно, це ставить завдання перед транспортними компаніями здійснювати свої зобов'язання «на паритетних умовах, що забезпечують вчасну адаптацію вітчизняних та іноземних фірм до постійно мінливого зовнішнього середовища, а також максимально гармонізують свої економічні та виробничі інтереси», на що слушно вказують С. Мізюк та М. Андрієнко [8, с. 147].

Якісною характеристикою інформаційного суспільства є такий показник, як зайнятість працюючого населення в галузі виробництва, обробки, управління й обміну інформацією. Тільки з розвитком науково-технічного прогресу процеси отримання та поширення знання стають масовим явищем, а на рубежі ХХІ ст. формується економіка знань, сутність якої полягає у тому, що знання стають вирішальним чинником виробництва, а на професії з домінуванням інтелектуальної праці припадає переважно приріст зайнятості: 85% – у США, 90% – у Японії [4, с. 239].

До значних змін у виробничих процесах призвела саме комп'ютеризація, яка найбільше позначилася на діяльності «білих комірців» та менеджерів, що стали розглядати суспільство з позиції «машини для виробництва багатства». Якщо раніше тільки брокери створювали багатство, маніпулюючи акціями, то нині маніпулювання інформацією як засіб створення багатства не є більше монополією біржового гравця. Тепер ним займаються тією ж мірою

кожний інженер і вся комунікаційна індустрія. Отже, поява електронних медіа веде до введення нових форм в економічній діяльності, нових прийомів, за допомогою яких відбувається організація виробництва і збуту товарів та послуг. Не стільки речі, скільки символи та кодифіковане знання стають цінністю такої віртуальної економіки.

Нові медіа змінюють також характер та умови праці. Інформаційне (постіндустріальне) суспільство Д. Белл характеризує як суспільство послуг: «Постіндустріальне суспільство базується на послугах. Тому воно є грою між людьми. Основне значення мають уже не сила м'язів і не енергія, а інформація. Основною дійовою особою стає професіонал, тому що його освіта і досвід дають йому змогу відповідати всім вимогам, що висуває постіндустріальне суспільство» [1, с. 171]. На думку Д. Белла, характер праці в сучасному суспільстві змінюється двояко. По-перше, сучасне виробництво вимагає висококваліфікованої праці. Замість праці на великих підприємствах, підпорядкованих ритму конвеєра, сучасні робітники працюють у невеликих фірмах, де праця не має такого значного відчуження, як на фабриках. По-друге, сучасна праця, насамперед у межах сервісного сектору, – це праця, пов'язана з людською комунікацією, спілкуванням, угодою, починаючи від продавця авіаквитків до праці університетських професорів. «Революції в галузі транспорту і передачі інформації, які є наслідком розвитку техніки, створили нові економічні взаємозв'язки й нові соціальні взаємодії» [1, с. 255]. Той факт, що праця людини більшою мірою зараз складається з розмови з іншим, ніж із взаємодії з машиною, є фундаментальним для характеристики праці в постіндустріальному суспільстві.

Завдяки мережам Інтернету змінюються організаційні принципи, які лежать в основі управління трудовими та соціальними процесами. Інтерактивність, яку забезпечує Мережа, дає можливість налагодити взаємодію в реальному чи вибраному часі з усіма учасниками виробничого процесу (постачальниками, клієнтами, субпідрядниками та працівниками), забезпечує вищий рівень узгодженості між партнерами в бізнесі. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій дає змогу надавати нову форму нашим щоденним графікам і навіть нашій концепції часу. Комп'ютери зробили можливим гнучкий графік роботи. Вони дають змогу працівникам мати доступ до даних та здійснювати їх зміни і синхронно, і асинхронно. З розвитком Інтернету відпала необхідність у гігантських соціально-економічних і політичних структурах. Інформаційні

технології дали змогу замінити масове стандартизоване виробництво системою інформатизованого виробництва та перейти до малих централізованих підприємств, до локальних структур низового рівня. Кінцевим продуктом такого виробництва є вже не мільйони ідентичних стандартизованих товарів, а індивідуальні продукти споживання і послуги. Найкращим способом організації такого виробництва та праці стає адхократія (від латинського *ad hoc* – відповідно до обставин), під якою розуміється тимчасова, ситуативна організація, спрямована на вирішення будь-якого конкретного завдання, реалізацію конкретного проекту, в якому кожний організаційний компонент є вільним модулем і взаємодіє з іншими компонентами організації не тільки по вертикалі, а й по горизонталі.

Рішення, які приймаються адхократією, як і товари та послуги, є дестандартизованими. Робота для більшості людей стає варіативною, дестандартизованою, яка не повторюється та є відповідальною, яка вимагає від індивіда здатності до свободи дій, прийняття самостійних рішень, оцінки і суджень, постійної готовності змінити сферу зайнятості, професію. Але така якість праці породжує і психологічне навантаження, стрес, страх опинитися безробітним через те, що ти «застарів», «відстав», «не встиг». До цього слід додати, що високий рівень інновативності, швидкість змін і непередбачуваності, нестандартності соціального контексту не дають змоги індивіду виробити стійку орієнтацію в світі, управляти течією життя, не вказує сенсу життя. Людина, яка живе у фрагментованому світі й постійно піддається технологічній агресії, не здатна інтегрувати та осмислити свій досвід існування у світі. Одночасно із цим іде процес зведення праці до мінімуму, завдяки новим технологіям суспільства виробляється все більше багатства, затрачуючи при цьому все меншу кількість праці. Зростає не просто кількість «потенційних безробітних», зростає кількість людей, які не мають «постійного місця» в суспільстві.

Зміна організації праці в інформаційному суспільстві прискорює руйнування класової, корпоративної, професійної ідентичності, що веде до зміни соціального порядку, який був гарантом стабільності, виступав у вигляді системи орієнтацій. Якщо в індустріальному суспільстві домінувала система виробництва, в якій кожен мав своє місце і свою систему ролей у межах регульованого, ієрархізованого колективу, що створювало нерозривну єдність з іншими соціальними підсистемами, підтримувало та закріплювало їх, то в постіндустріальному суспільстві замість централізації від-

бувається регіоналізація, замість ієрархізації та бюрократизації – демократизація, замість конкуренції – розукрупнення, замість стандартизації – індивідуалізація. У постіндустріальну епоху, коли відбувається орієнтація на інновації, на застосування творчих знахідок окремих індивідів, затребуваними стають різні таланти та здібності людей. Тобто відбувається зміна «соціального характеру» людини інформаційного суспільства, на що справедливо вказує В. Лях: «Соціально-економічні чинники постіндустріального суспільства спонукають людей до більшої самостійності у прийнятті рішень, вимагають від них творчої самовіддачі, оригінальних, нестандартних підходів» [7, с. 82]. Тобто електронні медіа як засіб активізації інтелектуальної діяльності збільшують можливості для творчого самовираження індивіда та стимулюють тенденцію до формування у працівників індивідуалістичної позиції.

Структура Інтернету зумовлює нову модель міжлюдської взаємодії, що супроводжується змінами у виробничій системі, яка потребує все більше індивідуалізованих працівників. На місце ієрархічного способу організації виробництва приходиться структура, в якій немає вершини влади, відсутня піраміда, а є оперативна взаємодія структурних ядер, кожне з яких за повної власної відповідальності й свободи прийняття рішень виконує власний набір дій. Ядра поєднуються між собою всередині спільної організованої структури, здатні замінити один одного та обмінюватися функціями.

Досліджуючи суспільство як систему, Н. Луман слушно зазначає, що хоча інформаційне суспільство є децентралізованим, проте воно тісно «комунікує у всесвітньому масштабі завдяки своїм мережам – тенденція, яка завдяки комп'ютеризації в найближчому майбутньому, безумовно, буде лише посилюватися» [5, с. 27]. Ця система комунікацій є операційно замкнутою і розширюється чи стискається залежно

від кількості існуючих у ній комунікацій. Комунікаційний простір дає змогу одночасно включитися значній кількості комунікаторів у різних чатах і на форумах, які об'єднують певні цільові групи з відповідними інтересами. Комунікація за допомогою електронних масмедіа все більше витісняє усне спілкування навіть у межах однієї організації. Хоча колеги можуть знаходитися в сусідніх кімнатах, проте часто надають перевагу електронному спілкуванню. Часто такий вибір здійснюється не стільки для економії часу, скільки для уникнення конфліктних ситуацій під час вирішення складних питань, які пов'язані як із виробничою діяльністю, так і з особистими проблемами.

Висновки з проведеного дослідження. Прогрес у сфері медіа не тільки розширює комунікативний простір, інформаційно-комунікативні зв'язки між усіма підсистемами соціального середовища, а й призводить до його радикальної трансформації. Зміна технологій породжує зміну способу комунікації, яка домінує в суспільстві та веде до зміни середовища існування людини, формування певної соціально-економічної системи. Інформаційна революція, яка розпочалася в кінці ХХ ст., стала рушійною силою новітнього етапу інтеграційних процесів – глобалізації. Саме сучасні засоби зв'язку дали можливість реально забезпечити єдність економічного, політичного, культурного життя народів. Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості в розширенні обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та капіталом, сприяє взаємодії в гуманітарній сфері, веде до збагачення культур. Під впливом глобалізації істотно змінюються характер виробництва і праці, рівень знань, соціальний та професійний склад суспільства, умови побуту, стиль життя більшості людей планети, що зумовлює необхідність подальших досліджень впливу інформатизації на різні аспекти життя суспільства.

Список використаних джерел:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. Москва, 1999. 956 с.
2. Коваленко Н.В. Система управління розвитком підприємства та її складники. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 4(72). С. 98–107.
3. Кастельс М. Інтернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства. Київ, 2007. 304 с.
4. Кириллова Н.Б. Медиаменеджмент как интегрирующая система. Москва, 2008. 416 с.
5. Луман Н. Общество общества. Часть I. Общество как социальная система Москва, 2004. 232 с.
6. Глобальне інформаційне суспільство: синергетичні та віртуалістичні концепції розвитку. *Інформаційне суспільство у соціально-філософській ретроспективі та перспективі* / В.В. Лях та ін. Київ, 2009. С. 281–357.
7. Сучасне інформаційне суспільство: нові виміри людського існування. *Інформаційне суспільство у соціально-філософській ретроспективі та перспективі* / В.В. Лях та ін. Київ, 2009. С. 46–111.
8. Мізюк С.Г., Андрієнко М.М. Економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності міжнародних транспортних перевезень. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 146–150.

9. Поліванов В.С., Дмитрієва Н.О. Економічна сутність та генезис світового електронного бізнесу. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2018. Вип. 134. С. 111-129.
10. Тоффлер Э. Третья волна. Москва, 1999. 784 с.

References:

1. Bell D. (1999) *Gryadushee postindustrialnoe obshestvo: opyt socialnogo prognozirovaniya* [The Coming Post-Industrial Society: An Experience of Social Forecasting]. Moscow: Akademiya. (in Russian)
2. Kovalenko N.V. Systema upravlinnia rozvytkom pidpriemstva ta yii skladnyky [Development management system of the enterprise and its components]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. 2019. Vypusk № 4(72), pp. 98-107. (in Ukrainian)
3. Kastels M. (2007) *Internet-galaktika. Mirkuvannya shodo Internetu, biznesu i suspilstva* [Internet galaxy. Worldwide Internet, Business and Suspension]. Kyiv: «Vidavnytvo «Vakler» u formi TOV. (in Ukrainian)
4. Kirillova N. B. (2008) *Mediamenedzhment kak integriruyushaya sistema* [Media management as an integrating system]. Moscow: Akademicheskij Proekt. (in Russian)
5. Luman N. (2004) *Obshestvo obshestva. Chast I. Obshestvo kak socialnaya sistema* [Society Society. Part I. Society as a social system]. Moscow: Logos». (in Russian)
6. Lyubivij Ya. V. (2009) Globalne informacijne suspilstvo : sinergetichni ta virtualistichni koncepciyi rozvitku [Global informational suspension: synergetic and virtual conceptual development]. *Informacijne suspilstvo u socialno-filosofskij retrospektivi ta perspektivi*. Kyiv: TOV «HHI stolittya: dialog kultur», pp. 281-357. (in Ukrainian)
7. Lyah V. V. (2009) Suchasne informacijne suspilstvo : novi vimiri lyudskogo isnuvannya [Nowadays, informational suspension: a new world of people] // *Informacijne suspilstvo u socialno-filosofskij retrospektivi ta perspektivi*. Kyiv: TOV «HHI stolittya: dialog kultur», pp. 46-111. (in Ukrainian)
8. Miziuk S.H., Andriienko M.M. Ekonomichni aspekty zabezpechennia konkurentospromozhnosti mizhnarodnykh transportnykh perevezen [Economic aspects of security competitiveness of international transport transport]. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2019.Vypusk 40, pp. 146-150. (in Ukrainian)
9. Polivanov V. Ye., Dmitriyeva N. O. (2018) Ekonomichna sutnist ta genезis svitovogo elektronnoho biznesu [Economic situation and genesis of the world electronic business]. *Aktualni problemi mizhnarodnih vidnosin: Zbirnik naukovih prac*. Kyiv: Kiyivskij nacionalnij universitet imeni Tarasa Shevchenka. Institut mizhnarodnih vidnosin. Vipusk 134, pp. 111-129. (in Ukrainian)
10. Toffler E. (1999) *Tretya volna* [Third wave]. Moscow: ООО «Firma «Izdatelstvo AST». (in Russian)

Темербек А.О.аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені Василя Стуса**Temerbek Alisa**

Vasyl' Stus Donetsk National University

ІМПЕРАТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОВІДНИХ КРАЇН

IMPERATIVES OF LEADING COUNTRIES' INNOVATIVE STRATEGY

У статті надано аналіз інноваційних стратегій провідних країн світу. Автором визначено, що інноваційний успіх країни безпосередньо пов'язаний із послідовним проведенням урядом країни системних реформ, метою яких є трансформація наявної системи та її адаптація до нових вимог та викликів постіндустріалізму. Розвиток національних економічних систем країн-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства є перехід на новий шабель розвитку – постіндустріальний етап, який ще можна охарактеризувати як Четверту промислову революцію, або, як її ще називають, Індустрію 4.0. У роботі наведено аналіз інноваційної системи США, проведено комплексний огляд сучасних інноваційних стратегій європейських країн, визначено детермінанти успішності інноваційної стратегії Японії, проаналізовано фактори стрімкого розвитку китайської економіки та імперативи інноваційних трансформацій у Китаї.

Ключові слова: інновації, інноваційна система, постіндустріалізм, економічний розвиток, стратегія.

В работе проведен анализ инновационных стратегий ведущих стран мира. Автором определено, что инновационный успех страны напрямую связан с последовательным проведением правительством страны системных реформ, целью которых является трансформация существующей системы и ее адаптация к новым требованиям и вызовам постиндустриализма. Развитие национальных экономических систем стран-лидеров в последние годы тесно связано с лидерством в исследованиях и разработках, появлением новых знаний, развитием высокотехнологичного производства и созданием массовых инновационных продуктов. Особенностью современного этапа развития мирового хозяйства является переход на новый этап развития – постиндустриальный этап, который еще можно охарактеризовать как четвертую промышленную революцию, или, как ее еще называют, Индустрия 4.0. В работе приведен анализ инновационной системы США, проведен комплексный обзор современных инновационных стратегий европейских стран, определены детерминанты успешности инновационной стратегии Японии, проанализированы факторы стремительного развития китайской экономики и императивы инновационных трансформаций в Китае.

Ключевые слова: инновации, инновационная система, постиндустриализм, экономическое развитие, стратегия.

The paper analyzes the innovative strategies of the world leading countries. The author determined that the country's innovative success is directly related to the consistent implementation of government systemic reforms of the country, the purpose of which is the transformation of the existing system and its adaptation to new requirements and challenges of post-industrialism. The development of national economic systems of the leading countries in recent years is closely linked with leadership in research and development, the emergence of new knowledge, the development of high-tech production and the creation of mass innovative products. A feature of the current stage of the world economy development is the transition to a new stage of development – the post-industrial stage, which can still be described as the fourth industrial revolution, or, as it is also called, Industry 4.0. The leaders of the global innovation space include developed countries (USA, EU, Japan, Canada), as well as developing countries, mainly countries of the Asia-Pacific region, in particular China. This countries are characterized by such processes: the presence of state regulation of innovative transformations in the country, attracting large businesses to develop, investing and introducing the latest technologies, informatization of production processes; development of scientific centers through state financial support and the formation of favorable investment conditions; state support for educational projects and others. The paper provides

an analysis of the US innovation system, a comprehensive review of modern innovative strategies of European countries, the determinants of the success of the innovation strategy of Japan, the factors of the rapid development of the Chinese economy and the imperative of innovative transformations in China are analyzed.

Key words: innovation, innovation system, post-industrialism, economic development, strategy.

Постановка проблеми. Інновації вже давно стали ключовими конкурентними перевагами компаній і країн, а також засобом протистояння глобальним викликам: соціальним і екологічним. В умовах конкуренції, що загострюється, вони стають ще більш важливим фактором боротьби. Крім того, системні кризи, до числа яких безперечно належить глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., характеризуються не тільки спадом економічної активності, зростанням безробіття та іншими негативними явищами, а й підвищенням інноваційної активності, що виражається в появі нових компаній, технологій, бізнес-моделей, економічних і політичних ідей, заходів державної політики і навіть державних інститутів.

Формулювання цілей статті. Метою цього дослідження є визначення детермінантів інноваційних стратегій країн світу, які можуть бути успішним прикладом проведення реформ в умовах переходу на постіндустріальний етап розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідними засновниками теорії інноватики є Й. Шумпетер, П. Друкер, Г. Менш, М. Портер, Б. Твісс та ін. Серед вітчизняних учених, які приділяли увагу питанням формування інноваційної стратегії країни, можна виокремити О. Амошу, Ю. Бажала, В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліла, Новицького, А. Чухна та інших учених-економістів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні інноваційний успіх безпосередньо пов'язаний із послідовним проведенням урядом країни системних реформ. Їх основа – трансформація державної стратегії в напрямі розвитку рівного партнерства держави з іншими гравцями на інноваційному полі, насамперед із наукою і бізнесом. У світі вже є приклади подібних трансформацій, насамперед у національних інноваційних системах економічно розвинених країн, які містять центри формування моделі організації інноваційної діяльності, заснованої на взаємодії держави, науки і бізнесу. Однак досі немає однієї кращої моделі, аналіз позитивних і негативних характеристик моделей технологічного розвитку залежить від конкретних проблем реального суспільства й ситуації в ньому, від конкретних проблем, які нові технології ставлять у всіх сферах громадського життя. Хоча корисно використати позитивні риси будь-якої

моделі, якщо вони вписуються в конкретну ситуацію країни. Дуже серйозним є завдання уникнути бездумного копіювання західного досвіду, що особливо характерно для сучасної України [1]. Тому нами вибрано для дослідження наявні моделі та інноваційні стратегії розвинених країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія успішного розвитку національних економічних систем країн-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а й засіб забезпечення безпеки та суверенітету країни, її конкурентоспроможності у сучасному світі [2].

Ефективне впровадження результатів інноваційної діяльності значною мірою стає можливим за умови тісної взаємодії національних потенціалів, ресурсів країн, які об'єднуються до інноваційного союзу, спільного розв'язання завдань економічного розвитку на глобальному рівні. Використання досягнень "інформаційної економіки" відкриває нові можливості у сфері проведення спільних досліджень на всіх рівнях, застосування міжнародних програм, які інтегрують у процес досліджень та реалізації винаходів університети, науково-дослідні центри та промислові фірми різних країн.

Наукові співтовариства промислово розвинених держав і країн, що розвиваються, дедалі більше орієнтуються на проведення спільних НДДКР. Нині можна виділити такі характерні риси глобальних інноваційних процесів [3]:

1. Збільшення наукоємності ВВП у розвинутих країнах, а також у країнах, що розвиваються.

2. Зростання активності державних структур на різних стадіях інноваційного процесу.

3. Поглиблення та ускладнення процесів інтернаціоналізації НДДКР.

4. Посилення позицій США, ЄС, країн БРІК в глобальному інноваційному середовищі, збільшення ролі регіональних інноваційних систем.

5. У розвинутих країнах держава, створивши економічне та правове середовище для функціонування НІС, передає свою роль крупному бізнесу (ТНК), які, збільшуючи попит на високотехнологічну продукцію, самі фінансують витрати на його створення, перетворюючись

таким чином на основну рушійну силу інноваційної активності в глобальній економіці.

6. Створення технологій всередині ТНК стає невід'ємною частиною бізнес-процесів.

Інноваційна стратегія повинна базуватися на певній оцінці інноваційного потенціалу і здійснюватися за чітко визначеними напрямками або критеріями. Якщо говорити про управління інноваційним потенціалом, то воно повинно забезпечувати реагування на сигнали навколишнього середовища шляхом оптимального використання залучення наявних ресурсів і можливостей. Головним фактором у виборі інноваційної стратегії є стан, у якому перебуває інноваційний потенціал країни [4].

Особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства є перехід на новий шабелі розвитку – постіндустріальний етап, який ще можна охарактеризувати як Четверту промислову революцію, або, як її ще називають, Індустрію 4.0 [5]. У сучасних умовах концепція Індустрії 4.0 набула широко поширення у світі. Перехід до концепції Індустрії 4.0 свідчить, що в майбутньому такі бізнес-процеси, як постачання сировини та матеріалів, розроблення і доведення товарів до споживачів та їх обслуговування, будуть здійснюватися через Інтернет [6], тому особливої актуальності набуває питання дослідження особливостей переходу країн світу до Індустрії 4.0. Розвинені країни розробляють інноваційні стратегії з урахуванням нових вимог інформаційного суспільства, як відповідь на головний виклик сучасності – недостатні темпи цифровізації промислових секторів і розвитку інновацій.

Інноваційна система США реалізує північно-американську модель, або модель «потрійної спіралі» (Triple Helix), яка названа так за аналогією з моделлю потрійної спіралі ДНК [7]. У цій моделі три інституційні складники національної інноваційної системи – наука, бізнес і державний апарат, – переплітаючись, утворюють мережеву (не ієрархічну) структуру взаємодії-співпраці, яка генерує процес постійних оновлень.

Головними суб'єктами інноваційної діяльності в США виступають університети, значна частина яких займає високі місця в світових рейтингах. У них виконуються основні фундаментальні дослідження і значна частина передових прикладних досліджень.

Іншими суб'єктами інноваційної системи США є національні лабораторії, великі державні інститути, що розвивають окремі напрями прикладної науки [8]. Усього нараховується 17 таких лабораторій, які підвідомчі Міністерству енергетики США. Незважаючи на закритий характер їхньої діяльності, вони зобов'язані відповідно до законодавства США і без шкоди для націо-

нальної безпеки передавати результати своїх розробок господарюючим суб'єктам США для їх комерціалізації. У США є також майже 2 тисячі так званих «думаючих танків» – науково-дослідних організацій, які виконують роботи як фундаментального, так і прикладного характеру. Найчастіше вони виконують міждисциплінарні дослідження в інтересах великих замовників.

Поширені в США науково-технологічні кластери, як правило, створюються за ініціативою адміністрації штату, яка виділяє для цього первинний капітал. Подальше фінансування кластера здійснюється на кошти приватних компаній. Іноді ініціаторами формування кластерів стають окремі міста і території. Широко відомим прикладом такого кластера служить «Силіконова долина» в Каліфорнії [9].

Відмінною рисою сучасної національної інноваційної системи США є її універсальність, що охоплює всі можливі інновації – від найпростіших до великих базисних технологій на всіх стадіях науково-виробничого циклу [10].

Система об'єднує державні і бізнес-структури, установи освіти і науки, різні науково-дослідні підрозділи і, що особливо істотно, індивідуальних інноваторів, які в тому числі представляють численний малий бізнес.

На відміну від США, інноваційні стратегії країн ЄС є більш варіативними та диверсифікованими. Передові технології нині мають потенціал перетворення галузей ЄС та формують величезне зростання європейської економіки. Замість створення нових галузей промисловості найбільша цифрова можливість для Європи полягає в трансформації наявних галузей та підприємств.

Низький рівень прийняття цифрових технологій на підприємствах – понад 41% компаній ЄС ще не прийняли будь-яку з нових передових цифрових технологій – це лише один приклад того, що підприємства стикаються з викликами після цього переходу.

У відповідь на наявні виклики більшість урядів ЄС зробили перехід до концепції інформатизації пріоритетом, приймаючи широкомасштабну політику для підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та вдосконалення високотехнологічних навичок своєї робочої сили.

У доповіді «Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe» надано комплексний огляд сучасних інноваційних стратегій європейських країн (табл. 1) [11].

Прийняття інноваційних стратегій із баченням Індустрії нового покоління 4 промислової революції відображає загальний статус пріоритету, який у європейських країнах надається інформаційній трансформації підприємств,

Таблиця 1

Ключові дані національних інноваційних стратегій країн ЄС

Країна	Впровадження програми	Цільова аудиторія	Бюджет	Джерела фінансування
Франція	2015	Промислова та виробнича база, малі та середні підприємства	10 млн. євро	змішане
Німеччина	2011	Виробники, малі та середні підприємства, політики	200 млн. євро	змішане
Італія	2012	Великі, малі та середні підприємства, університети, дослідницькі центри	45 млн. євро	публічне
Нідерланди	2014	Бізнес громада	25 млн. євро	змішане
Іспанія	2016	Промисловість, в першу чергу мікро-, малі та середні підприємства	97,5 млн. євро	публічне
Швеція	2013	Дослідницькі та наукові установи, малі та середні промислові підприємства та сфера послуг	50 млн. євро	змішане
Велика Британія	2012	Бізнес, промисловість, дослідницькі підприємства	164 млн. євро	змішане
Чехія	2016	Промисловість та сфера послуг, профспілки	Не визначено	публічне

освіти та науки. Зокрема, ці стратегії викладають загальне бачення та підхід до науково-дослідної, інноваційної та промислової політики.

Різні учасники цих процесів потребують поліпшення координації та підтримки. Відповідно до цього уряди країн розробляють концептуальні засади і стратегії, в яких викладено основні напрями розвитку, цілі, інструменти та механізми, а також бюджети, які забезпечують досягнення поставлених цілей і завдань [12].

У зазначених стратегіях країн-членів ЄС спостерігається значний зсув щодо цілей і завдань розвитку. Більшість політик спрямовані на підвищення конкурентоспроможності цільових промислових секторів, їхню модернізацію і зростання. Часто економічні цілі комбінуються з соціальними й екологічними. Загальною метою всіх країн є полегшення міжгалузєвого співробітництва, поліпшення координації наукових досліджень і зміцнення відносин між національними та регіональними гравцями.

Варіації цілей стосуються окремих акцентів, пов'язаних з амбіціями країн або внутрішніми причинно-наслідковими аспектами.

– Більшість країн, і насамперед Німеччина, зосередилися на підвищенні продуктивності й ефективності виробництва.

– Німеччина та Італія роблять ставку на розроблення нових продуктів і вдосконалення промислових процесів.

– Італія і Велика Британія ставлять завдання прискорити розроблення технологій нового покоління.

– Велика Британія, Франція та Іспанія націлені на підтримку малого і середнього бізнесу зі впровадження інновацій і акцентують увагу на процесах їх якнайшвидшої комерціалізації.

Незважаючи на те, що всі національні стратегії мають спільні цілі щодо бачення нової інформаційної ери, також є елементи, що додають унікальності кожній із них.

Французькі та голландські стратегії визначають дуже відчутні причини для зазначених трансформацій. У Франції проблеми розвитку конкурентоспроможної цифрової галузі були рушійними силами впровадження нової політики. У Нідерландах, навпаки, саме відносно низька частка зайнятості у промисловості привела до розроблення та впровадження стратегії «Розумної промисловості».

Шведська та італійська стратегії спрямовані на підвищення стійкості виробництва. Тим часом Іспанія прагне надати інформацію та підтримку впровадження компаніям для кращого використання можливостей, що надають нові інформаційні технології. У Нідерландах до очікуваних наслідків відносять гнучкість обсягів виробництва, ефективність, витрати та задоволення потреб клієнтів.

Серед найбільш помітних цілей також є впровадження технологій нового покоління (Італія, Велика Британія), розроблення нових продуктів та вдосконалення виробничих процесів (Німеччина, Італія), забезпечення підтримки малих та середніх підприємств для інновацій та комерціалізації (Велика Британія, Франція та Іспанія).

Спільним знаменником та загальною рушійною силою зазначених стратегій європейських країн є необхідність співпраці між різними суб'єктами. Тоді як більшість цього співробітництва відбувається між різними суб'єктами та на різних рівнях управління, розроблено ефективний механізм полегшення взаємодії: кросс-комунікаційні форуми Caturult. На цих форумах представники всіх національних центрів співпрацюють з метою виявлення технологічних проблем та можливостей, які можна вирішити, використовуючи комбіновану спроможність центрів.

Так, у Німеччині не тільки розроблено програми з підтримки зацікавленості у проведенні науково-дослідної діяльності господарюючими суб'єктами, освітніми організаціями, а й здійснюється економічна підтримка споживачів інноваційних продуктів. Уряд Німеччини стимулює не тільки процес проведення досліджень, а весь ланцюжок: «наукові дослідження – розробка – впровадження – реалізація – споживання», що сприяє процесу реалізації для господарюючих суб'єктів, зростання їхніх доходів, а також мотивуючи для придбання цієї продукції безпосередньо споживачами, даючи поштовх для подальших наукових досліджень за рахунок створення спеціальних економічних умов [4].

Приділення значної уваги країн ЄС до інформаційних трансформацій та впровадження відповідних стратегій приводить до дієвих результатів. Нині значна кількість країн Євросоюзу, насамперед Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди та Велика Британія, випереджають США і Японію за багатьма показниками НДДКР. Так, Ірландія, Франція, Фінляндія, Велика Британія та Швеція лідирують за динамікою випуску науковців та інженерів, Фінляндія, Швеція і Нідерланди – за фінансуванням НДДКР державою і патентуванням [1].

Крім традиційних лідерів глобального інноваційного простору – США та країн ЄС, значну увагу трансформації національних інноваційних стратегій приділяють також інші розвинені країни та країни, що розвиваються, насамперед – країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, такі як Японія та Китай.

Японія – інноваційно високорозвинена країна за рахунок політики залучення і використання зарубіжного науково-технічного потенціалу нововведень у власну економіку. Така політика – стратегії перенесення, яка передбачає придбання ліцензій на високоефективні інноваційні технології виробництва, спрямована на підвищення якості, зниження трудомісткості, зниження енерго- і матеріалозатрат за безпосередньої підтримки держави дала змогу забезпечити технологічну незалежність, створити науково-технічний потенціал і в подальшому створити

передову фундаментальну науково технічну базу, а в сучасних умовах експорт технологій цієї країни перевищує імпорт. Японія входить у першу десятку конкурентоспроможних країн і займає 14 місце в рейтингу інноваційності [4].

Що стосується методів державного регулювання науково-дослідницької діяльності в Японії, то вони принципово не відрізняються від методів, застосовуваних в інших розвинених країнах. Однак є характерні особливості, властиві тільки цій країні:

- цільовий розподіл фінансових ресурсів, що надаються приватними банками, і зосередження їх у пріоритетних галузях;

- сприяння підприємствам у придбанні передової іноземної технології;

- контроль над науково-технічним обміном із зарубіжними країнами [13].

У Японії ще в 1983 році була прийнята концепція, спрямована на розвиток технополісів, а подальший досвід показав, що темпи їх економічного зростання значно перевищують середні показники по країні [14]. Головними інструментами фінансування науки та інновацій в Японії є субсидії державним університетам і державним цільовим фондам для підтримки наукових досліджень. Є також спеціальні програми фінансування окремих проектів пріоритетного інноваційного розвитку. Кошти цих програм розподіляються на конкурсній основі і, на думку уряду, повинні забезпечити підвищення загальної ефективності використання ресурсів, що виділяються державою на розвиток науки і технологій.

Збільшення частки економіки Китаю в структурі світової торгівлі за останні три десятиліття зумовлено зростанням його частки у зовнішній торгівлі всіх основних регіонів. При цьому Китай становить найбільшу частку (13%) в торгівлі інших країн Азії з країнами з ринком, що формується.

На XVIII з'їзді КПК (2012 р.) була проголошена нова економічна модель, схожа з моделями розвинених країн. Її основні риси:

- зміна факторів росту: випереджаюче зростання внутрішнього попиту порівняно з ростом чистого експорту;

- концентрування на інноваційних факторах росту, будівництво в Китаї економіки знань;

- стимулювання експорту капіталу (вихід за межі), в тому числі шляхом будівництва економічної зони «Великого шовкового шляху» і «Морського шовкового шляху» (ініціатива «Пояс і шлях»);

- стимулювання зростання експорту наукоємких послуг;

- облік екологічного складника економічного зростання.

План зобов'язує Китай стати інноваційною державою, що опирається на власні інновації і передбачає якісний стрибок у переході від наслідування і запозичень до самостійного новаторства у сфері високих технологій. Частку витрат на НДДКР у ВВП передбачається підняти до 2020 р до 2,5% (у 2005 р вона становила 1,34%), а внесок НТП в економічний розвиток – більш ніж удвічі, до рівня вище 60%, залежність від імпортованих технологій знизити до 30%, увійти до п'ятірки країн за кількістю патентів і за індексами цитування китайських авторів (SCOPUS) [15].

Одним із базових компонентів китайської НІС і головним інструментом науково-технічної політики уряду КНР є національні програми вирішення найважливіших науково-технічних проблем. По суті це довгострокові цільові програми, в яких встановлюються особливо актуальні в цей період науково-технічні завдання, формулюються перспективні цілі і техніко-економічні результати робіт, визначається комплексне (матеріальне, кадрове, фінансове та т. п.) ресурсне забезпечення намічених цілей і поставлених завдань. Ці програми розробляються, як правило, на довгостроковий період (10 і більше років), з конкретизацією на вихідний п'ятирічний період і подальшою пролонгацією.

Такі програми не замінюють народногосподарський план, але їхні завдання стають складовою частиною п'ятирічних планів соціально-економічного розвитку країни. Нині в КНР виконується більше десятка довгострокових програм у сфері науки, техніки і технологій, що мають статус національних [16].

Висновки з цього дослідження. У роботі проведено аналіз наявних моделей інноваційного розвитку провідних країн світу, в результаті якого визначено необхідність проведення трансформації в умовах четвертої промислової революції, яка вимагає від керівників країн та бізнесу швидкої адаптації до зовнішнього середовища, яке швидко змінюється.

До лідерів глобального інноваційного простору належать розвинені країни (США, ЄС, Японія, Канада), а також країни, що розвиваються, переважно країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, зокрема Китай. Загальним для зазначених країн є наявність державного регулювання інноваційних трансформацій в країні, залучення великого бізнесу до розробок, інвестування та впровадження новітніх технологій, інформатизація виробничих процесів; розвиток наукових центрів шляхом державної фінансової підтримки та формування сприятливих інвестиційних умов; державна підтримка освітніх проектів.

Список використаних джерел:

1. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. Інноваційний розвиток держав європейського союзу в контексті формування їх міжнародної конкурентоспроможності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 60. С. 259–265.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України Про схвалення Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року від 10 липня 2019 р. № 526-р. / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> (дата звернення: 21.09.2019).
3. Рилач Н. Європейський інноваційний союз в глобальних інноваційних процесах. *Міжнародні відносини*. 2015. № 1 (43). С. 39–43.
4. Філіппова С.В., Сааджан В.А., Васильєва В.Ю. Інноваційні стратегії та інноваційні технології. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2018. № 1 (3). С. 49–61. URL: <http://economics.opu.ua/ejoru/2018/No1/49.pdf>. (дата звернення: 21.09.2019).
5. Сигида Л.О. Індустрія 4.0 та її вплив на країни світу. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 58–64.
6. Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners / H. Kagermann, R. Anderl, J. Gausemeier, G. Schuh, W. Wahlster (Eds.); acatech STUDY. Herbert Utz Verlag GmbH, 2016. 74 p.
7. Смородинская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем. *Инновации*. 2011. № 150(4). С. 66–78.
8. Кочетков Г.Б. Мировой опыт организации науки (на примере США). *Проблемы прогнозирования*. 2006. № 4. С. 145–161.
9. Петровский А.Б., Проничкин С.В., Стернин М.Ю. Национальная инновационная система США: характеристики, особенности, пути развития *Научные ведомости. Серия Экономика. Информатика*. 2018. № 2. Том 45 С. 343–352.
10. Рыхтик М.И., Корсунская Е.В. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегии развития. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. 2012. № 6(1). С. 263–268.
11. Digital Transformation Monitor Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. 2017. URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy%20initiative%20comparison%20v1.pdf (дата звернення: 21.09.2019).
12. Федак М. Огляд стратегій по 4.0 країн ЄС від Єврокомісії. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2018/08/27/review-national-strategies-4-0-in-eu/> (дата звернення: 21.09.2019).

13. Степаненко Д.М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике. *Вестник ДГТУ*. 2015. Т. 5. № 2 (54). С. 238–245.
14. Лігузова В.О., Баклаженко Ю.В., Гиря Р.М. Світовий досвід державної підтримки інновацій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 36–41. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/10.pdf> (дата звернення: 21.09.2019)
15. Ковалев М.М., Ван Син Китай в XXI веке – мировая инновационная держава. Минск: Изд. центр БГУ, 2017. 239 с.
16. Клавдиенко В.П. Национальная инновационная система Китая: становление и развитие. *Инновации*. № 4 (210). 2016. С. 97–103

References:

1. Kozak Yu.H., Lohvinova N.S., Baranovska M.I. (2016) Innovatsiyni rozvytok derzhav yevropeiskoho soiuzu v konteksti formuvannya yikh mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti. [Innovative development of European Union countries in the context of shaping their international competitiveness]. *Bulletin of socio-economic research*, vol. 60, pp. 259–265. (in Ukrainian)
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019). Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy Pro skhvalennia Stratehii innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine On Approving the Strategy of Innovative Development of Ukraine for the Period up to 2030]. № 526-p. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> (accessed 21.09.2019). (in Ukrainian)
3. Rylach N. (2015) Yevropeyskiy innovatsiyni soiuz v hlobalnykh innovatsiynykh protsesakh. [European Innovation Union in Global Innovation Processes]. *International relations*, vol. 1 (43). pp. 39–43. (in Ukrainian)
4. Filyppova S. V., Saadzhan V.A., Vasylieva V.Iu. (2018) Innovatsiini stratehii ta innovatsiini tekhnologii [Innovative strategies and innovative technologies]. *Economic Journal of the Odessa Polytechnic University*, vol. 1 (3), pp. 49–61. Available at: <http://economics.opu.ua/ejopu/2018/No1/49.pdf> (accessed 21.09.2019). (in Ukrainian)
5. Syhyda L.O. (2018) Industriia 4.0 ta yii vplyv na krainy svitu [Industry 4.0 and its impact on countries around the world]. *Economy and society*, vol. 17, pp. 58–64. (in Ukrainian)
6. Kagermann, H., Anderl, R., Gausemeier, J., Schuh, G., & Wahlster, W. (Eds.). (2016). *Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners*. acatech STUDY. Herbert Utz Verlag GmbH.
7. Smorodinskaya N.V. (2011). Trojnaya spiral' kak novaya matrica ekonomicheskikh sistem [Triple Helix as a new matrix of economical systems]. *Innovation*, vol. 150(4), pp. 66–78. (in Russian)
8. Kochetkov G.B. (2006). Mirovoj opyt organizacii nauki (na primere SSHA) [World experience of the science organization (on the example of the USA)]. *Forecasting problems*, vol. 4, pp. 145–161. (in Russian)
9. Petrovsky, S.V. Pronichkin, M.Yu. Sternin, G.I. Shepelev (2018) Nacional'naya innovacionnaya sistema SSHA: harakteristiki, osobennosti, puti razvitiya [US National Innovation System: Characteristics, Features, Pathways of Development]. *Scientific statements. The Economy Series. Informatics*. vol. 2/45, pp. 343–352. (in Russian)
10. Rychtik M.I., Korsunskaya E.V. (2012) Nacional'naya innovacionnaya sistema SSHA: istoriya formirovaniya, politicheskaya praktika, strategii razvitiya [National innovation system of USA: history of formation, political practice, strategy of development]. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University. NI Lobachevsky*. vol. 6(1), pp. 263–268. (in Russian)
11. Digital Transformation Monitor Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe (2017). Available at: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy%20initiative%20comparison%20v1.pdf (accessed: 21.09.2019)
12. Fedak M. (2018) Ohliad stratehii po 4.0 krain YeS vid Yevrokomisii [Review of strategies for 4.0 EU countries by the European Commission] Available at: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2018/08/27/review-national-strategies-4-0-in-eu/> (accessed: 21.09.2019)
13. Stepanenko D.M. (2015) Metody realizacii gosudarstvennoj innovacionnoj politiki v zarubezhnoj praktike. [Methods of implementation of state innovation policy in foreign practice]. *Journal of DSTU*, vol. 2(54), pp. 238–245. (in Russian)
14. Lihuzova V.O., Baklazhenko Yu.V., Hyria R.M. (2017) Svitovyi dosvid derzhavnoi pidtrymky innovatsii [World experience in government support for innovation]. *Global and national problems of economy*. vol. 18, pp. 36–41. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/10.pdf> (accessed: 21.09.2019) (in Ukrainian)
15. Kovalev M.M., Van Sin (2017) Kitaj v XXI veke – mirovaya innovacionnaya derzhava [China in the 21st Century – a World Innovative Power]. Минск: Ed. center of BSU. (in Russian)
16. Klavdienko V.P. (2016) Nacional'naya innovacionnaya sistema Kitaya: stanovlenie i razvitie [China's National Innovation System: Formation and Development]. *Innovation*. vol. 4 (210), pp. 97–103. (in Russian)

УДК 343.743:211.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-6>**Чичкало-Кондрацька І.Б.**

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Дерев'яно А.К.

магістрантка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Кондрацька Д.С.

студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Chychkalo-Kondratska Iryna

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Derevyanko Anna

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Kondratska Dariia

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА З ЇЇ ПОДОЛАННЯ

GENDER INEQUALITY IN FOREIGN COUNTRIES: CAUSES, PECULIARITIES OF DEVELOPMENT AND STATE POLICY FOR ITS OVERCOMING

В Україні гендерна проблематика є особливо актуальною в умовах вибраного курсу на євро-інтеграцію. У процесі наукового дослідження виявлено причини гендерної нерівності у зарубіжних країнах, зокрема історичні, релігійні та інші. Визначено гендерні стереотипи, передусім ті, які зумовлені специфікою праці. У статті розглянуто особливості прояву гендерної нерівності в соціально-економічній сфері. Значну увагу присвячено проблемі забезпечення рівності чоловіків і жінок у трудових відносинах. Проаналізовано ринок праці зарубіжних країн, у т.ч. ЄС, з погляду гендерного підходу. Серед найгостріших проблем у галузі зайнятості та ринку праці – скорочення зайнятості, створення нових робочих місць та посилення тенденції тривалого безробіття, які найбільше зачіпають жінок. Для розвинених зарубіжних країн високі гендерні розриви є більш характерними для приватного сектору економіки, а також у сфері неформальних трудових відносин. Вивчено світовий досвід проведення гендерної політики в сучасних умовах зміни бізнес-моделей і усталеної структури ринку праці.

Ключові слова: гендер, гендерна рівність, гендерна дискримінація, гендерна політика.

В Украине гендерная проблематика особенно актуальна в условиях выбранного курса на евро-интеграцию. В процессе научного исследования выявлены причины гендерного неравенства в зарубежных странах, в частности исторические, религиозные и др. Определены гендерные стереотипы, в первую очередь те, которые обусловлены спецификой труда. Рассмотрены особенности проявления гендерного неравенства в социально-экономической сфере. Особое внимание посвящено проблеме обеспечения равенства мужчин и женщин в трудовых отношениях. Проанализирован рынок труда зарубежных стран, в т.ч. ЕС, с точки зрения гендерного подхода. Среди наиболее острых проблем в сфере занятости и рынка труда – сокращение занятости, создание новых рабочих мест и усиление тенденции продолжительной безработицы, которые наиболее охватывают женщин. Для развитых зарубежных стран высокие гендерные разрывы более харак-

терны для частного сектора економіки, а також в сфері неформальних трудових відносин. Изучен мировой опыт проведения гендерной политики в современных условиях изменения бизнес-моделей и сложившейся структуры рынка труда.

Ключевые слова: гендер, гендерная равность, гендерная дискриминация, гендерная политика.

In Ukraine, gender issues are particularly relevant in the context of the chosen course on European integration, and it requires the affirmation of the value of gender equality both in society as a whole and in its various institutions. This includes, first of all, the elimination of gender discrimination, ensuring equal participation of women and men in socially important decisions, ensuring equal opportunities for women and men in combining professional and family responsibilities, etc. The foregoing determines the importance and timeliness of exploring many years of overseas experience in solving gender issues and developing gender policy in developed countries, which can and should be applied in Ukraine. The research revealed the causes of gender inequality in foreign countries, including historical, religious and others. Gender stereotypes that significantly influence gender inequality in countries, in particular gender stereotypes, which are determined by the specificity of work, have been identified. The features of the manifestation of gender inequality in the socio-economic sphere are considered. Particular attention is paid to the problem of equality between men and women in labor relations. The labor market of foreign countries, first of all the EU, is analyzed in terms of gender approach. Among the most pressing problems in the employment and labor market are job cuts, job creation and the increasing trend of long-term unemployment that most affect women. For developed foreign countries, high gender gaps are more common in the private sector than in the public sector. As a result of globalization processes, informal labor relations are becoming increasingly threatening, reducing the job security that young workers of both sexes and women are exposed to. The world experience of gender policy in modern conditions of changing business models and established structure of the labor market is studied. It has been proved that it is advisable to take into account socio-economic aspects when conducting a state gender policy. This will create a system of measures on the part of the state to achieve gender equality in the country as an important factor of economic development.

Key words: gender, gender equality, gender discrimination, gender policy.

Постановка проблеми. Проблема нерівності прав чоловіків та жінок є дуже важливою для України. Навіть більше, вона є специфічною, тому що наше суспільство ще не усвідомлює в повному обсязі її наявності. Хоча Конституція України стверджує демократичні основи розвитку держави, свободи особистості, загальні політико-правові принципи гендерної рівності [1], але в реальному житті ця проблема дійсно є, і ми стикаємося з нею постійно.

Дослідження, проведені соціологічною службою Центру Разумкова, показали, що в Україні має місце гендерна нерівність. Найпоширенішим видом дискримінації жінок є труднощі у пошуку роботи за фахом (31% респондентів зазначили, що це трапляється часто) та пропозиції роботи із заниженою оплатою праці (26% респондентів) [2].

Саме тому в Україні гендерна проблематика є актуальною, особливо в умовах вибраного курсу на побудову європейських демократичних інститутів, і вимагає утвердження цінності гендерної рівності як у суспільстві загалом, так і в різних його інституціях. Це насамперед недопущення гендерної дискримінації, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рішень, забезпечення рівних можливостей для жінок і чоловіків щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків тощо.

Вищезазначене зумовлює важливість і своєчасність дослідження багаторічного зарубіж-

ного досвіду у сфері розв'язання гендерних проблем та побудови гендерної політики, який можливо і доцільно застосовувати в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Надзвичайна актуальність цієї проблематики спричинила проведення великої кількості наукових досліджень та практичних розробок у цій сфері. Як за кордоном, так і в Україні було затверджено низку стратегічних і програмних документів (наприклад, Стратегія гендерної рівності на 2018–2023 роки, ухвалена Радою Європи; Стратегія сприяння гендерній рівності на 2016–2020 рр., розроблена ЄБРР; Концепція Державної соціальної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2021 року, схвалена КМУ 05.04.2017 р.), прийняті законодавчі акти (зокрема, Закони України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005 № 2866-IV). У різні роки з питань гендерної рівності було розроблено низку міжнародних конвенцій, документів міжнародних організацій і регіональних інституцій (МОП, ПРООН, СБ, ЄС, ЄБРР та ін.), реалізовано різноманітні міжнародні проекти, проведено міжнародні наукові конференції. Щорічно розраховуються глобальні індекси, наприклад Індекс гендерного розриву, Індекс людського розвитку з урахуванням гендерної нерівності; готуються звіти з гендерних питань, зокрема Міжнародним економічним форумом. В Укра-

їні проводяться дослідження державними та незалежними організаціями: НАПН України, Українським незалежним центром політичних досліджень, Українським центром економічних і політичних досліджень імені Разумкова.

Серед фахівців, які займаються розв'язанням гендерної проблеми в різних сферах та формуванням ефективної гендерної політики в Україні, слід відмітити таких, як Н. Власенко, Ю. Галустян, Т. Говорун, О. Дашковська, Н. Лавриненко, М. Маерчик, Н. Марук, М. Марченко, О. Пищуліна, І. Работіна, Н. Сидоренко, М. Скорик та ін.

Але більшість досліджень мають соціологічний або політичний характер, а звіти містять лише статистичну інформацію. На нашу думку, варто глибше розібратися з причинами виникнення та особливостями гендерної нерівності в країнах світу, яка є одним із проявів соціально-економічної диференціації населення. Розв'язання проблеми гендерної нерівності сприяє економічному розвитку країни, тому під час проведення державної гендерної політики слід урахувати соціально-економічний аспект.

Мета статті. Наше наукове дослідження присвячено виявленню причин гендерної нерівності у зарубіжних країнах, особливостей її прояву у соціально-економічній сфері, вивченню світового досвіду проведення гендерної політики в сучасних умовах зміни бізнес-моделей і усталеної структури ринку праці. Це дасть змогу сформулювати систему доцільних заходів із боку держави щодо досягнення гендерної рівності в Україні як важливого чинника економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. До ХХ ст. у законодавчих актах більшості країн світу було закріплено підпорядкування жінок чоловікам. Жінки не мали права на фінансову незалежність, не розпоряджалися власністю. Після Французької революції 1789 р. у правовій системі тодішньої Європи почали відбуватися зміни щодо забезпечення прав жінок. Лише у перші десятиріччя ХХ ст. законодавство окремих держав під впливом масових жіночих рухів почало приділяти увагу захисту прав жінок. Жінки здобули громадянські права у Новій Зеландії (1893 р.), Австралії (1902 р.), Фінляндії (1906 р.), Данії та Норвегії (1913 р.). Все більше країн змінювало своє законодавство і надавало жінкам виборчі права.

Рівність жінки з чоловіком у 60–80-х рр. ХХ ст. базувалася на концепції «поліпшення становища жінок». Тільки наприкінці ХХ ст. на зміну їй прийшла концепція гендерного розвитку суспільства, яка розглядала рівність чоловіків та жінок через їх паритетність, партнерство, самотворення ними свого власного життя. До кінця 90-х рр. ХХ ст. усі країни-члени ООН стали

активними учасницями подій на захист прав жінок та ліквідації дискримінації щодо них.

У мусульманських країнах і сьогодні діє закон шаріату, згідно з яким жінка не має права перебирати на себе чоловічі права. У більшості африканських країн взагалі відсутні мінімальні чинники для забезпечення нормального процесу життєдіяльності жінок, а середня тривалість життя жінок набагато нижча. Країни Південної та Південно-Східної Азії характеризуються значною зайнятістю жінок у сільському господарстві, їхньою низькою тривалістю життя, високим гендерним паритетом у системі освіти. В країнах Центральної та Латинської Америки найгостріше питання гендерної нерівності проявляється в освітній сфері [3]. Найкраща гендерна ситуація простежується у високорозвинених державах. У цих країнах наявна фактична рівність у правах жінок та чоловіків, а також характерною особливістю є постійне проведення заходів, спрямованих на покращення гендерної ситуації.

Гендерна рівність передбачає справедливе ставлення та рівноправність осіб різних статей, зокрема однаковий статус для чоловіків та жінок, однакові умови для реалізації ними всіх прав і свобод людини, можливість кожного з них зробити свій внесок у розвиток суспільства загалом та окремих сфер його життя (політичної, економічної, культурної тощо). Для забезпечення такої рівності необхідно подолати історичні та соціальні перешкоди, що заважають існуванню в рівних умовах жінкам і чоловікам.

Встановлення гендерної рівності передбачає подолання гендерних стереотипів суспільства (маскулінність, фемінність, уявлення про розподіл професійних та сімейних ролей між жінками і чоловіками та ін.). Одна з груп гендерних стереотипів зумовлена специфікою праці: жіноча праця має мати виконавський, обслуговуючий характер. Це привело до того, що відбулося закріплення домінування чоловіків у різних сферах суспільного життя, вони виконують творчу та керівну роботу. А жінки переважно працюють у сфері торгівлі, охорони здоров'я, освіти тощо.

Однією з категорій, яка характеризує процес встановлення гендерної рівності у суспільстві, є гендерна політика. Вона є складником діяльності будь-якої сучасної демократичної держави та центральною ланкою формування моделі паритетної демократії. Звичайно, кожна держава має власні моделі такої політики, але у багатьох із них, наприклад таких, як Швеція, Канада, Австралія та Велика Британія, навіть у поняття «державна політика» закладено основні засади запобігання дискримінації жінок.

На сучасному етапі розвитку економіки жінки та чоловіки формально отримали рівні

права, проте якість зайнятості чоловіків і жінок на ринку праці є різною. Гендерна нерівність на ринку праці є, з одного боку, одним із результатів розвитку суспільства, а з іншого – джерелом багатьох проблем, що впливають на функціонування ринку праці [4]. Гендерний підхід є важливою частиною комплексного вивчення проблем ринку праці, оскільки розкриває механізми гендерної нерівності в зайнятості, виявляє її причини та наслідки.

Серед найгостріших проблем у галузі зайнятості та ринку праці МОП називає, зокрема, скорочення зайнятості, створення нових робочих місць, посилення тенденції тривалого безробіття та неформальні трудові відносини [5]. Зазначені проблеми зайнятості найбільше зачіпають жінок.

Навіть у країнах ЄС рівень зайнятості жінок, порівняно з чоловіками, є стабільно нижчим. У 2018 р. рівень економічної активності жінок у середньому становив 63,9% (проти 73,8% у чоловіків) [6]. При цьому цей рівень збільшився порівняно з 59,4% у 2007 р. Зростання економічної зайнятості було забезпечено переважно за рахунок жінок, оскільки 7,5 млн. новостворених робочих місць в ЄС зайняті жінками.

Рівень зайнятості у країнах ЄС суттєво різниться. У 2018 р. традиційно найвищий рівень жіночої зайнятості демонстрували Швеція (76,0%), Нідерланди (72,8%), Данія (72,6%), Німеччина (72,1%), Литва (71,6%), Естонія (71,4%), Фінляндія (70,6%); найнижчий рівень – Італія (49,5%), Греція (45,3%).

Рівні безробіття за гендером теж суттєво відрізняються. Найбільші гендерні відмінності за рівнем безробіття спостерігаються у Греції (24,2% проти 15,4%) та Іспанії (17,0% та 13,7% відповідно), де жіноче безробіття вище за чоловіче. В Ірландії та Литві, навпаки, безробіття серед чоловіків перевищувало жіноче безробіття.

Гендерна диференціація оплати праці в ЄС загалом становить 16,1%, проте гендерні розриви суттєво різняться в країнах ЄС. Хоча упродовж останнього десятиріччя загалом в ЄС розриви в оплаті праці скоротилися, проте в деяких країнах спостерігається їх подальше зростання, попри зміни на ринку праці, зокрема зростання рівня зайнятості жінок, збільшення можливостей для їхнього працевлаштування і підвищення їхнього рівня освіти. Найбільший рівень гендерного розриву в оплаті праці спостерігається в Естонії (25,6%), найменший – у Румунії (3,5%) [6].

Слід зазначити, що не всі відмінності в оплаті праці є наслідком дискримінації, але численні дослідження, що проводяться з цієї проблеми у різних країнах, вказують на те, що дискримінація все ж таки є. В економічній літературі нині є три основні пояснення відставання жінок

у заробітній платі [7]: відмінності у людському капіталі між чоловіками та жінками; гендерна сегрегація, концентрація зайнятих чоловіків і жінок у різних галузях економіки, в різних професіях і на різних посадах; дискримінація жінок на ринку праці.

Як відомо, у більшості країн жінки традиційно частіше, ніж чоловіки, займаються домашнім господарством, тому вони мають менше можливостей акумулювати знання та навички, що користуються попитом на ринку праці. Слід також сказати, що жінки мають значно менше стимулів інвестувати у навчання на роботі, оскільки очікується, що кар'єра у жінки буде коротшою, ніж у чоловіка, і в роботі будуть перерви [8].

Нерівний розподіл також можна пояснити з погляду так званих компенсуючих відмінностей. На робочих місцях, які меншою мірою потребують важких фізичних зусиль, мають більш короткий робочий тиждень, де надається певний соціальний пакет, спрямований зокрема на компенсацію витрат з утримання дітей, жінок можна зустріти частіше, ніж на інших роботах. Жінки є більш вимогливими до умов праці та соціального пакета, проте, на відміну від чоловіків, менш гнучкими стосовно роботи в понаднормовий час. Сукупно згадані вище фактори приводять до того, що жінки мають менше людського капіталу, ніж чоловіки, і тому, відповідно до теорії людського капіталу, їхня праця оплачується менше за чоловічу [9].

Для більшості країн ЄС вищі гендерні розриви є характерними для приватного сектору економіки. Це може відбуватися внаслідок того, що в більшості країн зайнятість у державному секторі регулюється трудовими договорами або іншими формами захисту. Найбільші відмінності в гендерних розривах оплати праці спостерігаються у Кіпрі (6,6% державний сектор, 23% – приватний), Польщі (2,8% та 16,1% відповідно), Бельгії (0,1% та 9,2%) [6]. Зворотна тенденція спостерігається у Румунії (9,9% – державний сектор, 6,8% – приватний), Словенії (11,3% та 7,9%), Болгарії (20,6% та 12,3%).

Однією з проблем є гендерна дискримінація у неформальній економіці. Серед факторів, які зумовлюють більше використання жіночої найманої праці в неформальній економіці, відзначимо: жіноча праця є більш дешевою порівняно з чоловічою; сфера послуг і торгівлі, де нині неформальна зайнятість є найбільш поширеною, традиційно є сферою жіночої зайнятості. У всьому світі неформальна зайнятість – це сфера виживання для найбільш вразливих і некваліфікованих працівників, які погоджуються на низькі заробітки.

Підсумовуючи, можна сказати, що збільшення чисельності жінок на ринку праці країн

ЄС не означає, що співтовариству вдалося повністю подолати їхню дискримінацію. Необхідно враховувати, що на структуру та рівень зайнятості впливає насамперед державна політика. Саме від законодавчих актів залежить формування певного рівня зайнятості жінок, яка відповідає потребам ринку. Тому з'являється потреба у проведенні гендерної політики, спрямованої на подолання гендерної професійної сегрегації. Вирішувати цю проблему потрібно з урахуванням сучасних економічних і соціальних умов.

Міжнародні інституції розглядають гендерне питання як один із пріоритетів розвитку людства, що й відбивається у їхніх стратегіях. Вони також розглядають гендерну рівність як ресурс соціально-економічного розвитку.

Можемо стверджувати, що основними ознаками міжнародного та європейського законодавства, спрямованого на ліквідацію гендерної дискримінації та утвердження принципу рівного ставлення, є:

- особливі заходи, які сприяють фактичному досягненню рівності між жінками і чоловіками та спрямовані на заборону прямої і непрямой дискримінації;
- заборона віктимізації, переслідувань та сексуальних домагань;
- призначення компенсацій та санкцій за порушення права;
- прийняття спеціальних законодавчих актів із питань гендерної рівності;
- запровадження відповідних інститутів захисту встановлених прав – державних та інших органів, уповноважених здійснювати контроль за виконанням встановлених норм та розглядати справи про порушені права.

Гендерні аспекти відіграють важливу роль у формуванні та проведенні державної політики. Реалізація принципу гендерної рівності та недискримінації повинна здійснюватися не лише на рівні державного управління, а й на інших рівнях. Зокрема, передбачається інтегрування гендерних питань у політику організацій та визначення відповідних процедур, які б унеможливили дискримінацію та сприяли б рівному доступу жінок і чоловіків до ресурсів та влади.

Доцільно розглянути гендерну політику та забезпечення гендерної рівності на прикладі певних зарубіжних організацій. Як провідна організація Великобританії, що займається культурними відносинами, Британська Рада послідовно застосовує політику рівних можливостей у всіх аспектах своєї діяльності. Ця політика зосереджена на семи підставах [10]: вік; інвалідність; стать; раса, етнічність та культура; релігія та віра; сексуальна орієнтація. Зокрема,

політика досягнення гендерної рівності передбачає сприяння рівності та викоріненню дискримінації стосовно жінок та дівчат, негативного ставлення, відчуження, зловживання та насильства; прагнення вирішувати проблеми, з якими стикаються жінки, і шукати шляхи забезпечення того, щоб вони не були знедоленими або не були виключені з роботи.

У 2018 р. Комітет міністрів Ради Європи ухвалив нову Стратегію з гендерної рівності на 2018–2023 роки [11]. Основний акцент зроблено на шести стратегічних напрямках, таких як запобігання і боротьба з гендерними стереотипами та сексизмом; запобігання та боротьба з насильством щодо жінок та насильством у сім'ї; забезпечення рівного доступу жінок до правосуддя; забезпечення збалансованої участі жінок і чоловіків в ухваленні політичних і громадських рішень; захист прав жінок і дівчаток-мігрантів та забезпечення врахування гендерного аспекту в будь-якій стратегії і заходах.

Отже, проблема рівноправності та створення рівних можливостей для жінок і чоловіків дедалі набуває більшого значення у всьому світі, адже вона й досі не вирішена. Рівність під час працевлаштування забезпечує представництво всіх категорій населення в складі робочої сили. Але виникає необхідність правильного застосовування різноманітності робочої сили, що створюється в результаті використання рівних прав і можливостей. Соціально-економічні і політико-культурні умови розвитку суспільства тісно пов'язані з державною політикою, програмами, законодавством, що зумовлює необхідність і визначає межі державного втручання у суспільні сфери.

Варто зазначити, що для ефективності державна політика повинна, зосереджуючись на розвитку суспільства загалом, знати і враховувати специфічні проблеми, інтереси, ціннісні настанови представників різних соціальних груп (серед них і соціостатевих) і впливати на їх формування, збалансування в суспільному житті.

Висновки. Зміна гендерних відносин, розширення можливостей жінок та скасування негативних традиційних гендерних стереотипів є ключем до досягнення гендерної рівності та благополуччя всього суспільства. Можна стверджувати, що економіка та соціум процвітають, коли жінок наділяють таким самим правом участі у соціальному, економічному та політичному житті, як і чоловіків. Розв'язання проблеми гендерної нерівності сприяє економічному розвитку країни. Тому подальші наші дослідження будуть присвячені запровадженню позитивного міжнародного досвіду щодо розв'язання гендерних проблем в українську практику.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: закон України від 28 червня 1996 р. №254к/96 // Відомості Верховної Ради України. 1996, №30. 141 с.
2. Макарук Н. Гендерна рівність в Україні. *Твоя думка важлива 2017* URL: <https://ukraine.ureport.in/stiry/392> (дата звернення: 19.09.2019)
3. Ward J. Evidence for Action . Gender Equality and Economic Growth. *Chatham House. The Royal Institute of International Affairs*. 2017.
4. Политика в сфере занятости в целях устойчивого восстановления и развития. *Доклад IV Международная конференция труда, 103-я сессия*. Международное бюро труда, Женева, 2014. 62 с.
5. Сайт Міжнародної організації праці. URL: <http://www.ilo.org> (дата звернення: 29.09.2019)
6. Employment statistics. Eurostat. Statistics Explained. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 19.09.2019)
7. Пищуліна О. Гендерна рівність і розвиток: погляд у контексті Європейської стратегії України. *Центр Разумкова*. К.: «Заповіт», 2016. 244 с.
8. Дашковська О. Жінки на ринку праці в період реформування економіки: правовий та соціологічний аспекти: *монографія* / О. Дашковська, О. Кочемировська, О. Пищуліна. Харків: Курсор, 2015. 354 с.
9. Becker G. *Human Capital* / G. Becker, S. Gary. N.Y.: Columbia University Press, 2015. P. 130–140.
10. British council equality policy. *London*, 2017. p. 13.
11. Рада Європи ухвалила Стратегію гендерної рівності на 2018–2023 роки. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news> (дата звернення: 19.09.2019)

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), *Constitution of Ukraine: Law of Ukraine of June 28, 1996 No. 254k / 96*, Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, №30, art. 141.
2. Ukraine. Your opinion is important (2017), “N. Makaruk Gender Equality in Ukraine”. Available at: <https://ukraine.ureport.in/stiry/392> (accessed 19.09.2019)
3. J. Ward, B. Lee, S. Baptist, H. Jackson (2017), “Ward J. Evidence for Action”, *Gender Equality and Economic Growth. Chatham House. The Royal Institute of International Affairs*
4. International Labor Office (2014), “Employment policy for sustainable recovery and development. Report IV” *Mezhdunarodnaia konferentsiya truda, 103-ya sessiya* [International Labor Conference, 103rd Session], Geneva, 2014, 62 p.
5. Website of the International Labor Organization. Available at: <http://www.ilo.org> (accessed 29.09.2019)
6. Eurostat. Statistics Explained, *Employment statistics*. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed 19.09.2019)
7. O. Pyshchulina. (2016), “Gender equality and development: perspective in the context of Ukraine’s European strategy”, *Razumkov Center, K.: «Zapovit»*, 244 p.
8. O. Dashkovska, O. Kochemyrovska, O. Pyshchulina. (2015), “O. Dashkovska Women in the labor market in the period of economic reform: legal and sociological aspects”, *Kharkiv: Cursor*, 354 p.
9. G. Becker, S. Gary (2015), “Becker G. Human Capital”, *N.Y.: Columbia University Press*, p. 130–140.
10. British council equality policy (2017), *London*. 13 p.
11. “The Council of Europe has adopted the Gender Equality Strategy for 2018–2023”. Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news> (accessed 19.09.2019)

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 006.073

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-7>**Бець М.Т.**кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»**Ягольник С.Г.**кандидат технічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»**Bets Mariana**

Lviv Polytechnic National University

Yaholnyk Svitlana

Lviv Polytechnic National University

**ЗМІСТ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНІЧНИХ КОМІТЕТІВ
СТАНДАРТИЗАЦІЇ ЩОДО СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
З КРАЇНАМИ ЄС НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ****IMPROVEMENT OF THE STANDARDIZATION TECHNICAL
COMMITTEE'S ACTIVITIES IN THE DIRECTIVE OF PROMOTING
FOREIGN TRADE OF THE LVIV REGION WITH EU COUNTRIES**

Мета дослідження полягає у вдосконаленні підходів до оцінювання результативності діяльності технічних комітетів – базових елементів системи технічного регулювання у взаємозв'язку зі структурою товарообороту країни з ЄС. Оскільки ключовою ознакою економічного розвитку країни визнано авангардну роль промисловості, у дослідженні проведено оцінку тотожності товарної структури обороту роздрібною торгівлі у Львівській області і України за питомою вагою промислових товарів, яка характеризує ситуацію на внутрішньому ринку. Наявність дефіциту зовнішньоторговельного балансу країни і області та його структура доводять, що потенціал зростання експорту промислових товарів у країни ЄС залишається незначним. У зв'язку із цим пропонується трактувати результативність діяльності технічних комітетів стандартизації продукції як ступінь досягнення запланованих цілей у формі співробітництва заінтересованих сторін із метою організації і виконання робіт із міжнародної, регіональної, національної стандартизації в експортоорієнтованих видах промислової діяльності.

Ключові слова: технічне регулювання, технічні регламенти, стандартизація продукції, країни ЄС, структура товарообороту, технічні комітети, результативність діяльності.

Цель исследования заключается в совершенствовании подходов к оценке результативности деятельности технических комитетов – базовых элементов системы технического регулирования во взаимосвязи со структурой товарооборота страны с ЕС. Поскольку ключевым признаком экономического развития страны признано авангардную роль промышленности, в исследовании проведена оценка тождества товарной структуры оборота розничной торговли во Львовской области и Украины по удельному весу промышленных товаров, которая характеризует ситуацию на внутреннем рынке. Наличие дефицита внешнеторгового баланса страны и области и его структура доказывают, что потенциал роста экспорта промышленных товаров в страны ЕС остается незначительным. В связи с этим предлагается рассматривать результативность деятельности технических комитетов стандартизации продукции как степень достижения запланированных целей в форме сотрудничества заинтересованных сторон с целью организации и выполнения работ по международной, региональной, национальной стандартизации в экспортоориентированных видах промышленной деятельности.

Ключевые слова: техническое регулирование, технические регламенты, стандартизация продукции, страны ЕС, структура товарооборота, технические комитеты, результативность деятельности.

The aim of the study is to improve approaches to assessing the performance of technical committees – the basic elements of the technical regulation system in relation to the structure of trade between Ukraine and Lviv region and the EU countries. Since the key feature of the current economic development in the world is the avant-garde role of the industry, which has the largest multiplier effect on the economy of countries with different levels of economic development, the authors have evaluated the identity of the commodity structure of retail trade turnover in Lviv region and Ukraine by the share of industrial goods. The existence of foreign trade deficit of Ukraine and Lviv region and its structure prove that the potential of industrial goods export growth to the EU countries remains insignificant, which is partially a consequence of imperfection of exported goods certification procedure. The problem is that it is impossible to encourage each individual entrepreneur to implement standards within his activity, so he must independently determine the subject matter within the framework of the cluster method of combining industries that are recognized as priorities for certain regions of Ukraine. It is appropriate to determine the performance of technical committees of standardization of the national system of technical regulation by the number of developments of technical regulations for industrial products, which has strategic export significance for the economy of a country and a certain region. It is proposed to interpret the performance of technical committees of product standardization as a degree of achievement of planned goals in the form of cooperation of interested legal and natural persons in order to organize and perform work on international, regional and national standardization in export-oriented industrial activity.

Key words: technical regulation, technical regulations, product standardization, EU countries, turnover structure, technical committees, performance.

Постановка проблеми. У зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом трансформаційні процеси в економіці України зумовлюють оптимізувати галузь технічного регулювання для реалізації стратегічних цілей нарощення обсягів експорту товарів у пріоритетних галузях вітчизняної економіки.

Після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС українські виробники отримали автономні преференції щодо експорту продукції в країни ЄС у руслі європейської інтеграції України, яка першим кроком планує створення зони вільної торгівлі й, окрім усунення тарифних бар'єрів (перш за все мит), потребує гармонізації технічних вимог до товарів [1].

Вагому роль у процесах структурних змін вітчизняного експорту відіграють технічні комітети стандартизації, на які покладаються функції з розроблення, розгляду та погодження міжнародних (регіональних) та національних стандартів України, що встановлюють правила та методи розроблення, виготовлення та застосування продукції.

Однак питання визначення результативності діяльності технічних комітетів стандартизації в площині забезпечення ними сприятливих умов для формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС залишаються предметом дискусій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси гармонізації систем технічного регулювання у розрізі потенціалу збільшення обсягів товарообороту між Україною й ЄС досліджено в роботах В.Е. Ліра та О.С. Биконі, які виявили перспективні збільшення обсягів експорту вітчизняної промислової продукції до ЄС та визначили

перспективи розширення присутності українських товаровиробників на європейському ринку, проте не приділили уваги оцінюванню діяльності технічних комітетів стандартизації [2].

У роботі А. Балежентіс та О. Яценко проведено прогнозування зовнішньоторговельного обороту між Україною й ЄС товарами та обґрунтовано зростання залежності економічного зростання України від експорту, проте дослідники не визначили ролі технічних комітетів у цих процесах [3].

У роботах Л.Ю. Шабельник досліджено напрями вдосконалення технічного регулювання вітчизняної промислової продукції з використанням практики країн Європейського Союзу, проте сформована автором система показників оцінки ефективності робіт зі стандартизації не враховує структурні зміни в зовнішній торгівлі України [4].

Вагомий внесок у методологію оцінювання діяльності національних технічних комітетів стандартизації як підсистеми національної системи стандартизації зробила Т.Б. Гордієнко. У її дослідженнях запропоновано узагальнений критерій оцінювання діяльності національного технічного комітету – коефіцієнт вагомості розроблення нормативного документу різного ступеня гармонізації і рівня затвердження, який визначають з урахуванням пріоритетів для національної стандартизації, проте автор не узгодив критерій оцінювання результативності із зовнішньоекономічним складником торгівлі в розрізі географічної та товарної структур експорту й імпорту стратегічно вагомих для економіки України товарів [5].

З.О. Луцишин, Н.Я. Крачук, Т.О. Фролова провели оцінювання відповідності системи тех-

нічного регулювання в Україні міжнародним та європейським вимогам як основи подолання технічних бар'єрів щодо переміщення товарів і послуг та складника підвищення конкурентоспроможності української економіки, проте дослідники не вказали на зміст результативності діяльності технічних комітетів у цьому процесі [6].

Таким чином, актуальність дослідження зумовлена тим, що процес технічного регулювання у сфері стандартизації продукції регламентує торгівлю з країнами ЄС, але в різних умовах може бути як бар'єром для неї, так і чинником зростання зовнішнього товарообороту України, отже, необхідно відкоригувати систему критеріїв оцінювання результативності діяльності технічних комітетів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення системи критеріїв оцінювання результативності діяльності технічних комітетів як базових елементів системи технічного регулювання продукції у взаємозв'язку зі структурою товарообороту України з країнами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах тенденції структури товарообороту на зовнішньому ринку України певним чином відображають дієвість технічного регулювання відповідних сфер діяльності, що мають стратегічне значення для України і регіону, який межує з ЄС.

Результат діяльності технічних комітетів стандартизації підтверджують розроблені технічні регламенти, які визначають характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, а також вимоги до послуг, включаючи відповідні положення, дотримання яких є обов'язковим.

Отже, доцільно виявити зміни у структурі зовнішньої торгівлі України з ЄС за період упровадження з 10 лютого 2016 р. Закону України від 15.01.2015 № 124-VIII «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», який містить положення щодо особливостей розроблення та прийняття технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, повноважень центральних органів виконавчої влади у сфері технічного регулювання, вимог до технічних регламентів та органів з оцінки відповідності та ін. [1].

Так, Україна в 2017 р. зайняла 23-є місце серед найбільших партнерів Європейського Союзу з імпорту та 20-е – за обсягами експорту й у 2018 р. стала 23-м найбільшим партнером ЄС за обсягами імпорту (1% від загального обсягу імпорту поза ЄС) і 20-м партнером за обсягами експорту ЄС (1% від загального обсягу експорту поза ЄС) [7]. У 2018 р. найбільшу частку в експорті товарів України становили машини,

обладнання та транспорт – 17,420 млрд дол., або 30,6% від загального імпорту, на другому місці – паливно-енергетичні товари – 13,521 млрд дол. (23,8%), а негативне сальдо обсягів зовнішньої торгівлі товарами в Україні в 2018 р. становило 9 852,591 млрд дол. [7].

Серед аспектів, які характеризують результативність прийняття технічних регламентів на внутрішньому ринку України, слід відзначити територіальні структурні особливості у роздрібному товарообороті регіонів (регіональні відмінності від загальнодержавної структури), які межують з ЄС, зокрема Львівської області.

Оскільки у світі ключовою ознакою нинішнього економічного розвитку є авангардна роль промисловості, і галузь справляє найбільший мультиплікативний ефект на економіку країн із різним рівнем економічного розвитку, пропонується оцінити динаміку товарної структури обороту роздрібної торгівлі промислових та непромислових товарів України та Львівської області за період реформування системи технічного регулювання в Україні (2016–2018 рр.) [8]. Для виявлення потенціалу внутрішнього ринку товарів України, і зокрема Львівської області, доцільно оцінити територіальні структурні відмінності у роздрібному товарообороті (регіональні відмінності від загальнодержавної структури), який є узагальнюючим для оцінки міри суттєвості відмінностей двох структур на основі критерію J_R і визначається так [9]:

$$J_R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n (d_2 + d_1)^2}},$$

де d_1 , d_2 – питомі значення градацій двох структур.

Визначимо критерій J_R для товарної структури обороту роздрібної торгівлі промисловими та непромисловими товарами Львівської області за 2016–2018 рр., що відповідає тривалості впровадження Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», згідно з даними табл. 1.

Критерій для товарної структури обороту роздрібної торгівлі Львівської області за 2016–2018 рр. становить $J_R = 0$, тобто це означає, що у Львівській області товарна структура обороту роздрібної торгівлі тотожна загальноукраїнській структурі, при цьому знизилася частка промислових товарів як по Україні (-8,6%), так і по Львівській області (12,4%), і зросла частка непромислових товарів – відповідно по Україні (8,6%) і по Львівській області (12,4%).

У 2018 р. експорт товарів Львівської області у країни ЄС становив 78,6% від загального експорту області, імпорт – 62,9% від загального імпорту, а в товарній структурі експорту пере-

**Динаміка товарної структури обороту роздрібної торгівлі України
та Львівської області за 2016–2018 рр.**

Територія	Значення за 2016 р., %		Значення за 2018 р., %		Абсолютна зміна, %	
	ПТ*	НТ**	ПТ	НТ	ПТ	НТ
Україна	51,9	48,1	43,3	56,7	-8,6	8,6
Львівська область	50,6	49,4	38,2	61,8	-12,4	12,4

ПТ* – промислові товари; НТ** – непромислові товари.

Джерело: складено авторами за даними [7; 10]

важали електротехнічне обладнання (24,0% від обсягу експорту області), меблі (12,3%), деревина і вироби з неї (9,8%), зернові культури (7,1%). Основу імпорту товарів становили: електротехнічне обладнання (13,1% від обсягу імпорту області), механічне обладнання (8,5%), палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (8%).

Наявність негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу Львівської області та його структура доводять, що потенціал зростання експорту в країні ЄС промислових товарів із Львівської області залишається незначним, що є наслідком впливу низької дієвості процедури сертифікації товарів для експорту і повільних темпів трансформації вітчизняної системи технічного регулювання в європейський простір.

У зв'язку з ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зміна структури роздрібної торгівлі промислових товарів є одним з індикаторів дієвості змін у законодавчих актах, що регламентують виробництво промислової продукції та державний нагляд за її відповідністю вимогам технічних регламентів [6].

Ефективність роботи підсистеми технічних комітетів національної системи стандартизації оцінюється їхньою активністю, яка залежить від наявності фахівців відповідного рівня кваліфікації, зацікавлених суб'єктів господарювання та кількості розроблених нормативних документів за такими критеріями: освіта і науковий рівень у сфері стандартизації; загальний стаж роботи; досвід роботи у сфері стандартизації (у роках); досвід роботи експертом у сфері стандартизації (у роках); робота на посаді [4].

Ефективність упровадження європейської системи технічного регулювання в Україні визначається кількістю суб'єктів господарювання, які сертифікували свою продукцію згідно з технічними регламентами, адаптованими до вимог ЄС, проте кількість таких залишається незначною. Проблема пов'язана з тим, що спонукати кожного підприємця запроваджувати стандарти у рамках його діяльності неможливо, тому він повинен визначитися з предметом діяльності у рамках кластерного методу об'єднання підприємств

галузей, які визнані пріоритетними для певних регіонів України.

Зокрема, одним із напрямів реалізації стратегічної цілі розвитку Львівської області, яка межує з ЄС, «Конкурентоспроможна економіка» на період до 2020 р. заплановано досягнути позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами шляхом стимулювання розвитку видів діяльності, які здатні забезпечити приріст експорту в ключових секторах економіки регіону (машинобудування, деревообробка, фармацевція, вугільна галузь) [10; 11].

В умовах Угоди про вільну торгівлю з ЄС досягнути позитивних змін в оптимізації структури зовнішньої торгівлі Львівської області з країнами ЄС можливо лише за рахунок активної участі виробників-експортерів у процесах застосування технічного регулювання стандартизації як підсистеми, завдяки яким держава регулює якість товарів на експорт [2].

Угода відкрила нові можливості для експорту українських промислових товарів Львівської області, але на рівні технічних і технологічних процесів трансформації системи технічного регулювання необхідно вдосконалити методичні підходи до оцінки результативності діяльності технічних комітетів стандартизації. З'ясовано, що національні технічні комітети стандартизації, у яких є міжнародні аналоги в міжнародних і регіональних органах стандартизації, більш затребувані вітчизняними галузями економіки і мають вищий рівень оцінки своєї діяльності. А національні технічні комітети, які через специфіку своєї сфери діяльності не мають міжнародних і регіональних аналогів, мають низький рівень оцінки та працюють ефективно лише до того часу, поки розроблені ними нормативні документи відносяться до пріоритетних на рівні держави або затребувані на рівні вітчизняних організацій та підприємств-виробників – експортерів [5].

Для здійснення робіт зі стандартизації з метою аналізу доцільності зазвичай використовується співвідношення між ефектом від упровадження стандартизації та витратами на її здійснення, тобто аналіз економічної ефективності робіт зі стандартизації проводиться за

показниками економії, витрат, економічного ефекту на одиницю продукції, наявності у технічному комітеті фахівців відповідного рівня кваліфікації, зацікавлених суб'єктів господарювання, кількості розроблених нормативних документів за певними критеріями та якісною характеристикою членів технічного комітету (освіта і науковий рівень у сфері стандартизації; загальний стаж роботи; досвід роботи у сфері стандартизації (у роках); досвід роботи експертом у сфері стандартизації (у роках); робота на посаді) [4].

Пропонується оцінку результативності роботи технічних комітетів стандартизації національної системи технічного регулювання визначати, окрім зазначених вище характеристик, часткою розроблення технічних регламентів для промислової продукції, що становить стратегічне експортоорієнтовне значення для економіки країни і певного регіону, у загальній кількості розроблених.

Отже, пропонується трактувати результативність діяльності технічних комітетів стандартизації як ступінь досягнення запланованих цілей у формі співробітництва заінтересованих юридичних та фізичних осіб із метою організації і виконання робіт із міжнародної, регіональної,

національної стандартизації у експортоорієнтованих сферах діяльності та за промисловою продукцією (закріпленій об'єкт стандартизації).

Висновки з даного дослідження. Оскільки ключовим пріоритетом для ЄС є укладання регіональних торговельних угод із країнами-партнерами шляхом усунення торгових бар'єрів, ефективність євроінтеграційного курсу України визначається дієвістю вітчизняної системи технічного регулювання.

Одним зі способів забезпечення та реалізації державної політики у сфері технічного регулювання є формування організаційного механізму проведення моніторингу результативності діяльності технічних комітетів стандартизації залежно від темпів зростання обсягів та збільшення питомої ваги експортоорієнтованої промислової продукції в обсягах зовнішньої торгівлі України та окремих регіонів.

Очікується, що запропонований підхід дасть змогу об'єктивно оцінити діяльність технічних комітетів стандартизації незалежно від тривалості їхньої роботи й абсолютного значення кількості розроблених ними нормативних документами, а у співвідношенні зі структурними зрушеннями у зовнішньоторговельному балансі країни та окремої області.

Список використаних джерел:

1. Віткін Л.М. Результати діяльності Мінекономрозвитку у сфері технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності за 2018 рік та основні завдання, які необхідно виконати до кінця 2019 року. *Метрологія та прилади*. 2019. № 1(75). С. 7–10. URL : https://nure.ua/wp-content/uploads/2019/Scinetific_editions/mp-1-2019.pdf (дата звернення: 11.10.2019).
2. Лір В.Е., Биконя О.С. Гармонізація систем технічного регулювання як умова зростання товарообігу між Україною і ЄС. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 3. С. 71–88. URL : http://eip.org.ua/docs/EP_15_3_71_uk.pdf (дата звернення: 11.10.2019).
3. Балежентіс А., Яценко О. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС. *Міжнародна економічна політика*. 2018. № 1(28). С. 32–62. URL : <http://iepjournals.com/alfavitnyi-pokazhchik.html> (дата звернення: 11.10.2019).
4. Шабельник Л.Ю. Напрями трансформації технічного регулювання продукції в контексті імплементації положень економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 2. С. 142–148. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2017_2_24 (дата звернення: 11.10.2019).
5. Гордієнко Т.Б. Розвиток наукових основ побудови та удосконалення багаторівневої національної системи стандартизації : автореф. дис. ... д-ра техн. наук : 05.01.02 ; Одес. держ. акад. техн. регулювання і якості. Одеса, 2015. 40 с. URL : <https://osatrq.edu.ua/wp-content/uploads/2015/06/Avtoreferat-Gordienko-T.B.pdf> (дата звернення: 11.10.2019).
6. Луцишин З.О., Крачук Н.Я., Фролова Т.О. Гармонізація системи технічного регулювання в Україні до вимог ЄС як складова конкурентоспроможності економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 4. С. 5–16. URL : <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6521&i=0> (дата звернення: 11.10.2019).
7. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2019).
8. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення Української економіки : науково-аналітична доповідь/ за ред. д-ра екон. наук Л.В. Дейнеки ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2018. 158 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/sr/301.pdf> (дата звернення: 11.10.2019).
9. Дзюбановська Н.В. Аналіз структурних трансформацій зовнішньої торгівлі України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № (6)68. С. 217–234. URL : http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/6_68_2018_ukr/34.pdf (дата звернення: 11.10.2019).

10. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. URL : <http://dfrr.minregion.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2019).
11. Черномаз П.О., Чавалах О.І. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 4(15). С. 57–64. URL : <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/CHernomaz-P.O.-CHavalah-O.I.pdf> (дата звернення: 11.10.2019).

References:

1. Vitkin, L.M. (2019) Rezultaty diialnosti Minekonomrozvytku u sferi tekhnichnoho rehuliuвання, standartyzatsii, metrolohii ta metrolohichnoi diialnosti za 2018 rik ta osnovni zavdannia, yaki neobkhidno vykonaty do kintsia 2019 roku [Performance of the Ministry of Economic Development in the field of technical regulation, standardization, metrology and metrological activity for 2018 and the main tasks to be accomplished by the end of 2019]. *Metrologia ta pryklady*, no. 1(75), pp. 7-10. Available at: https://nure.ua/wp-content/uploads/2019/Scinetific_editions/mp-1-2019.pdf (accessed 11 October 2019).
2. Lir, V.E., Bykonja, O.S. (2015), Harmonizatsiia system tekhnichnoho rehuliuвання yak umova zrostannia tovaroobihu mizh Ukrainoiu i YeS. [Harmonization of technical regulation systems as a condition for increasing trade between Ukraine and the EU], *Ekonomika i prohnozuvannia*, no 3, pp.71-88. Available at: http://eip.org.ua/docs/EP_15_3_71_uk.pdf(accessed 11 October 2019).
3. Balezhtis, A., Yatsenko, O. (2018), Asymetrii torgovelnoi integracii Ukrainu ta YeS [Asymmetries of trade integration of Ukraine and the EU], *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no 1(28), pp.32-62. Available at: <http://iepjournal.com/alfavitnyi-pokazhchyk.html>(accessed 11 October 2019).
4. Shabelnyk L. Yu. (2017), Napriamy transformatsii tekhnichnoho rehuliuвання produktsii v konteksti implementatsii polozhen ekonomichnoi chastyny Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom [Areas of transformation of technical regulation of products in the context of implementation of the provisions of the economic part of the Association Agreement between Ukraine and the European Union], *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no 2, pp.142-148. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizrvu_2017_2_24. (accessed 11 October 2019).
5. Hordiienko T. B. (2015) *Rozvytok naukovykh osnov pobudovy ta udoskonalennia bahatorivnevoi natsionalnoi systemy standartyzatsii* [Development of the scientific basis for the construction and improvement of a multi-level national standardization system] (PhD Thesis), *Odesa: Odessa State Academy of Technical Regulation and Quality*. Available at: <https://osatrq.edu.ua/wp-content/uploads/2015/06/Avtoreferat-Gordienko-T.B.pdf>(accessed 11 October 2019).
6. Lutsyshyn Z. O., Krachuk N. Ya., Frolova T. O. Harmonizatsiia systemy tekhnichnoho rehuliuвання v Ukraini do vymoh YeS yak skladova konkurentospromozhnosti ekonomiky [Harmonization of the technical regulation system in Ukraine to EU requirements as a component of economic competitiveness], *Investysii: praktyka ta dosvid*, no 4, pp.5-16. Available at: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6521&i=0>(accessed 11 October 2019).
7. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019), Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>. <http://vvv.ukrstat.gov.ua> (accessed 11 October 2019).
8. Deinek L.V (ed.) (2018) *Rozvytok promyslovosti dlia zabezpechennia zrostannia ta onovlennia Ukrainskoi ekonomiky: naukovo-analitychna dopovid* [Development of promyslovosti dlia zabezpechennia zrostannia ta onovlennia Ukrainskoi ekonomiky: Naukovo-analitychnadopovid], Kiev: NAS of Ukraine, State Institution «In-tech. Yes, he predicted. NAS of Ukraine (in Ukraine) Available at: <http://ief.org.ua/docs/sr/301.pdf> (accessed 11 October 2019).
9. Dziubanovska, N. V. Analiz strukturnykh transformatsii zovnishnoi torhivli Ukrainy [Analysis of structural transformations of Ukraine's foreign trade] *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, no. (6) 68, pp. 217-234. Available at:
10. Ofitsiyni sait Lvivskoi oblasnoi rady (2019) *Stratehiia rozvytku Lvivskoi oblasti na period do 2020 roku* [Development strategy of Lviv region for the period up to 2020], Lviv. Available at: URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua> (accessed 11 October 2019).
11. Chernomaz, P. O., Chavalakh, O.I. Tendentsii rozvytku zovnishnoi torhivli Ukrainy v umovakh formuvannia zony vilnoi torhivli z YeS [Trends in the development of Ukraine's foreign trade in conditions of formation of a free trade area with the EU] *Shkhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, no. 4(15), pp. 57 – 64. Available at: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/CHernomaz-P.O.-CHavalah-O.I.pdf> (accessed 11 October 2019).

Бурляй А.П.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва**Burliai Alina**

Uman National University of Horticulture

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА****FINANSIAL SECURITY OF ECOLOGIZATION
OF AGRICULTURAL ENVIRONMENT**

Сільськогосподарське виробництво в Україні характеризується низкою проблем екологічного характеру, які потребують негайного вирішення. Особливої уваги вимагають питання деградації земель, зменшення родючості ґрунтів, забруднення довкілля, зниження продуктивності угідь, розміщення відходів, удобрення, застосування засобів захисту рослин тощо, виникнення яких значною мірою пов'язано з недосконалою системою фінансування екологічних заходів. Удосконалення системи фінансового забезпечення є одним із найважливіших напрямів еколого-економічного стимулювання у сфері раціонального природокористування та екологізації галузі. У статті проведено аналіз фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища в аграрній сфері економіки України. Встановлено, що в сільському господарстві України фінансове забезпечення екологізації галузі знаходиться на незадовільному рівні, що вимагає негайного розроблення стратегії екологізації сільського господарства на всіх рівнях.

Ключові слова: екологізація, фінансове забезпечення, бюджет, капітальні інвестиції, поточні витрати.

Сельскохозяйственное производство в Украине характеризуется рядом проблем экологического характера. Особого внимания требуют вопросы деградации земель, уменьшения плодородия почв, загрязнения окружающей среды, снижения продуктивности угодий, размещения отходов, удобрений, применения средств защиты растений и т. п., возникновение которых в значительной степени связано с несовершенной системой финансирования экологических мероприятий. Совершенствование системы фінансового обеспечения является одним из важнейших направлений эколого-экономического стимулирования в сфере рационального природопользования и экологизации отрасли. В статье проведен анализ фінансового обеспечения охраны окружающей природной среды в аграрной сфере экономики Украины. Установлено, что в сельском хозяйстве Украины фінансовое обеспечение экологизации отрасли находится на неудовлетворительном уровне, что требует немедленной разработки стратегии экологизации сельского хозяйства на всех уровнях.

Ключевые слова: экологизация, фінансовое обеспечение, бюджет, капитальные инвестиции, текущие расходы.

Agricultural production in Ukraine is characterized by a number of environmental problems that need immediate resolution. Particular attention is paid to land degradation, reduced soil fertility, environmental pollution, reduced productivity of land, waste disposal, fertilizers, application of plant protection products, etc., the occurrence of which is largely due to an imperfect financing system for environmental measures. Improvement of the financial security system is one of the most important directions of ecological and economic stimulation in the sphere of rational use of nature and greening of the industry. The purpose of this article is to identify the main shortcomings and to look for new ways to improve the system of financing environmental activities in the agricultural sector of the Ukrainian economy. The article analyzes the financial support for environmental protection in the agrarian sphere of the Ukrainian economy. He showed the situation of systematic under-financing of the sphere of environmental protection. The main source of financing for these expenditures is the own funds of enterprises and organizations, which account for 77% of the total amount of expenditures on environmental protection measures. State and local budgets accounted for 8.2% and other sources of revenue for 14.8%.

Environmental payments, which generate income for environmental purposes, include environmental tax and rent and payment for the use of natural resources, namely: special use of forest resources; special use of water; subsoil use; land payment; for using a radio frequency resource. It is established that in the current conditions in Ukraine, despite the accepted concept of sustainable development and urgency of solving environmental problems in the agricultural sector of the economy, the financial support of this sphere is at an unsatisfactory level. That is, only urgent current environmental problems are funded, which requires the immediate development of a strategy for greening agriculture at the state, regional and local levels.

Key words: greening, financial support, budget, capital investments, running costs.

Постановка проблеми. Стратегічною метою екологізації сільського господарства є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища України, гарантування екологічно безпечного середовища для життя і здоров'я населення та впровадження екологічно збалансованої системи природокористування. Для її досягнення необхідна ефективна система фінансового забезпечення, встановленого складу та обсягів джерел фінансування і визначених напрямів їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення охорони навколишнього середовища розглянуто на теоретичному і методологічному рівнях у наукових працях таких вітчизняних учених, як М. Буряк, Ю. Дзядикевич, Н. Карпишин, О. Новицька, Р. Розум та ін. Проте питання ефективного фінансування природоохоронних заходів галузі сільського господарства вимагають подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення основних недоліків та пошук нових напрямів поліпшення системи фінансування природоохоронної діяльності в аграрній сфері економіки України.

Теоретичною і методологічною основою досліджень є сучасна економічна теорія, системний підхід до вивчення економічно-екологічних аспектів розвитку сільського господарства, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених із питань екологізації та раціонального природокористування сільського господарства.

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та економічні методи: монографічний метод; розрахунково-конструктивний метод; методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції з метою теоретичного проблем фінансування охорони навколишнього природного середовища. Крім того, у роботі використано історичний метод, аналітичні методи – табличний і графічний (для подання розрахунків та результатів у візуально-графічній формі), порівняльний аналіз тощо.

Інформаційною базою дослідження стали матеріали Державного комітету статистики України, державного бюджету України, особисті дослідження авторів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основні засади фінансування природоохоронних заходів наведено в Законі України «Про охорону навколишнього середовища» (остання редакція 2018 р.). Цей документ передбачає:

а) взаємозв'язок усієї управлінської, науково-технічної та господарської діяльності підприємств, установ та організацій із раціональним використанням природних ресурсів та ефективністю заходів з охорони навколишнього природного середовища на основі економічних важелів;

б) визначення джерел фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

в) встановлення лімітів використання природних ресурсів, скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище;

г) встановлення ставок екологічного податку;

д) надання підприємствам, установам і організаціям, а також громадянам податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії, здійснення інших ефективних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

е) відшкодування в установленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища [1].

В Україні фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, у т. ч. екологізації сільського господарства, здійснюється за рахунок державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів.

Необхідно підкреслити важливість фінансового забезпечення екологізації аграрної сфери економіки на всіх рівнях: локальному, регіональному та державному. Згідно із Законом, для фінансування природоохоронних заходів утворюються державний, Автономної Республіки Крим та місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища. Видатки Зведеного бюджету України на фінансування

охорони навколишнього середовища у вартісному виразі мають стійку тенденцію до зростання, проте частка цих виплат у загальній структурі платежів скорочується (рис. 1).

Наведені дані показують зростання виплат на фінансове забезпечення природоохоронних заходів за період 2005–2018 рр. більше ніж у 6,5 рази, але водночас спостерігаємо зменшення частки цих виплат у 2018 р. на 0,22 пункти, із 0,88% до 0,66%

У розрізі рівнів фінансування найбільші суми видатків виплачувалися з державного бюджету (5 241,20 млн грн) та регіональних обласних і міських (міст Києва та Севастополя) бюджетів (1 298,30 млн грн) (рис. 2).

У зв'язку з поглибленням процесів децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування актуалізується питання збільшення природоохоронних видатків за рахунок регіональних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування. Формування об'єднаних територіальних громад також має передбачати

інституціональне закріплення за ними вагомої частки природно-ресурсних та екологічних платежів для вирішення екологічних проблем на закріплених за базовим рівнем самоврядування територіях [4]. Саме тому, здійснивши аналіз видатків на природоохоронні заходи в динаміці, можна зробити висновок про зміну структури видатків. Так, порівняно з 2016 р. видатки об'єднаних територіальних громад зросли з 23,0 млн грн до 160,1 млн грн, що у відсотковому вимірі демонструє зростання їхньої частки з 0,37% до 1,94%. Частка всіх інших фінансових джерел, що фінансують природоохоронні проекти, знаходиться в межах 1–3%.

Загалом можна констатувати, що в Україні власні кошти підприємств, установ, організацій переважно використовуються для вирішення екологічних проблем суб'єктів господарювання та сектору державного управління, а використання публічних фінансових ресурсів спрямоване на усунення еколого-деструктив-

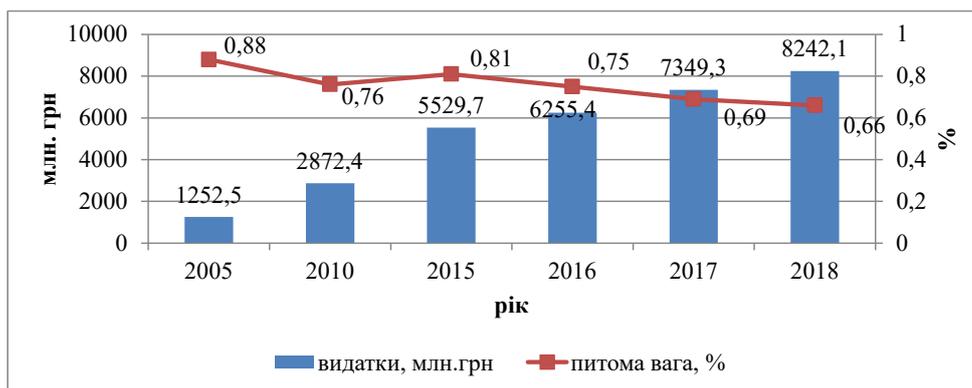


Рис. 1. Динаміка зміни видатків Зведеного бюджету України на фінансування охорони навколишнього середовища

Джерело: побудовано автором за даними [2]

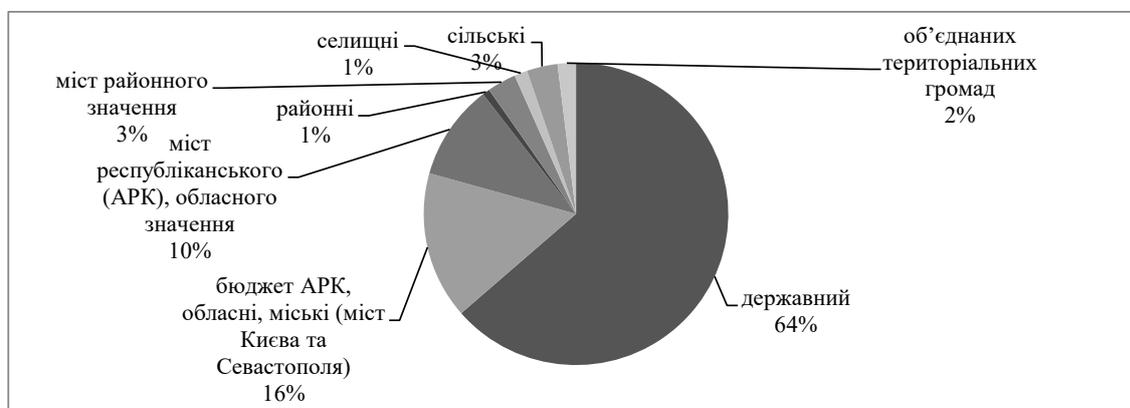


Рис. 2. Структура видатків Зведеного бюджету України на фінансування охорони навколишнього середовища за рівнями фінансування, 2018 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

них та природо-руйнівних процесів у межах держави, регіонів та територіальних громад [4].

Аналіз структури видатків Зведеного бюджету України за 2018 р. свідчить, що 52,1% обсягу становлять видатки на поточні потреби і 47,9% – капітальні видатки, тобто фінансування природоохоронних заходів носить поточний, а не стратегічний характер (табл. 1).

Проте за останні три роки спостерігається тенденція до зростання частки капітальних видатків та скорочення поточних. Основною статтею капітальних видатків є витрати на придбання основного капіталу, які в 2018 р. становили 2 412,7 млн грн та характеризувалися тенденцією до несуттєвого зростання. Незважаючи на номінальне зростання даної статті витрат, її питома вага за останні три роки скоротилася на 7,7 пункти та становила 29,3%. Із загальної суми витрат на придбання основного капіталу в природоохоронній сфері в 2018 р. 11,7% витрачено на його реконструкцію й реставрацію, 7,8% – на капітальне будівництво та 6,7% – на придбання обладнання і предметів довготривалого користування [2].

Щодо поточних видатків на фінансування охорони навколишнього середовища, то слід зазначити, що основною статтею витрат є видатки на використання товарів і послуг (на формування парку основних фондів у сфері охорони навколишнього середовища), які за період 2016–2018 рр. номінально зросли у три рази, а їхня питома вага – на 20,5 пункти, до 36,8%. Серед них понад 25% у 2018 р. (10,9% у 2016 р.) становили видатки на проведення досліджень і розробок, окремих

заходів із реалізації державних (регіональних) природоохоронних програм [2].

Водночас необхідно підкреслити стрімке скорочення видатків на поточні трансферти з 1 768,5 млн грн у 2016 р. до 126,3 млн грн у 2018 р., частка яких становить лише 1,5% видатків консолідованого державного фінансового фонду. Це відбулося через зменшення видатків на субсидії та поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям) із 1 032,4 млн грн у 2016 р. до 118,9 млн грн у 2018 р. та скорочення витрат на поточні трансферти урядам іноземних держав та міжнародним організаціям із 736,1 млн грн у 2016 р. до 7,4 млн грн у 2018 р. (майже у 100 разів).

Зрозуміло, що видатки на природоохоронні заходи залежать від можливості акумулювання екологічних та природо-ресурсних платежів у фінансові фонди різних рівнів. В Україні це екологічний податок, запроваджений Податковим кодексом України в 2011 р., рентна плата та плата за використання природних ресурсів, а саме за спеціальне використання лісових ресурсів, спеціальне використання води, користування надрами, користування радіочастотним ресурсом, плата за землю.

Механізм цільового використання екологічного податку передбачає утворення в складі видатків державного і місцевих бюджетів Державного і місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища. Відповідно до Бюджетного кодексу України (ост. ред. від 11.01.2019), розподіл екологічного податку між фондами відбувається так:

Таблиця 1

Структура видатків Зведеного бюджету України на фінансування охорони навколишнього середовища за 2016–2018 рр.

Видатки	2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Поточні видатки	3 354,0	53,6	4 328,9	58,9	4 293,5	52,1
із них:						
оплата праці й нарахування на заробітну плату	543,2	8,7	856,9	11,7	1108,8	13,5
використання товарів і послуг	1 018,5	16,3	2 083,9	28,3	3 033,3	36,8
поточні трансферти	1 768,5	28,3	1 359,8	18,5	126,3	1,5
соціальне забезпечення	0,2	0,0	0,3	0,0	0,4	0,0
інші поточні видатки	23,6	0,4	28,0	0,4	24,8	0,3
Капітальні видатки	2 901,4	46,4	3 020,4	41,1	3 948,5	47,9
з них:						
придбання основного капіталу	2 312,4	37,0	1 770,6	24,1	2 412,7	29,3
капітальні трансферти	589,0	9,4	1249,8	17,0	1 535,8	18,6
Всього	6 255,4	100	7 349,3	100	8 242,1	100

Джерело: побудовано автором за даними [2]

– до Державного фонду охорони навколишнього природного середовища зараховується 45% екологічного податку;

– до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища – 55%, які, своєю чергою, розподіляються так: 25% – до сільських, селищних, міських бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад; 30% – до обласних бюджетів та бюджету АРК; 55% – до бюджетів міст Києва та Севастополя [3].

Загальний обсяг рентних платежів та доходів від екологічного оподаткування в доходах Зведеного бюджету України у 2018 р. становив 57,0 млрд грн, тоді як фактично на фінансування природоохоронних заходів із бюджетів усіх рівнів було спрямовано лише 8,2 млрд грн, тобто у 6,7 рази менше (рис. 3). Це свідчить про те, що екологічні проблеми сьогодні не є пріоритетними для країни і сума від доходів екологічних платежів перерозподіляється на інші цілі.

Частка доходів від рентних платежів за використання природних ресурсів у Зведеному бюджеті України має тенденцію до зниження. Так, даний показник у 2013 р. становив 6,5%, у 2015 р. – 6,4%, а в 2018 р. – лише 4,2%. Аналогічну тенденцію має частка екологічного податку: у 2013 р. – 0,9%, а в 2018 р. – 0,4%.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні спостерігається ситуація систематичного недофінансування сфери охорони навколишнього природного середовища. Аналіз структури витрат на охорону навколишнього природного середовища в розрізі джерел фінансування в 2017 р. показує, що основним джерелом фінансування були власні кошти підприємств та організацій, на частку яких припадало 77% загального обсягу витрат на природоохоронні заходи. Кошти державного та

місцевого бюджетів становили 8,2%, 14,8% – інші джерела надходжень.

Ми підтримуємо висновок О.В. Новицької та Ю.В. Дзядикевич, що для ефективного впровадження дієвих заходів з охорони навколишнього природного середовища потрібно залучати, крім державного фінансування, альтернативні джерела фінансування. Серед них можна виокремити: розширення бази екологічного оподаткування; збільшення сум штрафів за порушення норм екологічного законодавства; венчурне фінансування; стаке інвестування; кредитування сфери охорони навколишнього природного середовища екологічними банками; цінове стимулювання виробництва екологічно чистої продукції; пільгове кредитування підприємств, фірм і галузей, які розробляють екологічно безпечну технологію та встановлюють ефективне очисне устаткування; позикові пільги підприємцям для природоохоронного інвестування; безпроцентні позики, що призначені для фінансування будівництва очисних споруд, тощо [5; 6].

Найбільша частка фінансових ресурсів із загального обсягу фінансування заходів на охорону навколишнього природного середовища в 2017 р. була спрямована на досягнення радіаційної безпеки – близько 27%. Другим за важливістю напрямом фінансування безпечного функціонування та відтворення екосистем країни були витрати на охорону атмосферного повітря і вирішення проблем зміни клімату, що становило 23,7%. На третьому місці – фінансування проблем із відходами – 22,4%.

Водночас ми можемо стверджувати про зміну структури капітальних природоохоронних витрат у динаміці 2010–2017 рр. Так, у 2010 р. найбільшу питому вагу становили витрати на

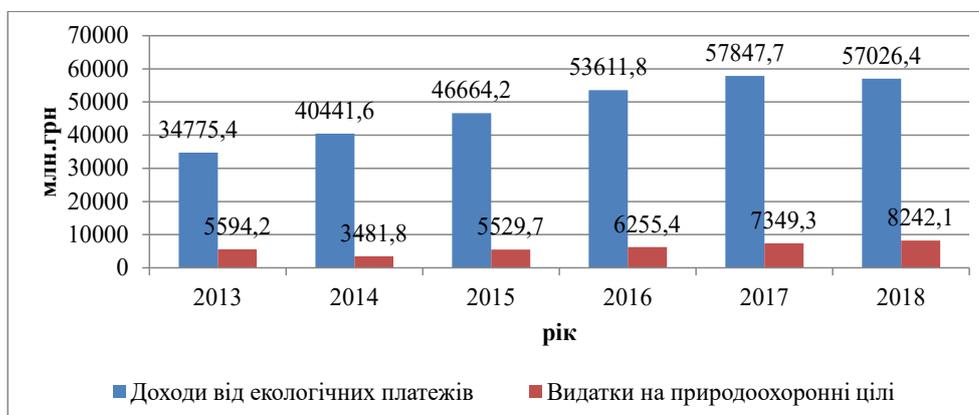


Рис. 3. Співвідношення між доходами від екологічних платежів та видатками на фінансування охорони навколишнього середовища до Зведеного бюджету України

Джерело: побудовано автором за даними [2]

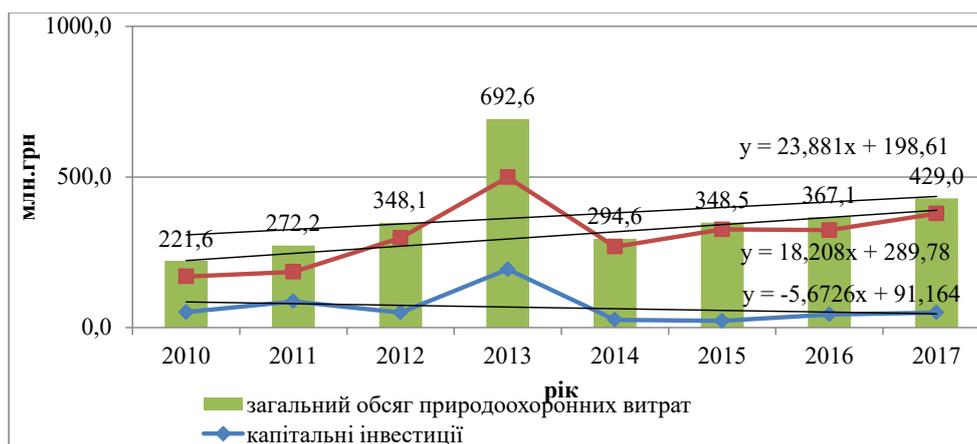


Рис. 4. Динаміка витрат на охорону навколишнього природного середовища в сільському господарстві України

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату (41,2%) та очищення зворотних вод (26,6%). Проте найменша сума коштів як у 2010 р., так і в 2017 р. була спрямована на науково-дослідні роботи природоохоронного значення. Також у динаміці спостерігаємо зростання видатків на вирішення проблем із відходами, зниження шумового і вібраційного впливу, збереження біорізноманіття і середовища існування та радіаційну безпеку.

У розрізі регіонів України найбільші суми капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища були витрачені в Київській (37,1%) та Дніпропетровській (23,9%) областях. Найменші суми фінансування були спрямовані на природоохоронні заходи у Херсонській (0,03%), Луганській (0,13%) та Закарпатській (0,13%) областях, що свідчить про нерівномірність розподілу фінансових ресурсів у регіонах.

Щодо фінансового забезпечення природоохоронних заходів у сільському господарстві України, то в 2017 р. спостерігається такий розподіл:

- обсяг капітальних інвестицій галузі становив 50,4 млн грн, або 0,5% загальної суми капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за всіма видами економічної діяльності;

- обсяг поточних витрат становив 378,6 млн грн, або 1,9% загальної суми поточних витрат на охорону навколишнього при-

родного середовища за всіма видами економічної діяльності.

У динаміці ж простежується зростання витрат на подолання екологічних проблем галузі (рис. 4).

За період 2010–2017 рр. загальна сума витрат на охорону навколишнього природного середовища в галузі сільського господарства має тенденцію до зростання на 23,881 млн грн щорічно (рівняння тренду $y = 23,881x + 198,61$). Проте обсяги капітальних інвестицій зменшуються (рівняння тренду $y = -5,6726x + 91,164$), а обсяги поточних витрат зростають щорічно на 18,208 млн грн. Тобто зростали витрати лише на покриття необхідних витрат на охорону навколишнього середовища в сільському господарстві України, і можна зробити висновок про відсутність стратегії щодо екологізації аграрної галузі.

Висновки з даного дослідження. Результати здійсненого аналізу дають змогу зробити висновок, що в сучасних умовах в Україні, незважаючи на прийняту концепцію сталого розвитку та нагальність вирішення проблем екологічного характеру в аграрній галузі економіки, фінансове забезпечення даної сфери знаходиться на незадовільному рівні. Тобто фінансуються лише невідкладні поточні проблеми природоохоронного спрямування, що вимагає негайного розроблення стратегії екологізації сільського господарства на державному, регіональному та локальному рівнях.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1991. № 41. Ст. 546. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/print> (дата звернення: 25.02.2019).
2. Бюджет України 2018 : статистичний збірник. Київ, 2019. 210 с.
3. Бюджетний кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 50–51. С. 572.

4. Карпишин Н. Проблеми фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища в Україні. *Світ фінансів*. 2018. № 2(55). С. 32–42.
5. Новицька О.В. Альтернативні джерела фінансування державних цільових екологічних програм в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 11.
6. Деякі аспекти комплексного природокористування / Ю.В. Дзяди́кевич та ін. *Innovative solutions in modern science*. 2017. № 2(11). С. 1–16.

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha» [The Law of Ukraine «On Environmental Protection»]. *Verkhovna Rada of Ukraine*, 1991, № 41, 546. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/print>. (25.02.2019).
2. Statistical Collection «Budget of Ukraine 2018». [Statistical Collection «Budget of Ukraine 2018»], Kyiv. 2019. 210 p.
3. Biudzhetni kodeks Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2010. 50-51, p.572.
4. Karpushyn N. (2018). Problemy finansovoho zabezpechennia okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha v Ukraini. [Problems of financial support for environmental protection in Ukraine]. *Svit finansiv*. 2(55). S.32-42.
5. Novytska O.V. (2015). Alternatyvni dzherela finansuvannia derzhavnykh tsilovykh ekolohichnykh prohram v Ukraini. [Alternative sources of funding for state targeted environmental programs in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, № 11.
6. Dziadykevych Yu.V., Buriak M.V., Rozum R.I., Liubezna I.V., Duda B.P. Deiaki aspekty kompleksnoho pryrodokorystuvannia. [Some aspects of integrated nature management]. *Innovative solutions in modern science*. 2017. № 2 (11). С. 1-16.

Голубкова І.А.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономическая теория и предпринимательства
на морском транспорте»
Национального университета «Одесская морская академия»

Примачева Н. Н.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономическая теория и предпринимательства
на морском транспорте»
Национального университета «Одесская морская академия»

Golubkova Iryna

National University "Odessa Maritime Academy"

Primachova Natalia

National University "Odessa Maritime Academy"

КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО СУДОХОДСТВА

THE CRITERIA OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE DEVELOPMENT OF MERCHANT SHIPPING

Современное торговое судоходство обеспечивает наряду с чисто предпринимательскими результатами устойчивость международного разделения труда. В свою очередь, направления дифференциации мировой экономики вследствие приоритетного экономического роста в ряде стран, возникновение и углубление противоречий предопределяют риски и проблемы эффективного инновационного развития подсистем глобальной морской транспортной индустрии. Одновременно усиливается асимметрия в сбалансированности подсистем морской транспортной индустрии по странам, формирующим международные экономические связи. Это обуславливает усиление проблем участия национального транспортного флота в экспорте продукции национальной торговли. Так, в Украине более 90% экспорта зерновых выполняется флотом иностранного флага. В этих условиях важно не только наличие инвестиционных ресурсов, но и использование стандартных подходов к поддержке национальной морской транспортной индустрии. В условиях многообразия вариантов управления становлением конкурентной национальной морской транспортной отрасли требуется совершенствование критериального обеспечения принятия инновационных и менеджерских решений. Одновременно необходимо учитывать характер усложнения позиционирования отдельных судоходных компаний в основных сегментах специализации рынка морской торговли.

Ключевые слова: морская транспортная индустрия, эффективность, развитие, критерии, инновации.

Сучасне торгове судноплавство забезпечує поряд із чисто підприємницькими результатами стійкість міжнародного поділу праці. Своєю чергою, напрями диференціації світової економіки внаслідок пріоритетного економічного зростання в низці країн, виникнення і поглиблення протиріч зумовлюють ризики і проблеми ефективного інноваційного розвитку підсистем глобальної морської транспортної індустрії. Водночас посилюється асиметрія у збалансованості підсистем морської транспортної індустрії по країнах, що формує міжнародні економічні зв'язки. Це зумовлює посилення проблем участі національного транспортного флоту в експорті продукції національної торгівлі. Так, в Україні понад 90% експорту зернових виконується флотом іноземного прапора. У цих умовах важлива не тільки наявність інвестиційних ресурсів, а й використання стандартних підходів до підтримки національної морської транспортної індустрії. В умовах різноманіття варіантів управління становленням конкурентної національної морської транспортної галузі потрібне вдосконалення критериального забезпечення прийняття інноваційних та менеджерських рішень. Водночас необхідно враховувати характер ускладнення позиціонування окремих судноплавних компаній в основних сегментах спеціалізації ринку морської торгівлі.

Ключові слова: морська транспортна індустрія, ефективність, розвиток, критерії, інновації.

In the conditions of fierce competition in the international maritime trade market, a certain limitation of the real assessment of future changes require mitigation of the risks of implementing management decisions based on the current information component of economic growth. Modern commercial shipping, along with purely entrepreneurial results, ensures the stability of the international division of labor. On the other hand, the direction of differentiation of the world economy due to the priority economic growth in a number of countries and the emergence and deepening of contradictions pre-determines the risks and problems of effective innovative development of subsystems of the global maritime transport industry. At the same time, the asymmetry in the balance of the subsystems of the maritime transport industry across countries forming international economic ties is increasing. This causes aggravation of the problems of participation of the national transport fleet in the export of national trade products. Thus, in Ukraine, more than 90 percent of grain exports are performed by a foreign flag fleet. In these circumstances, it is important not only to have investment resources, but also to use standard approaches to support the national maritime transport industry. In the system of traditional market relations, there are a number of objective and specific factors that determine the priority of value measurement of the results of using the economic opportunities of the country's maritime economy. This is, first and foremost, an independent pricing system established in the global maritime trade market and the necessity for unconditional reimbursement of the cost of maintaining fleet capacity and the capacity of seaports. In the context of the diverse options for managing the emergence of a competitive national maritime transport industry, it is necessary to improve the criterion for ensuring innovative and managerial decisions. At the same time, it is crucial to take into account the nature of the complexity of positioning individual shipping companies in the main segments of the specialization of the maritime trade market. However, it is mandatory to clarify the response of shipping companies in the emergence of new estimative principles of development and effective positioning in the structure of the global maritime trade market.

Key words: marine transport industry, efficiency, development, criteria, innovation.

Постановка проблеми. Жесткая конкуренция на международном рынке морской торговли, определенная ограниченность реальной оценки будущих изменений требуют минимизации рисков реализации менеджерских решений на основе текущей информационной составляющей экономического роста. Одновременно усложняет принятие инвестиционных решений не до конца исследованная цикличность фрахтового рынка. При этом жесткая конкуренция в системе предложения тоннажа повышает значение внутрисистемного планирования по критериям экономической устойчивости операторской деятельности.

Мировая практика регулирования подсистем мирового торгового судоходства по критериям общей безопасности и экологичности ограничивает рост коммерческой эффективности, поэтому принципиальным становится требование управления адекватностью состояния торгового судоходства по сложной совокупности критериев. Любой менеджерский или инвестиционный проект требует планирования действий по достижению результатов, соответствующих современному критериальному подходу. Вместе с тем необходимо уточнение реакции судоходных компаний при возникновении новых оценочных принципов развития и эффективного позиционирования в структуре глобального рынка морской торговли.

Анализ последних исследований и публикаций. Возрастание роли морского транспортного флота в экономическом развитии миро-

вой экономики предопределяет внимание исследовательских структур на установление закономерностей эффективного его развития. Об этом свидетельствуют публикации различного направления [1; 2]. Выделяются работы, посвященные общим проблемам экономического роста [3], инновационным направлениям развития [4] и управлению результативностью [5]. В данной статье обращается внимание на необходимость системной оценки результативности функциональной деятельности подсистем морской транспортной индустрии. В этом отношении критериальный подход к управлению эффективностью функционирования основных операторов на рынке морской торговли выражается соотношением стоимостных результатов меры удовлетворения спроса на все виды перевозок с мерой совокупных затрат ресурсов транспортных предприятий. При этом рассматривается определенное единство взаимосвязанных форм проявления целевых направлений устойчивого позиционирования, критерия эффективности состояния как транспортной системы в целом, так и отдельных ее подразделений и видов деятельности.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Ограниченность влияния стандартных судовладельческих структур на систему ценообразования в большинстве сегментов рынка транспортных услуг предопределяет повышение роли управления себестоимостью транспортной работы [6; 7]. Сущности, месту

и направленности экономического критерия эффективности функционирования макросистемы и эффективного развития предпринимательских структур уделяется пристальное внимание всеми экономическими системами [8–10]. Современные исследования по экономичности использования крупнотоннажных контейнеровозов в системе рынка морской торговли подтверждают целесообразность реализации экономики масштаба, однако возникают проблемы влияния экстернатальных ограничений, прежде всего, из-за ограниченности глубин в большинстве морских портов и усиления требований к снижению техногенной нагрузки на окружающую природную среду. Поэтому с учетом совокупности трансформационных процессов в системе рынка морской торговли необходимо особо обратить внимание на усиление роли экономических обоснований [11], на изменяющуюся критериальную оценку инвестиционных и конвенционных подходов.

Изложение основного материала исследования. Особенности использования традиционного критериального подхода к выбору системы управления адекватностью национальной транспортной системы в условиях Украины определяется тремя группами факторов:

- необходимостью достижения национальных интересов, учитывающих задачи расширения масштабов участия в обеспечении национальных транспортных потоков и экспорта транспортных услуг;
- координацией взаимодействия в пределах Черноморско-Панъевропейской транспортной зоны;
- глобализацией и интернационализацией мировых хозяйственных связей с международным регулированием принципов мирового торгового судоходства.

Отдельно стоит проблема конкурентного позиционирования национального морского транспортного потенциала в обслуживании перспективных грузопотоков «Нового шелкового пути» на базе отечественных портов и соответствующего развития паромных сообщений.

В системе традиционных рыночных отношений существует ряд объективных и специфических факторов, определяющих приоритетность стоимостного измерения результатов использования экономического потенциала морехозяйственного комплекса страны. Это, прежде всего, сложившаяся на глобальном рынке морской торговли независимая система ценообразования и необходимость безусловного возмещения затрат на поддержание провозной способности флота и пропускной

способности морских торговых портов. При этом следует иметь в виду, что затраты труда на предприятиях морского транспорта не создают новых материальных ресурсов, а реализуются в форме услуг. При этом полезность их оценивается величиной тарифной ставки, установленной на основе мировой валюты, независимо от стадии экономического цикла рынка транспортных услуг.

Принятое в менеджменте использование условно-натуральной формы результатов работы транспортных предприятий обусловливается внешними факторами и приоритетностью спроса на конкретные перевозки грузов или пассажиров. Именно это обстоятельство и предопределяет возрастание роли экономических критериев при выборе приоритетов и направлений развития национальной морской транспортной индустрии.

Критерий конкурентного развития в системе приоритетов позиционирования отдельных подсистем морского транспорта или отрасли в целом с учетом особенностей региональных сегментов рынка морской торговли должен учитывать:

- оптимизацию социально-экономической ориентации развития, предусматривающего повышение ограничений по экологическим стандартам и целям;
- повышение роли интенсивных факторов выбора инновационных направлений совершенствования технологических процессов доставки грузов и обслуживания пассажиров;
- устойчивость темпов роста экономики;
- опережение конечных результатов относительно затрат;
- обеспечение нормальных и безопасных условий труда моряков с учетом системных и несистемных рисков.

Кроме рыночных ограничений ориентации судоходных компаний относительно проблем формирования оптимальных результатов функциональной деятельности на основе инвестиционных программ, важнейшее место занимают критерии, показатели и результаты, отражающие принципы максимизации прибыли (с позиции судовладельцев) и денежного потока (с позиции менеджмента). Это отражают требования, прежде всего, законов спроса, предложения, ценности ресурсов и экономии времени в условиях усиления роли операторских компаний в системе эффективного использования флота на условиях тайм-чартера или бербоут-чартера.

Фактически при тенденции снижения уровня прибыльности нового флота возрастает роль стоимостных параметров в системе выбора направлений развития. По ведущему

из стоимостных критериев или обобщающей системе оптимального использования транспортного потенциала можно принять эффективные решения в сложившихся условиях хозяйствования.

Учитывая то обстоятельство, что центром любой системы принятия экономических и инвестиционных решений являются критериальные параметры и ориентиры, обеспечивающие максимизацию чистого экономического результата, важно конкретизировать целевые подходы к формированию производственных параметров:

- с позиции макроэкономических задач при выборе стратегии поддержки национального флота – массу налога на результаты;
- с предпринимательской устойчивости операторской деятельности на глобальном рынке морской торговли – достаточность cash flow;
- интенсивности отдачи основного капитала в соответствии с неопределенностью влияния внешней среды на достижение нормализованных параметров жизненного цикла.

В конечном счете уровень экономической состоятельности предприятий морского транспорта должен контролироваться доходностью затрат, нормой прибыльности основного капитала, себестоимостью работ, капиталоемкостью перевозочного процесса и параметрами ликвидности. Именно с этих позиций должны формироваться ставки портовых сборов с учетом необходимости образования инвестиционной составляющей будущего формирования параметров морских акваторий относительно приоритетов экономики масштаба в судоходном сегменте.

Однако масштабы реализации этих положений коммерческого подхода в торговом судоходстве ограничиваются критериальным ограничением потребителей транспортной продукции – грузовладельцев, для которых главным считается своевременность поставки товара на рынки при минимальных транспортных издержках. Поэтому конкурентоспособность данной технологии продвижения товара определяется пределом транспортной составляющей в стоимости реализации продукции. При усилении роли международных транспортных коридоров, предусматривающих оптимизацию времени обработки транспортных средств, главным становится критерий ускорения доставки грузов.

Годовая экономия в смежных отраслях транспорта и у грузовладельцев благодаря вводу в эксплуатацию новых типов судов, перегрузочных комплексов и использованию инновационных технологических процессов может быть рассчитана по совокупному результату

своеобразного морского кластера. Величина своеобразного синергетического эффекта (1) предопределяет и необходимость повышения уровня конкурентоспособности развивающихся подразделений морской транспортной индустрии:

$$\mathcal{E}_{cm} = \sum c_{ui} Q_{pi} n_{qi}, \quad (1)$$

где c_{ui} – размер удельной экономии (+) или увеличения затрат (-) в смежных видах транспорта и у клиентуры при использовании новых транспортно-технологических систем или их составных элементов;

Q_{pi} – годовая производительность новых судов, перегрузочных комплексов или специализированных технологических процессов данной мультимодальной технологии;

n_{qi} – количество новых транспортных средств, отражающих масштаб развития транспортного предприятия вследствие ввода их в эксплуатацию.

Неопределенная динамичность цен на новые суда торгового флота влияет как на оценку экономики судовладельцев, так и потребителей транспортной продукции. Вследствие этого формируется отношение к новым технологиям и судоходным компаниям, в составе которых используются инновационные подходы. Это в конечном счете определяет макроэкономические показатели и масштабы судостроения для обновления провозной способности флота в соответствии с динамичностью грузопотоков.

С учетом отмеченного выше механизм управления развитием морского транспорта по критериям адекватности рыночным условиям функциональной деятельности должен включать:

- формы организации обработки транспортных и грузовых потоков, соответствующие современным интеграционным технологиям;
- систему организационно-экономических отношений и хозяйственных связей в комплексе «бюджетная система – отрасль – транспортное предприятие – грузовладельцы»;
- совокупность экономических рычагов и стимулов активизации государственной морской транспортной политики;
- формы и методы управления транспортно-экономическими связями, отвечающими мировым стандартам и правилам;
- жесткий правовой режим эксплуатационно-хозяйственной деятельности в системе глобального рынка морской торговли;
- организацию поддержания конкурентной стабильности в выбранном сегменте торгового судоходства.

Учитывая отмеченное, при формировании портфеля заказов и определения контрактной цены на новые суда отечественных судостро-

ительных предприятий необходимо учитывать четыре группы факторов.

С точки зрения конкурентоспособности торгового флота национального флага (основного или второго реестров) цены на объекты нового судостроения должны создавать экономическую заинтересованность судовладельца и грузовладельца в достаточном предпринимательском эффекте. Новые суда должны давать судоходным компаниям дополнительную экономию по сравнению с находящимися в эксплуатации судами. То есть цены на новые суда в сравнении с находящимися на балансе судовладельцев должны быть ниже на единицу провозной способности. Это вытекает из того, что пополнение флота у отдельных судовладельцев не влияет на повышение фрахтовых ставок на рынке транспортных услуг.

С другой стороны, заинтересованность судостроителей в выполнении заказов на производство новых типов судов формируется достаточно сложно. Как показывает мировая и отечественная практика, какими бы экономически обоснованными ни были контрактные цены, при переходе судостроительной корпорации к производству новых судов остается проблема эффективности хозяйственной деятельности из-за проявления отрицательных внешних экстерналий. Для роста объема производства необходимо реализовать инвестиционные проекты, что требует дополнительных затрат и капитальных ресурсов.

Для усиления экономической заинтересованности конкурентоспособных судостроительных комплексов необходимы и нетрадиционные методы управления конечными результатами. Они должны гарантировать как рентабельность эксплуатации новых судов, так и оправданность их создания со стороны предпринимательских интересов. Для решения этой проблемы часто используется инструмент государственной поддержки национального судовладельца и судостроительного комплекса.

Вместе с тем для любого национального хозяйства важно удовлетворение потребностей не только производителей и потребителей, но и государственного бюджета, поэтому контрактные мировые или региональные цены на торговые суда должны способствовать экономическому росту, повышению эффективности хозяйственной и инвестиционной деятельности судоходных компаний. Увеличение доходов бюджета всех уровней должно рассматриваться и с позиции последующей поддержки подсистем морской транспортной индустрии.

И, наконец, важна сбалансированность деятельности рынка мирового судостроения и

активности состояния рынка вторичной реализации судов, находившихся в эксплуатации и отвечающих требованиям безопасности торгового судоходства.

При выборе инвестиционного проекта развития торгового судоходства необходимо учитывать параметрические изменения внутренних результатов эксплуатации независимо от метода оценки эффективности. То есть результаты расчета цены судна, или чистой текущей стоимости, или затрат обратной связи необходимо контролировать рост производительности основных ресурсов; изменение экономичности, долговечности и качества реализуемых транспортных услуг. Индекс изменения производительности тоннажа (2) можно рассчитать по соотношению:

$$i_q = \frac{\mu_2}{\mu_1} (1 \pm i_g), \quad (2)$$

где μ_1 – производительность дедефта судов в базисном периоде;

μ_2 – после реализации программы развития;

i_g – индекс роста внетранспортного эффекта.

С учетом снижения производительности транспортного флота, несмотря на инновационные направления судостроения, менеджеры должны разрабатывать программы снижения влияния этого негативного проявления условий рынка морской торговли.

Индекс изменения долговечности конкурентной деятельности флота с учетом реальной длительности жизненного цикла определяется по параметрам рациональной продолжительности эксплуатационного периода, отражающей не технические характеристики судна, а уровень его конкурентного позиционирования.

В этом аспекте формируется снижение ожиданий судовладельческих структур относительно возникновения желательных внешних условий эффективной операторской деятельности. Одновременно концентрация внимания на развитии автономного судоходства подчеркивает возрастание внимания к ограниченности роли человеческого капитала в управлении комплексом безопасного судоходства.

Индекс экономичности оперирования (3) на фрахтовом рынке можно рассчитать по соотношению долей себестоимости перевозки грузов в действующем тарифе или по соотношению коэффициента доходности:

$$i_{ef} = \frac{F}{S_2} / \frac{F}{S_1}, \quad (3)$$

где F – фрахтовая ставка, соответствующая периоду операторской деятельности;

S_1 – базовая себестоимость единицы транспортной работы по вариантам состояния судоходного потенциала оператора;

S_2 – себестоимость единицы транспортной работы по вариантам состояния судоходного потенциала оператора после использования инновационных технологий.

Именно этот критерий предопределяет направления оптимизации себестоимости перевозки как по менеджерским проектам, так и в соответствии с доступностью инвестиционных решений. Последние, кроме того, ограничиваются и усилением конвенционных ограничений по критериям защиты окружающей среды.

Потенциальный экономический эффект новых транспортных средств (4) может быть оценен в пределах следующего равенства:

$$E_{pp} = Qp_c i_{qef} - C_{st} + \Delta K_p (e_r - e_n), \quad (4)$$

где Q – расчетный объем транспортной работы судоходной компании;

p_c – фрахтовая ставка в расчете на единицу транспортной работы;

C_{st} – совокупные затраты позиционирования транспортного флота на данном маршруте;

ΔK_p – приращение капитальной стоимости флота по программе развития;

e_r – процентная ставка на капитал по условиям развития;

e_n – нормативная процентная ставка на капитал.

В реальных условиях оперирования в любом секторе фрахтового рынка вследствие постоянного изменения рыночной стоимости флота, находящегося в эксплуатации, прирост потенциального эффекта от эксплуатации новых судов будет находиться в краткосрочном периоде в пределах данного равенства

Прирост реального предпринимательского эффекта обуславливается адекватностью как технических, так и стоимостных параметров новых транспортных средств условиям фрахтового рынка с учетом изменения в затратах технического обслуживания новых транспортных средств по параметрам надежности и экономии единовременных затрат по созданию адекватного кластера обслуживания новых транспортных средств по сравнению с действовавшим до развития.

Цена новых транспортных средств в зависимости от состояния рынка морской торговли превращается в цену реализации с поглощением части предпринимательского эффекта из-за неадекватности условиям перевозки либо при адекватности технико-экономических параметров может формироваться дополнительный эффект эксплуатации судов.

Выводы из данного исследования. При неблагоприятном соотношении затрат и результатов в судостроительном комплексе или у подрядных организаций портовых компаний и функционального использования судов и новых грузовых терминалов падает уровень активности торгового сальдо по транспортному фактору. Дополнительный эффект инвестиционного комплекса оправдан, если обеспечиваются принципиальный прирост социальной эффективности и качество работы у пользователей новых транспортных систем. У предприятий эксплуатационной деятельности за расчетный период формируются потери от повышения цены на средства транспорта по сравнению с объектами, находящимися в эксплуатации.

Перечисленные выше условия предопределяют необходимость в текущих параметрах грузопотоков при приобретении судов использовать удельную контрактную стоимость (цену) одной тонны дедвейта. Главным оказывается необходимость контроля средних текущих затрат по факторам рынка морской торговли и усиления конвенционных ограничений.

Усиление роли нормализации времени доставки грузов становится главным показателем качества работы транспортных предприятий, поэтому интермодальные технологии оцениваются скоростью и ритмичностью доставки товаров, уровнем коммерческих рисков, а также затратами на страхование успешности реализации транспортной работы. Эти параметры в конечном счете отражаются в уровне тарифов и престижности судовладельческих брендов, что и гарантирует нормализацию загрузки провозной способности флота.

Список использованных источников:

1. Котлубай М.И. Становление морского транспорта в рыночной среде. Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2005. 224 с.
2. Примачев Н.Т. Методы измерения эффективности морского транспортного комплекса. Одесса : ОНМА, 2009. 258 с.
3. Баумель Б. Секреты экономических показателей / пер. с англ. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. 352 с.
4. Даер Дж. Статья инноватором / пер. с англ. Москва : БОМБОРА, 2018. 320 с.
5. Марр Б. Ключевые показатели эффективности / пер. с англ. Москва : БИНОМ, 2014. 340 с.
6. Коломойцев В.П. Себестоимость морских перевозок. Москва : Морской транспорт, 1960. 371 с.

7. World seaborne trade by types of cargo and country groups, annual, 1970-2014. Unctadstat United Nations Conference on Trade and Development, 2015. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=32363>.
8. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD. New York and Geneva : UN, 2018. 148 p.
9. Dykstra Don.L. Commercial Management in Shipping. London : Nautical Institute, 2005. 496 p.
10. Bozdoganoglu B. Tax Issues Arise from a New Economic Model Sharing Economy. *International Journal of Business and Social Science*. 2017. Vol. 8. № 8. P. 119–137.
11. Sotnichenco L. Justification of business entities development based on innovative principles. *Academy of Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 17. Issue 5. URL: <https://www.abacademies.org/articles/justification-of-business-entities-development-based-on-innovative-principles-7553.html>.

References:

1. Kotlubay M. I. (2005) *Stanovleniye morskogo transporta v rynochnoy srede* [Formation of maritime transport in a market environment]. Odessa: IMPEES NASU. (in Russian)
2. Primachev N. T. (2009) *Metody izmereniya effektivnosti morskogo Transportnogo kompleksa* [Methods for measuring the efficiency of the marine transport complex]. Odessa: ONMA. (in Russian)
3. Baumel B. (2007) *Sekrety ekonomicheskikh pokazateley* [Secrets of Economic indicators]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks. (in Russian)
4. Dayer Dzh. (2018) *Stat' innovatorom* [Become an innovator]. Moscow: BOMBORA. (in Russian)
5. Marr B. (2014) *Klyuchevyye pokazateli effektivnosti* [Key Performance Indicators]. Moscow: BINOM. (in Russian)
6. Kolomoitsev V. P. (1960) *Sebestoimost' morskikh perevozok* [Cost of shipping]. Moscow: Morskoy transport. (in Russian)
7. World seaborne trade by types of cargo and country groups, annual, 1970-2014 [Electronic resource] // Unctadstat United Nations Conference on Trade and Development, 2015. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=32363>
8. New York and Geneva: UN (2018) Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD.
9. Dykstra Don. L. (2005) Commercial Management in Shipping. London UK: Nautical Institute.
10. Bozdoganoglu B. (2017) Tax Issues Arise from a New Economic Model Sharing Economy. *International Journal of Business and Social Science*. New York: Center for Promoting Ideas, vol. 8, no. 8, pp. 119-137.
11. Sotnichenco L. (2018) Justification of business entities development based on innovative principles. *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 17, issue 5. URL: <https://www.abacademies.org/articles/justification-of-business-entities-development-based-on-innovative-principles-7553.html>

Худолей В.Ю.доктор економічних наук, професор, ректор
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»**Дергалюк Б.В.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**Khudolei Veronika**Academician Yuriy Bugay International Scientific
and Technical University**Dergaliuk Bogdan**National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute"**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛІ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES MODEL
OF STATE REGULATION STRUCTURAL CHANGES
IN UKRAINE ECONOMY**

У статті обґрунтовано теоретико-методологічні засади моделі державного регулювання структурних зрушень в економіці України, оскільки проблеми структурного розвитку вітчизняної економічної системи зумовлюють формування концептуальних засад побудови нової ефективної політики щодо регулювання та стимулювання позитивних структурних зрушень в Україні. Обґрунтовано принципи, на яких має базуватися розроблення концептуальної моделі державного регулювання структурних зрушень, що виступають базисом для побудови не лише структурної політики, а й загальної політики економічного зростання та економіки інноваційного напрямку. Доведено необхідність використання активного підходу з боку державних органів влади у формуванні політики регулювання структурних зрушень, яким передбачається: активна участь держави у формуванні спрямованості структурних зрушень шляхом пріоритизації напрямків розвитку, якісне ранжування галузевої структури економіки, використання широкого спектру заходів регуляторного апарату від опосередкованого впливу до прямого втручання у відтворювальні процеси. Запропоновано низку перспективних заходів, націлених на оптимізацію державної регуляторної політики у сфері структурних зрушень.

Ключові слова: державне регулювання структурних зрушень, принципи державного регулювання, структурна політика, модель державного регулювання, національна економіка, економічний розвиток.

В статье обоснованы теоретико-методологические основы модели государственного регулирования структурных сдвигов в экономике Украины, поскольку проблемы структурного развития отечественной экономической системы обуславливают формирование концептуальных основ построения новой эффективной политики по регулированию и стимулированию позитивных структурных сдвигов в Украине. Обоснованы принципы, на которых должна базироваться разработка концептуальной модели государственного регулирования структурных сдвигов, которые выступают базисом для построения не только структурной политики, но и общей политики экономического роста и экономики инновационного направления. Доказана необходимость использования активного подхода со стороны государственных органов власти в формировании политики регулирования структурных сдвигов, которым предусматривается: активное участие государства в формировании направленности структурных сдвигов путем приоритизации направлений развития, качественное ранжирование отраслевой структуры экономики, использование широкого

спектра заходів регуляторного апарату від опосередованого впливу до прямого втручання в виробничі процеси. Представлено ряд перспективних заходів, нацелених на оптимізацію державної регуляторної політики в сфері структурних зсувів.

Ключевые слова: державне регулювання структурних зсувів, принципи державного регулювання, структурна політика, модель державного регулювання, національна економіка, економічне розвиток.

The article substantiates theoretical and methodological foundations of the state regulation of structural changes model in the economy of Ukraine, since the structural development problems of the domestic economic system cause the formation of conceptual foundations for building a new effective policy for regulation and promotion of positive structural changes in Ukraine. It is proved that the principles on which it has based the development of the state regulation structural changes conceptual model include principles: consistency, consistency, decentralized approach, dynamic balance, completeness used features programmatic approach, according stimulus measures, partnerships, providing permanent process of development and institutional support for structural changes. The principles identified are the basis for building not only structural policy, but also the general policy of economic growth and innovation-oriented economy. The necessity to use an active approach on the part of state authorities in formulating a policy for regulating structural changes, which provides: active participation of the state in shaping the direction of structural change by prioritizing areas of development, quality ranking sectoral structure of the economy and further selective support or collapse of industries use a wide range of measures the regulatory system of indirect exposure to direct intervention in the reproduction processes. A number of promising measures aimed at optimization of the state regulatory policy in the field of structural changes are proposed, which include: optimization of the directions of investment activity in the state in the context of budgetary regulation towards the realization of targeted financing of the respective development priorities; determining the volumes of guaranteed demand for free market entities within budgetary constraints at all levels; ensuring a favorable investment and innovation development environment; establishing a system of fiscal incentives structural development priority; digitization of the bureaucratic apparatus; providing functional mechanisms within the optimum combination of features direct influence on the structuring of the economy with the functions of structural renovation; supporting the export activities of the most competitive industries; formation of institutional and legislative prerequisites for intensifying capital spill-over processes in priority sectors.

Key words: state regulation of structural changes, the principles of state regulation, structural policy, the model of government regulation, national economy, economic development.

Постановка проблеми. Еволюційне становлення підходів до провадження державного регулювання економічним розвитком більшості прогресивних країн світу свідчить про те, що у другій половині ХХ століття відбувся поступовий перехід від селективних форм державного регулювання у бік формування комплексних системних підходів у побудові державної політики, результатом чого і стало виокремлення структурної політики як самостійного напрямку у сфері державного управління. Саме такий підхід забезпечив більш ефективну антикризову політику, сприяв збалансуванню проблемних секторів економіки та ліквідації її структурних дисфункцій, що і забезпечило таким країнам стабільно високі показники зростання.

Поточний стан економіки України, спричинений різними факторами історичного та економічного характеру, починаючи від глибоких структурних диспропорцій, сформованих за часи радянської влади, закінчуючи реформами останнього десятиліття, які, декларуючи свою ринкову орієнтацію, все більше утверджували сформований в кінці минулого століття так званий квазіринок. Саме тому нині актуалізується питання формування дієвих концепцій та моде-

лей політики регулювання структурних трансформацій, яка б поєднувала успішний досвід високорозвинутих країн та низку принципово нових заходів, розроблених відповідно до специфіки наявних структурних проблем, інституційного забезпечення та з урахуванням соціокультурного фактора.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження структурного напрямку системи державного регулювання серед вітчизняних науковців характеризується високою активністю, охоплюючи значне коло питань: від базових понять та еволюції теоретичних поглядів на цю проблематику до безпосереднього аналізу сформованих структурних пропорцій та перспективних напрямів їх реформування. Серед великої кількості наукових напрацювань вітчизняних вчених-економістів варто відзначити праці таких учених, як Р. Бугрин, О. Волков, Т. Гайдай, А. Гуменюк, М. Герасимчук, М. Дмитренко, І. Касабова, І. Крючкова, М. Свічинський, Н. Самченко, В. Сизоненко, С. Пашков, Р. Шепетько, Л. Фокас та ін.

Однак, попри поглиблений аналіз теоретичних засад структурної політики та ключової проблематики поточного стану, більш ґрунтов-

ного висвітлення вимагають питання побудови цілісної концептуальної моделі державного регулювання структурних зрушень.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад моделі державного регулювання структурних зрушень в економіці України. Для досягнення поставленої мети у статті було:

- обґрунтовано низку принципів щодо державного регулювання структурних зрушень;
- доведено необхідність використання активного підходу у формуванні політики регулювання структурних зрушень;
- запропоновано низку перспективних заходів, націлених на оптимізацію державної регуляторної політики у сфері структурних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний розвиток національної економіки, наявні проблеми структурного розвитку вітчизняної економічної системи зумовлюють формування концептуальних засад побудови нової ефективної політики щодо регулювання та стимулювання позитивних структурних зрушень. Саме тому далі наведено низку принципів, які, на нашу думку, мають бути покладені в основу розроблення концептуальної моделі структурного регулювання, що комплексно враховує наявний потенціал та деструктивні фактори впливу.

Ключовим принципом, на якому ґрунтується державне регулювання структурних зрушень, має стати *принцип системності та послідовності*, відповідно до якого забезпечення процесів трансформації структурних пропорцій має підпорядковуватися потребам національної економіки, враховуючи особливості взаємодії її структурних елементів на засадах консеквентного підходу.

Принцип децентралізованого підходу на базі функціональної диференціації повноважень передбачає здійснення перерозподілу повноважень відповідно до рівня ефективності їх виконання на тому чи іншому владному рівні. Тобто питання реалізації напрямів структурної політики, розроблення стратегій та програм структурного розвитку, прийняття рішень про алокацію бюджетних ресурсів покладається на верхні шаблі влади, тоді як вирішення питань практичного здійснення та управління покладається на місцевий рівень.

Принципом динамічної збалансованості передбачається досягнення системою структурного регулювання високих адаптаційних якостей, що виявляються у гнучкості проваджуваних регуляторних заходів в умовах зовнішньої нестабільності.

Слід, однак, підкреслити, що збалансоване зростання орієнтується на сполучення за ефек-

тивністю використання ресурсів, але аж ніяк не на однакові темпи розвитку всіх галузей економіки. Збалансованість економіки передбачає, як правило, відносно диференційований рівень темпу розвитку галузей залежно від пріоритетів напряму технічного прогресу, а також з урахуванням ступеня задоволення попиту [6, с. 65].

Принцип повноти використовуваних можливостей ґрунтується на постійному моніторингу альтернативних втрат економіки. При цьому наявність диспропорційності розвитку або порушення збалансованості системи трактується як втрата потенційних можливостей.

Надмірний ріст або відставання окремих сфер господарювання, які не узгоджуються з ритмом, що диктує економіка як єдиний організм, свідчать про незбалансованість розвитку. Тому форсований рух уперед в умовах відставання тилів народного господарства не може бути закономірним явищем і в кінцевому рахунку приводить до уповільнення економічного зростання, втрати суспільної праці [7, с. 140].

Принцип програмного підходу передбачає активізацію заходів держави у сфері розроблення комплексу програм та стратегій структурного розвитку, якими будуть сформовані основні цілі, напрями та завдання державного регулювання структурних зрушень. При цьому важливим є багатоаспектний характер цих напрацювань, який має поєднуватися з їхньою якісною взаємоузгодженістю з метою досягнення синергійного ефекту.

Принцип відповідності стимуляційних заходів структурної трансформації наявному економічному потенціалу, який полягає у реалістичному підході до розроблення програмних документів розвитку в розрізі планових показників, використовуваних інструментів та власне об'єктів впливу.

Принцип партнерства передбачає як забезпечення ефективних вертикальних та горизонтальних внутрішньо-системних взаємодій між органами державної влади, уникаючи обмеженості комунікації або локалізації впливів, так і налагодження ефективного державно-приватного партнерства.

Найбільш затребуваним механізмом, що об'єднує потенціал співпраці, є державно-приватне партнерство, яке виступає як інституційний та організаційний альянс держави і бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проєктів, що охоплюють розвиток стратегічно важливих галузей промисловості, науково-дослідних конструкторських робіт і виробництво продукції в громадському секторі [5, с. 178]. Сьогодні державно-приватне партнерство вважається найбільш ефективною моделлю взаємодії дер-

жави та ринкових суб'єктів, адже дає змогу об'єктивно раціоналізувати державні заходи щодо розбудови інституційного середовища, водночас сприяючи розвитку інфраструктурного потенціалу шляхом залучення великих обсягів фінансових ресурсів із метою реалізації масштабних проектів державного значення.

Принцип забезпечення перманентних процесів розбудови інституційного забезпечення структурних зрушень включає в себе постійну підтримку державою інституційних реформ у межах упроваджуваних структурних заходів, що передбачає формування якісного нормативно-правового забезпечення функціонування окремих інститутів, механізмів інтерінституціональних взаємодій з метою організації сприятливого економічного простору для розвитку ринкових суб'єктів.

Таким чином, на нашу думку, концептуальна модель державного регулювання структурних зрушень у сучасних умовах має будуватися на описаних вище принципах, які є системоутворюючою основою для побудови не лише структурної політики, а й загальної політики економічного зростання та економіки інноваційного напрямку.

Нині науковою спільнотою вироблено декілька моделей та підходів щодо організації структурної політики, і сформована концептуальна модель має опиратися на один із таких теоретичних полюсів формування структурної політики.

З огляду на рівень складності поточної проблематики структури вітчизняної економіки та її історико-культурний бекграунд, державний апарат, на нашу думку, має використовувати активний підхід у формуванні політики регулювання структурних зрушень. Відповідним підходом передбачається: активна участь держави у формуванні спрямованості структурних зрушень шляхом пріоритизації напрямів розвитку, якісне ранжування галузевої структури економіки та подальша вибіркова підтримка або згортання галузей, використання широкого спектру заходів регуляторного апарату від опосередкованого впливу (маніпулювання податковими ставками, тарифне регулювання тощо) до прямого втручання у відтворювальні процеси (інвестиційна активність держави, формування стратегій та програм розвитку, цінове регулювання тощо).

Зазначимо, що застосування положень неокласичної теорії до формування політики регулювання структурних зрушень в Україні, на нашу думку, є недоцільним, оскільки цією теорією не враховується специфічна природа економічних відносин, сформована у межах національної економіки. До ризиків у цьому

разі більшою мірою варто віднести загрози збереження рудиментарних елементів радянської командно-адміністративної системи, що виявляються у відповідних принципах та механізмах, які є несумісними з ринковими цінностями і приводять до спотворення результатів структурних реформ.

Продовжуючи думку щодо формування підходів у побудові структурної політики, перспективним для України є використання інноваційного та диверсифікаційного підходу. Використання першого підходу характерне для країн Південно-Східної Азії та Японії, ставши основою їхнього стрімкого розвитку [3, с. 200]. Інноваційний підхід дає змогу забезпечити пріоритетність розвитку високотехнологічних галузей господарства, посилення генерації науково-технічних розробок та дифузії знань у виробничий сектор, поетапну розбудову економіки знань.

Структурна перебудова економіки має позитивну спрямованість лише в тому разі, якщо вона здійснюється на новій науково-технологічній основі. Водночас інновації стають основною конкурентною перевагою тільки починаючи приблизно з 17–20 тис. дол. на душу населення на рік. Адже комерціалізація інновацій відбувається лише за умови критичної маси суб'єктів підприємницької діяльності, здатних формувати попит на технологічні інновації та платоспроможність населення, його готовність купувати інноваційні продукти [4, с. 109].

Другий підхід робить акцент на обробній галузі промисловості як цільовому напрямку регулювання галузевої структури, націленому на формування широкого асортименту вітчизняних промислових товарів високої якості, які б дали змогу на рівних можливостях конкурувати за іноземні ринки.

Узагальнюючи вищевикладене у межах цього дослідження, можна виокремити низку перспективних заходів, націлених на оптимізацію державної регуляторної політики у сфері структурних зрушень: визначення обсягів гарантованого попиту для суб'єктів вільного ринку в межах бюджетних обмежень усіх рівнів; забезпечення в межах функціональних механізмів оптимального поєднання функцій прямого впливу на структурування економіки з функціями структурного оновлення [1, с. 65]; підтримка експортної діяльності галузей, які є найбільш конкурентоспроможними [2, с. 28].

Висновки. У результаті проведеного дослідження було здійснено критичний аналіз поточного стану системи державного регулювання структурних зрушень та запропоновано концептуальні підходи до поліпшення наявної ситуації. Запропоновано низку принципів

як основу для побудови національної моделі структурного регулювання, заснованої на активній участі держави у формуванні цільової орієнтації структурних перебудов. До принципів, на яких повинно базуватися розроблення концептуальної моделі державного регулювання структурних зрушень, слід віднести принципи: системності, послідовності, децентралізованого підходу, динамічної збалансованості, повноти використовуваних можли-

востей, програмного підходу, відповідності стимуляційних заходів, партнерства, забезпечення перманентних процесів розбудови, інституційного забезпечення структурних зрушень. Окрім цього, запропоновано інноваційний та диверсифікаційний підхід щодо галузевого напрямку зміни структурних пропорцій. Виділено низку заходів формування передумов до позитивних зрушень у структурі національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Васіна А.Ю. Організаційно-функціональний механізм структурного реформування національної економіки: теоретичні й методологічні основи формування. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 64–68.
2. Ковальова О.В. Роль і значення структурної політики у функціонуванні системи регулювання економіки. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 1. С. 22–30.
3. Куйбіда С. Теоретико-методологічні основи формування інструментів структурної перебудови національної економіки в умовах четвертої промислової революції і глобалізації. *Ефективність державного управління*. 2017. Вип. 4 (53). Ч. 2. 197–207.
4. Повна С.В. Структурні зрушення в економіці регіону в контексті глобальних системних змін. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 104–110.
5. Попадинець Н.М. Стратегічні цілі державної структурної політики України. *Регіональна економіка*. 2014. № 1. С. 175–183.
6. Тульчинська С.О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти : монографія. Київ, НТУУ «КПІ», 2009. 488 с.
7. Тульчинська С.О. Методологічний підхід до визначення доміант розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 7 (145). С. 138–145.

References:

1. Vasina A.Yu. (2016), Orhanizatsijno-funksional'nyj mekhanizm strukturnoho reformuvannia natsional'noi ekonomiky: teoretychni j metodolohichni osnovy formuvannia [Organizational and functional mechanism of structural reformation of the national economy: theoretical and methodological foundations of formation]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 64–68.
2. Koval'ova O.V. (2018), Rol' i znachennia strukturnoi polityky u funksionuvanni systemy rehuliuвання ekonomiky [The role and importance of structural policy in the functioning of the system of regulation of the economy]. *Aktual'ni problemy innovatsijnoi ekonomiky*, vol. 1, pp. 22–30.
3. Kujbida S. (2017), Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia instrumentiv strukturnoi perebudovy natsional'noi ekonomiky v umovakh chetvertoi promyslovoi revoliutsii i hlobalizatsii [Theoretical and methodological foundations of the formation of instruments of structural restructuring of the national economy in the context of the fourth industrial revolution and globalization]. *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnia*, vol. 4, no 53, pp. 197–207.
4. Povna S.V. (2015), Strukturni zrushennia v ekonomitsi rehionu v konteksti hlobal'nykh systemnykh zmin [Structural shifts in regional economy in the context of global systemic changes]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, vol. 1, pp. 104–110.
5. Popadynets' N.M. (2014), Stratehichni tsili derzhavnoi strukturnoi polityky Ukrainy [Strategic goals of state structural policy of Ukraine]. *Rehional'na ekonomika*, vol. 1, pp. 175–183.
6. Tul'chyns'ka S.O. (2009), *Intelektual'no-innovatsijna modernizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Intellectual-innovative modernization of the Ukrainian economy: theoretical and methodological aspects]. Kyiv: NTUU «KPI» [in Ukraine].
7. Tul'chyns'ka S.O. (2013), Metodolohichnyj pidkhid do vyznachennia dominant rozvytku intelektual'no-innovatsijnoi systemy rehioniv [Methodological approach to determining the dominant of development of intellectually-innovative system of regions]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 7, no. 145, pp. 138–145.

УДК 336:334.7 (045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-11>**Герасимчук О.В.**

аспірант

Державного університету «Житомирська політехніка»

Gerasymchuk Oleksandr

State University Zhytomyr Polytechnic

**СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****THE MODERN APPROACH TO RESEARCH
THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Статтю присвячено дослідженню сучасного підходу до сутності ресурсного потенціалу підприємства. Розглянуто поняття ресурсного потенціалу як економічної категорії та представлено авторське бачення його сутності. Висвітлено підходи до дослідження даної категорії. Визначено, що основними характеристиками потенціалу є: організаційно-управлінський, кадровий, інтелектуальний, фінансовий, технологічний, інформаційний, ринковий, інтерфейсний та науково-дослідний. Визначення сутності поняття «ресурсний потенціал» базувалося на комплексному та системному підходах. На основі комплексного підходу ресурсний потенціал – сукупність різноманітних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства. А за системним підходом ресурсний потенціал підприємства – наявність явних та неявних ресурсів, їх взаємозв'язок як системи для досягнення цілей.

Ключові слова: ресурси, ресурсний потенціал, ресурсний потенціал підприємства, фінансові ресурси, матеріальні ресурси, трудові ресурси, інформаційні ресурси.

Статья посвящена исследованию современного подхода к сущности ресурсного потенциала предприятия. Рассмотрено понятие ресурсного потенциала как экономической категории и представлено авторское видение его сущности. Освещены подходы к исследованию данной категории. Определено, что основными характеристиками потенциала являются: организационно-управленческий, кадровый, интеллектуальный, финансовый, технологический, информационный, рыночный, интерфейсный и научно-исследовательский. Определение сущности понятия «ресурсный потенциал» базировалось на комплексном и системном подходах. На основе комплексного подхода ресурсный потенциал – совокупность различных ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. А согласно системному подходу, ресурсный потенциал предприятия – наличие явных и неявных ресурсов, их взаимосвязь в качестве системы для достижения целей.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсный потенциал, ресурсный потенциал предприятия, финансовые ресурсы, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, информационные ресурсы.

The article is devoted to the study of the modern approach to the essence of the enterprise resource potential. The concept of resource potential as an economic category is considered, and the author's vision of its essence is presented. The approaches to the study of this category are highlighted. The concept of enterprise potential is important for the practice of management, because the idea of its content determines an adequate approach to its assessment, measurement of competitiveness and capacity management. One of the main tasks of management is to determine the potential of the existing enterprise, ie comprehensive evaluation of its components. It is determined that the main characteristics of the potential are: organizational and managerial, personnel, intellectual, financial, technological, information, market, interface and research. The definition of the essence of the concept of "resource potential" was based on a comprehensive and systematic approach. Based on an integrated approach, the resource potential is a combination of various resources at the disposal of the enterprise. And according to a systematic approach, the resource potential of an enterprise is the presence of explicit and implicit resources, and their relationship as a system for achieving goals. First hour of the form of the resource insurance: a system of interdependent warehouses; dynamic assimilation; on the basis of the law of

synergy; warehouses of resource potential will require optimal structure; Warehouses of resource potential have the potential to be adequate for the characteristics of the products and services, which can be guaranteed. In our time, there's not a single approach and a single concept of resource potential.

Key words: resources, resource potential, enterprise resource potential, financial resources, material resources, labor resources, information resources.

Постановка проблеми. Головними завданнями у нашому світі під час управління підприємством є всебічний розвиток підприємства та оцінка його можливостей, сюди ми можемо включити збалансування можливостей підприємства з наявним потенціалом зовнішнього середовища для досягнення стратегічних цілей та в процесі постійної конкуренції його існування. Ефективне функціонування підприємства нині залежить від самого керівництва (управління). Таким чином, ресурсний потенціал є тим основним ресурсом, який забезпечує стійкість підприємства та складається з таких основних елементів: соціального, виробничо-економічного та екологічного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні вчені у своїх дослідженнях та наукових працях упродовж XX ст. вивчали різні вектори економічного, виробничого та ресурсного потенціалу. На нашу думку, необхідно зосередити увагу на працях зарубіжних учених: К. Аладефреда, В. Вебера, Д. МакКлелланда, А. Маршалла, Ф. Тейлора, А. Файоля.

Вітчизняні науковці Абрамова, С. Бандура, М. Грачева, А. Колот, В. Саденко, Л. Фролова, Л. Шаруга, Г. Хаєт у своїх працях вивчали основні проблеми організації ресурсного потенціалу.

Аналізуючи економічно-наукову літературу та різні погляди вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, відзначимо, що, на нашу думку, мало вивчено більшість концепцій розвитку ресурсного потенціалу та його структури й якостей.

Метою дослідження є аналіз сучасного підходу до дослідження ресурсного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині велика кількість підприємств прагне розвивати ресурсний потенціал самостійно, а це, своєю чергою, сприяє зміцненню якостей і визначенню подальших можливостей розвитку. Під час управління потенціалом підприємства необхідно забезпечити його ефективність і стабільність.

Сьогодні одним з головних етапів економічної стратегії є процес формування ресурсного потенціалу підприємства, що передбачає створення й організацію ресурсів для досягнення основних цілей діяльності підприємства.

Потреба проаналізувати сучасні підходи до дослідження ресурсного потенціалу підприємства виникла на основі аналізу науково-економічної літератури та під час виявлення недостатньо обґрунтованого поняття «ресурсний потенціал підприємства».

У системі ефективної роботи підприємства велике значення має ресурсний потенціал, що є засобом для збільшення прибутку та рівня його конкурентоспроможності.

У загальному визначенні поняття «потенціал» – певна можливість реалізації будь-чого, йому властиві накопичення, принцип вимірювання його величини та реалізації [3].

Основною характеристикою потенціалу є можливість до відтворення. Створення потенціалу підприємства реалізується в процесі проведення відповідних дій щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства через зміну його характеристик і властивостей із метою досягнення поставлених цілей.

Слід відзначити, що сам термін «потенціал» пов'язує ще два поняття – «можливості» та «здібності». У словнику представлено поняття «можливість», як прийнятна умова, обставина, ситуація, за якою можливо щось зробити, а термін «здібність» розглядається як природна обдарованість, уміння, можливість виконувати певні дії [8].

Але необхідно зазначити, що вчені погоджуються з тим, що можливості і здібності у визначенні поняття «потенціал підприємства» поєднані.

Сучасними вченими трактування дефініції «потенціал підприємства» означає можливість, здатність, силу, яка існує в прихованій формі за певних умов [5; 7; 8].

Окрім того, на нашу думку, поняття «потенціал» пов'язане з термінами «сила», «міцність». Даний термін використовують із метою оцінки засобів, запасів і джерел, які в подальшому можуть застосовуватися для досягнення мети [1].

Потенціал підприємства з економічного погляду характеризується як сукупність можливостей. З одного боку, потенціал підприємства – сукупність чинників, які визначають силу, джерела спроможності, запаси, кошти, ресурси та інші резерви, які можуть використовуватися в економічній діяльності, а з іншого – потенціал підприємства характеризується якістю та кількістю ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфі-

кацією найманого персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими можливостями.

Таким чином, потенціал – це сукупність ресурсів та можливостей, які використовуються підприємством для досягнення відповідних цілей. Дослідження ресурсного потенціалу є основним чинником та передумовою розвитку стратегії підприємства.

Основною метою підприємств в Україні є одержання максимальних прибутків, але, на жаль, більшість підприємств перебуває в кризовому становищі.

Загальна категорія «ресурси» за своїм значенням виступає як запас, джерело та знаходиться в основі категорії «ресурсний потенціал підприємства». Таким чином, проводячи аналіз, ми дослідили, що майно та грошові кошти, запаси та джерела сировини, матеріалів, праця є головними ресурсами підприємства [2]. Аналізуючи економічну літературу, ресурси можна визначити як сукупність матеріальних та нематеріальних елементів, які саме й «запускають» виробничий процес.

Важливою ознакою терміна «ресурси» є те, що вони можуть відтворюватися у двох формах: споживчої вартості й власне вартості. Але

необхідно акцентувати увагу на тому, що процес існування підприємств потребує постійного включення нових різновидів ресурсів.

Для детального та всебічного дослідження ресурсного потенціалу підприємства необхідно зупинитися на сучасних підходах до його визначення.

Аналізуючи економічну літературу, у табл. 1 ми зобразили комплексний та системний підходи до визначення сутності поняття «ресурсний потенціал».

Таким чином, на основі комплексного підходу ресурсний потенціал – сукупність різноманітних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства. А за системним підходом ресурсний потенціал підприємства – наявність явних та неявних ресурсів, їх взаємозв'язок як системи для досягнення цілей.

Проаналізувавши різні підходи до аналізу сутності ресурсного потенціалу підприємства, ми можемо зробити висновок, що його сутність – це коли взаємодіють усі його складові елементи.

Крім того, як ми бачимо, ресурсний потенціал пов'язаний із характеристикою джерел ресурсів.

Таблиця 1

Сучасні наукові підходи до визначення змісту поняття «ресурсний потенціал підприємства»

Автори	Зміст поняття ресурсного потенціалу
Комплексний підхід	
Н. Багацька, В. Хачатрян [2]	Ресурсний потенціал – сукупність ресурсів, які характеризують підприємство, а також здатність співробітників для збільшення прибутку застосовувати ресурси.
В. Бугай, А. Горбунова [3]	Ресурсний потенціал – сукупність ресурсних можливостей, управлінських здібностей і вмотивованості підприємця; крім того, працівники мають впливати на зовнішні зміни з метою поліпшення діяльності підприємства в умовах конкуренції.
Д. Солоха, В. Морева, О. Балакай [8]	Ресурсний потенціал – сукупність ресурсів та можливість його працівників використовувати їх для створення нових послуг чи товарів із метою підвищення прибутку.
Л. Маршук [9]	Ресурсний потенціал – можливості підприємства щодо використання власних ресурсів, які в подальшому можуть використовуватися для задоволення потреб споживачів.
Н. Невроцький [11]	Ресурсний потенціал – сукупність ресурсів, що забезпечують результативну діяльність господарюючого суб'єкта.
А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд [12]	Американські вчені у своїх працях розглядають ресурсний потенціал із погляду стратегічного управління.
Системний підхід	
С. Алексеев [1]	Система функціонування у сукупності різноманітних видів ресурсів, які можуть бути використані в господарській діяльності для збільшення його конкурентоспроможності та задоволення основних потреб.
	Ресурсний потенціал – система власних ресурсів підприємства, які здатні мобілізувати за потреби для проведення результативної діяльності.
М. Гончар [4]	Ресурсний потенціал – це складна і динамічна система.
Т. Дем'яненко [7]	Ресурсний потенціал – деякий запас міцності, стабільності, раціонально використовувані ресурси підприємства.

Джерело: складено автором

Найбільше використовується визначення поняття ресурсного потенціалу підприємства – зображення його через сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які призначені для досягнення певних цілей. Різноманіття підходів вивчення ресурсного потенціалу дає змогу вважати його багатоглядним поняттям, а сама структура ресурсного забезпечення для кожної організації є індивідуальною, але при цьому необхідно враховувати специфіку галузі, рівень економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку [10, с. 447].

Основними видами потенціалу є: інтелектуальний, фінансовий, інтерфейсний, організаційно-управлінський, кадровий, технологічний, інформаційний, ринковий та науково-дослідний. Усі вони дають можливість застосувати їх для інноваційного розвитку [12].

Більшість учених-економістів у процесі дослідження інноваційного потенціалу підприємства спирається на ресурсний підхід. Але нині більшість підприємств діє в умовах обмежених ресурсів, які можуть становити як його конкурентні переваги, так і, навпаки, загрози. З такої позиції одним із джерел конкурентних переваг підприємства є ресурсне забезпечення.

Під час формування ресурсного потенціалу слід урахувати, що ресурсний потенціал є:

- системою взаємозалежних складників;
- динамічним утворенням;
- окрім того:
- формування ресурсного потенціалу здійснюється на основі закону синергії;
- складники ресурсного потенціалу потребують оптимальної структури, оскільки

вони мають бути в повній гармонії і бути взаємопов'язаними;

– складники ресурсного потенціалу мають бути адекватними характеристикам продукції чи послуг, що виробляються підприємством.

Проаналізувавши погляди науковців, економістів, пропонуємо розглядати ресурсний потенціал як систему взаємопов'язаних різних видів ресурсів, якими володіє підприємство.

Якщо ми акцентуємо увагу на відмінностях понять «ресурси» і «потенціал», то побачимо, що ресурси існують незалежно від підприємств, а потенціал окремого підприємства невіддільний від суб'єктів діяльності.

Це означає, що поняття «потенціал», окрім матеріальних і нематеріальних засобів, передбачає й наявність компетенцій у працівника, колективу, підприємства, суспільства у цілому для ефективного використання наявних засобів і ресурсів.

Отже, ресурсний потенціал – це сукупність ресурсів, що властиві підприємству, а також здатність працівників використовувати ресурси для підвищення прибутку та здійснення різних видів послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Ресурсний потенціал являє собою складну, відкриту, динамічну, ієрархічну систему. Слід пам'ятати, що сьогодні не існує єдиного підходу й єдиної концепції щодо сутності ресурсного потенціалу. Кожна позиція, що розглядається сьогодні в науково-економічній літературі, має раціональну основу і кожне визначення має право на існування. Під час проведення дослідження ресурсного потенціалу необхідно застосовувати системний підхід.

Список використаних джерел:

1. Алексєєв С.Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства». Донецьк, 2014. 253 с.
2. Багацька Н.М. Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 134–139.
3. Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1(9). С. 27–33.
4. Гончар М.В. Обґрунтування структуризації ресурсного потенціалу підприємства. Науковий вісник Полісся. 2016. № 2(6). С. 108–113.
5. Горбокоть В.Ю. Формування ресурсного потенціалу автотранспортних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4(166). С. 12–191.
6. Гриньова В.М., Салун М.М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 236 с.
7. Дем'яненко Т.І. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти сутності та структури. Економічний форум. 2015. № 3. С. 290–294.
8. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н.В. Касьянова та ін. Донецьк : Цифрова типографія, 2012. 257 с.
9. Маршук Л.М. Теоретичні засади формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства. Молодий вчений. 2016. № 5(32). С. 99–102.
10. Махова М.Н., Рыжкова Т.В. Ресурсный потенциал предприятия. Ресурсам области – эффективное использование : сборник материалов XV Ежегодной научной конференции студентов Финансово-технологической академии. Ч. 1. Королев : Финансово-технологическая академия, 2015. С. 447–458.

11. Невроцький Н.О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Інтернаука. 2017. № 1 (23). Т. 2. С. 97–101.
12. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд-III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. ; 12-е изд. Москва : Вильямс, 2009. 928 с.

References:

1. Aleksieiev S. B. Vyznachennia poniattia «resursnyi potentsial pidpryiemstva». [Definition of the term "enterprise resource potential"]. Donetsk. 2014. 253 p. (in Ukrainian)
2. Bahatska N. M. Suchasnyi pidkhid do otsinky sutnosti resursnoho potentsialu pidpryiemstva. [Modern approach to assessing the essence of the enterprise resource potential] Economy and society. 2016. no 3. P. 134 – 139. (in Ukrainian)
3. Buhai V. Z. Teoretychni osnovy formuvannia potentsialu pidpryiemstva. [Theoretical bases of enterprise potential formation] Bulletin of Zaporizhzhya National University. 2011. no 1 (9). P. 27 – 33. (in Ukrainian)
4. Honchar M. V. Obgruntuvannia strukturyzatsii resursnoho potentsialu pidpryiemstva. [Substantiation of structuring of enterprise resource potential]. Polesie Scientific Bulletin. 2016. no 2 (6). P. 108 – 113. (in Ukrainian)
5. Horbokon V. Yu. Formuvannia resursnoho potentsialu avtotransportnykh pidpryiemstv. [Formation of resource potential of motor transport enterprises.] Current problems of the economy. 2015. no 4(166). P. 12 – 191. (in Ukrainian)
6. Hrynova V. M. Optymizatsiia vartosti skladovykh resursnoho potentsialu pidpryiemstva: monohrafiia. [Optimization of cost of components of a resource potential of the enterprise] a monograph – Kharkiv, KhNEU im. S. Kuznetsia, 2015. 236 p. (in Ukrainian)
7. Dem'janenko T. I. Resursnyj potentsial pidpryiemstva: teoretychni aspekty sutnosti ta struktury. [Enterprise resource potential: theoretical aspects of nature and structure] Economic Forum. 2015. no 3. P. 290 – 294. (in Ukrainian)
8. Kasjjanova N.V. Potentsial pidpryiemstva: formuvannja ta vykorystannja: pidruchnyk. [Enterprise potential: formation and use] – Donetsk. Digital typography, 2012. – 257 p. (in Ukrainian)
9. Marshuk L. M. Teoretychni zasady formuvannja resursno-finansovogho potentsialu pidpryiemstva. [Theoretical principles of formation of resource-financial potential of the enterprise] / Young scientist. 2016. no5(32). P. 99 – 102. (in Ukrainian)
10. Makhova M. N. Resursnyj potentsial predpryjatja. [Enterprise resource potential]. Resursam oblasti – effektivnoe yspoljzovanye: sbornyk materyalov XV Ezheghodnoj nauchnoj konferencyy studentov Fynansovo- tekhnologhycheskoj akademyy. Chastj 1 – Korolev M. O.: Financial Academy of Technology, 2015. P. 447 – 458. (in Ukrainian)
11. Nevrocjkyj N. O. Ocinka efektyvnosti vykorystannja resursnogho potentsialu pidpryiemstva. [Assessment of efficiency of utilization of the enterprise resource potential]. Internship. 2017. no 1 (23), 2 vol. P. 97 – 101. (in Ukrainian)
12. Tompson-ml. A.A., Stryklend-III A. Dzh. Strateghycheskyj menedzhment: koncepcyy y sytuacyy dlja analiza [Strategic management: concepts and situations for analysis]/ Per. with English. 12th ed. Moscow: Williams. 2009. 928 p. (in Russian)

Горобець Т.А.аспірант кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету**Гончарук А.Г.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара**Horobets Tamara**

International Humanities University

Goncharuk Anatoliy

Oles Gonchar Dnipro National University

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

METHODOLOGICAL APPROACH TO PERFORMANCE MEASUREMENT ON THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

У статті проаналізовано існуючі підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств із погляду їх доцільності застосування у малому та середньому бізнесі. Обґрунтовано нову систему оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу та запропоновано відповідний методичний підхід. Запропонований методичний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу містить три основних стадії та використовує непараметричні статистичні граничні методи, що дає змогу не тільки оцінювати внутрішню та відносну ефективність, а й установлювати резерви скорочення витрат та потенціал зростання ефективності як для досліджуваного підприємства, так і для всіх неефективних підприємств галузі (ринку). Він є циклічним, що забезпечує сталість процесу поліпшення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу за трьома основними аспектами (абсолютним, відносним, динамічним) і забезпечує важливу функцію у процесі управління ефективністю діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність діяльності, оцінка ефективності, підприємства, малий та середній бізнес.

В статье проанализированы существующие подходы к оценке эффективности деятельности предприятий с точки зрения их целесообразности применения в малом и среднем бизнесе. Авторами обоснована новая система оценки эффективности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса и предложен соответствующий методический подход. Предложенный методический подход к оценке эффективности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса содержит три основных стадии и использует непараметрические статистические предельные методы, позволяет не только оценивать внутреннюю и относительную эффективность, но и устанавливать резервы сокращения затрат и потенциал роста эффективности как для исследуемого предприятия, так и для всех неэффективных предприятий отрасли (рынка). Он является циклическим, что обеспечивает постоянство процесса улучшения эффективности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса по трем основным аспектам (абсолютным, относительным и динамическим) и обеспечивает важную функцию в процессе управления эффективностью деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность деятельности, оценка эффективности, предприятия, малый и средний бизнес.

In the current conditions of tough international competition, the development of small and medium-sized enterprises, which generates most of the value added and provides jobs to 55-90% of the population of economically developed countries, is possible only in combination with a high performance of their activity. The performance of small and medium-sized enterprises here refers to the category that characterizes the ability to create and maximize the added value of products (services, works), ensuring

the economic and social interests of the owners and employees. Understanding the concept of the small and medium-sized enterprise performance, it is important to identify appropriate approaches to measuring it, which would take into account the functioning of the small and medium-sized enterprises. The purpose of this study is to justify a new system for measuring the performance of SMEs and to develop an appropriate methodological approach. The existing approaches to measuring the performance of enterprises in terms of their feasibility of use in the small and medium-sized businesses are analyzed in this paper. This study made it possible to develop and substantiate a new system for performance measurement on the small and medium-sized enterprises, which is simple enough for use by even the smallest enterprise of any industry. The proposed methodological approach to measuring the small and medium-sized enterprises performance, which has three main stages and uses non-parametric statistical frontier methods, enables not only to estimate internal and relative efficiency, but also to establish cost reduction reserves and potential for performance gains both for the investigated enterprise and for all ineffective enterprises of the industry (market). It is cyclical, which ensures the sustainability of the process of improving the performance of the small and medium-sized enterprises in three main aspects (absolute, relative and dynamic) and provides an important function in the process of managing the performance of the enterprise. The methodological approach proposed by the authors is of practical importance and can be applied in the performance management process for any small and medium-sized business.

Key words: performance, performance evaluation, enterprises, small and medium-sized businesses.

Постановка проблеми. В існуючих умовах жорсткої міжнародної конкуренції розвиток підприємств малого та середнього бізнесу (ПМСБ), що формує більшу частину доданої вартості та забезпечує робочими місцями 55–90% населення економічно розвинутих країн [1], можливий лише у поєднанні з високою ефективністю їхньої діяльності. Під ефективністю діяльності ПМСБ тут розуміється категорія, що характеризує його здатність створювати та максимізувати додану вартість продукції (послуг, робіт), забезпечуючи економічні та соціальні інтереси його власників та працівників. Розуміючи поняття ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу (ПМСБ), важливим є визначення адекватних підходів до її оцінки, які б урахували особливості функціонування малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На жаль, серед безлічі існуючих підходів до оцінки ефективності діяльності підприємств ми не знайшли жодного, який би повною мірою відповідав особливостям функціонування ПМСБ. Утім, найбільш релевантні з них викладено далі.

На думку А. Хока [2], ефективність ПМСБ є результатом конструктивної управлінської діяльності й може бути оцінена з використанням низки норм, що включають результативність, дієвість, продуктивність та зростання. Втім, із таким підходом не можна погодитися: результативність та ефективність є різними категоріями, що продемонстровано на рис. 1, а поняття зростання взагалі можна віднести до будь-якого процесу.

О. Іпінайє та ін. [3] стверджують, що ефективність ПМСБ визначається притаманними їм характеристиками та стратегією, а також зовнішнім (макроекономічним) середовищем, в якому вони функціонують. Ці автори розробили цілісний багатовимірний підхід до моде-

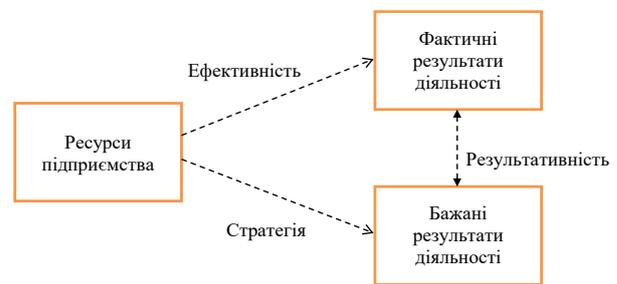


Рис. 1. Зв'язок між результативністю, стратегією й ефективністю діяльності підприємства

лювання, який об'єднує три групи детермінант у поясненні ефективності ПМСБ:

- 1) характеристики підприємства;
- 2) стратегію підприємства;
- 3) макроекономічні умови.

Перші дві групи чинників є внутрішніми для ПМСБ, тоді як остання група знаходиться поза контролем підприємств і часто не розглядаються під час оцінки ефективності їхньої діяльності.

Утім, на нашу думку, такий підхід також не є прийнятним для оцінки ефективності ПМСБ, оскільки проста характеристика підприємства не дає знань щодо його ефективності, а різницю у розумінні ефективності та стратегії підприємства продемонстровано на рис. 1.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є обґрунтування нової системи оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу та розроблення відповідного методичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній науковій літературі існують різні методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств, останні з яких викладено далі.

Так, К.В. Сухарева та А.А. Колодьянова [4] запропонували «багатокутник ефективності підприємства» – комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства з використанням інтегральних показників, що об'єднують десятки показників за вісьмома напрямками, а саме показники: економічної ефективності виробництва; ефективності використання праці; ефективності використання основних виробничих фондів; ефективності використання матеріальних ресурсів; ефективності використання фінансових коштів; якості продукції; фінансово-економічні; ефективності використання активів.

Утім, дивлячись на безліч показників, які характеризують різні аспекти діяльності підприємства, а також продукції, що воно випускає, виникає сумнів щодо доцільності використання такої складної системи оцінювання для ПМСБ. Окрім того, на нашу думку, певні показники цієї системи мають дуже слабкий стосунок або взагалі не мають стосунку до категорії ефективності діяльності підприємства. Зокрема, сумнівним виглядає потрапляння «якості продукції» до числа основних інтегральних показників «багатокутника ефективності діяльності», бо якість та ефективність є різними категоріями, що характеризують різні аспекти конкурентоспроможності підприємства. Підприємство може бути високоефективним, виробляючи продукцію відносно низької якості, і, навпаки, бути низькоефективним, виробляючи високоякісну продукцію. Наприклад, компанія Tata Motors, найбільший та найефективніший індійський виробник автомобілів невисокої якості та ціни, у 2008 р. викупила Jaguar та Land Rover – збанкрутілі підрозділи компанії Ford, що спеціалізуються на виробництві автомобілів преміум-класу, тобто високих якості та ціни [5].

Тому через надмірну складність та сумнівність певних показників використання «багатокутника ефективності підприємства», а також інших вітчизняних аналогічних розробок [6–8] для оцінки ефективності діяльності ПМСБ не є доречним.

Інший підхід полягає у дослідженні ефективності діяльності підприємства за допомогою показників рентабельності. А.М. Лебедева [9] розкриває методичні аспекти аналізу рентабельності для оцінки ефективності діяльності підприємства на поточний момент. Утім, як уже було вказано вище, виходячи з важливості соціальної функції ПМСБ, а також із необхідності максимізації не тільки прибутку, а й добробуту працівників підприємства, використання лише показників рентабельності для оцінки ефективності діяльності ПМСБ є недостатнім та недоцільним.

Для будь-якої оцінки, насамперед, потрібен певний критерій. Під критерієм ефективності

зазвичай розуміється міра пізнання сутності ефективності, за якою роблять її кількісну оцінку [10], або категорія, яка вказує на підстави для оцінки ефективності та є її мірилом [11].

Утім, критерії оцінки ефективності не завжди вибираються відповідно до оцінюваної категорії. Так, серед українських науковців популярним є *багатокритеріальний підхід* до оцінки ефективності діяльності підприємства. Його прихильники [12; 13] відносять до критеріїв ефективності щодо діяльності підприємства безліч характеристик та показників, зокрема: продуктивність, інноваційність, якість, економічність, прибутковість, дієвість, ринкові позиції тощо. Прикриваючись багатоаспектністю [12] та багатогранністю [13] діяльності підприємства, вони певним чином уводять в оману читачів та запроваджують безліч критеріїв, які здебільшого не мають відношення до ефективності або навіть протирічать один одному. Зокрема, якість та економічність є частіше протилежними категоріями, оскільки висока економічність, скоріше за все, виключає досягнення високої якості продукції, і навпаки.

Крім того, такий багатокритеріальний підхід ускладнює процес оцінювання ефективності та робить його результати важко інтерпретованими. Це, як і у випадку з «багатокутником ефективності підприємства», унеможливує досягнення мети оцінювання ефективності та робить таку оцінку недоречною, особливо в умовах обмеженості ресурсів ПМСБ.

Особливі умови функціонування ПМСБ вимагають спеціальних критеріїв щодо оцінки ефективності їхньої діяльності. Виходячи зі сформульованого нами вище визначення ефективності діяльності ПМСБ, вона характеризує здатність підприємства створювати та максимізувати додану вартість, забезпечуючи економічні та соціальні інтереси його власників та працівників. Тому, на нашу думку, саме *додана вартість* і має бути основним критерієм оцінки ефективності діяльності ПМСБ. Утім, для її адекватного сприйняття та можливості співставлення з іншими підприємствами (конкурентами) чи періодами роботи необхідно розробити відповідні показники, які відображено в табл. 1.

Запропонована система оцінки ефективності діяльності підприємств є достатньо простою для використання навіть найменшим підприємством будь-якої галузі. Вона містить показники, які зазвичай доступні у річній статистичній звітності ПМСБ, та використовує абсолютні, відносні та динамічні критерії ефективності.

Відмінністю ПМСБ є те, що вони завжди працюють в умовах конкурентного середовища. Саме тому кожному такому підприємству

Система показників оцінки ефективності діяльності ПМСБ

№	Назва показника	Формула	Значення
1	Абсолютна додана вартість	$ДВ_a = П_p + ЗП_p + СВ_p$	Характеризує річний розмір доданої вартості підприємства у грошовому вимірі, що складається з річного прибутку до оподаткування $П_p$, фонду оплати праці $ЗП_p$ та річних відрахувань до соціальних фондів $СВ_p$.
2	Динаміка доданої вартості (темпи зростання)	$Д_{дв} = \frac{ДВ_{a_1}}{ДВ_{a_0}}$	Характеризує зміну доданої вартості у часі в періоді 1 порівняно з періодом 0.
3	Абсолютна ефективність діяльності ПМСБ	$E_a = \frac{B_p}{B_p - ДВ_a}$	Характеризує поточну здатність підприємства створювати додану вартість $ДВ_a$, через співвідношення річного обсягу реалізованої продукції B_p та вартості матеріально-технічних та інших придбаних ресурсів, що використано для її створення.
4	Динаміка ефективності діяльності ПМСБ (темпи зростання)	$Д_e = \frac{E_{a_1}}{E_{a_0}}$	Характеризує зміну ефективності діяльності підприємства у часі в періоді 1 порівняно з періодом 0.
5	Відносна ефективність діяльності ПМСБ	$E_{e_i} = \frac{E_{a_i}}{E_{a_{max}}}$	Характеризує рівень ефективності діяльності i -го підприємства відносно інших підприємств, що працюють на тому ж ринку (галузі), у межах від 0 до 1, де 1 – найвищий рівень відносної ефективності на ринку (у галузі), тобто $E_{a_{max}}$.
6	Середньогалузева (ринкова) ефективність діяльності ПМСБ	$\bar{E}_{гал} = \frac{\sum_1^n B_{p_i}}{\sum_1^n (B_{p_i} - ДВ_{a_i})}$	Характеризує поточну здатність галузі (ринку) з n підприємств створювати додану вартість $ДВ_a$ через співвідношення річного обсягу реалізованої продукції B_p у галузі (на ринку) та вартості матеріально-технічних та інших придбаних ресурсів, що використано для її створення.

необхідно регулярно порівнювати свої поточні показники ефективності не лише з попередніми періодами (показник № 2 та № 4 у табл. 1), а й з аналогічними показниками роботи конкурентів (показник № 5 у табл. 1) та середнім показником ефективності по галузі (показник № 6 у табл. 1), бо може виникнути ситуація, коли нібито позитивна динаміка власних показників ефективності відбувається на тлі значного відставання від середньогалузевого рівня та коли відносна ефективність підприємства значно слабша за конкурентів, що може призвести до погіршення його становища на ринку та втрати власної частки на ньому.

Єдиний критерій ефективності, який не використовується у запропонованій системі оцінки, – структурний. Він є складником трикритеріальної системи оцінки ефективності, запропонованої Н.О. Лазаревою [14], що містить окрім структурної ще й динамічні та зовнішні (відносні). Авторка під структурною ефективністю діяльності підприємства розуміє категорію, що виражає здатність існуючої структури управління підприємством забезпе-

чувати досягнення встановлених цілей з оптимальними витратами ресурсів. Утім, середні, а особливо малі та мікропідприємства, не мають складних структур управління та частіше управління здійснює один менеджер, що є власником або співвласником бізнесу. Ця особливість дає нам змогу опустити структурні критерії з розгляду під час формування системи оцінки ефективності діяльності ПМСБ.

Визначаючи підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, слід відзначити класифікацію, яку наведено А. Гончаруком [10, с. 149], що виділяє основні підходи у вітчизняній науковій літературі, а саме:

1) *функціональний*, за якого оцінюється ефективність окремих функціональних напрямів діяльності підприємств, наприклад логістичної, інноваційної, маркетингової тощо;

2) *факторний*, за якого діяльність підприємства оцінюється за ефективністю використання тих або інших факторів виробництва, наприклад праці, капіталу, інвестицій, енергії тощо;

3) *процесний*, за якого оцінюється ефективність окремих процесів або підрозділів

підприємства, наприклад ефективність металообробки, ефективність автоматизації виробництва тощо;

4) *комплексний*, за якого різні аспекти діяльності підприємства оцінюються разом за допомогою складної системи показників, наприклад ліквідність, ділова активність, фінансова ефективність тощо.

Кожен із підходів має свої переваги та недоліки. Перші три з них є одномірними та дають можливість оцінити ефективність лише за окремими аспектами (факторами, підрозділами, процесами) діяльності підприємства. Вони не дають змоги зробити загальну оцінку ефективності діяльності підприємства як бізнесової системи. Четвертий із них є багатоаспектним та багатокритеріальним, але як показують приклади, наведені вище, часто вони [4; 6–8] запроваджують безліч критеріїв, які є важко інтерпретованими, носять суперечливий характер та є недоречними для використання для ПМСБ.

На нашу думку, для ПМСБ разом із запропонованою вище системою (табл. 1) доречно використовувати сучасні методи непараметричної граничної оцінки ефективності підприємства як одиниці, що приймає рішення. Ці методи використовують апарат математичного програмування, тобто системи рівнянь та цільові функції, які дають змогу будувати границю ефективності та обраховувати не тільки рівень відносно ефективності для кожного підприємства галузі (вибірки), а й виявляти резерви скорочення витрат та потенціал зростання ефективності.

Серед таких методів можна виділити два основних:

1) метод аналізу оболонки даних (Data Envelopment Analysis – DEA);

2) метод оболонки вільного розміщення (Free Disposal Hull – FDH) [10, с. 166].

Ці методи базуються на теорії відносно ефективності підприємств М. Фаррелла [15] та використовуються математичний апарат задля обчислення значень ефективності для кожного з підприємств галузі (вибірки). Зокрема, метод DEA спирається на підхід кусочно-лінійної опуклої оболонки до обчислення границі ефективності. Цей метод був запропонований А. Чарнсом та ін. [16] та вже чотири десятиліття широко використовується задля оцінки та аналізу ефективності різних аспектів діяльності підприємств як одиниць, що приймають рішення.

Сутність DEA полягає у тому, що досліджується підприємство j з безліччю входів (ресурсів) і виходів (продуктів) і аналізується його діяльність у навколишньому середовищі функціонування, тобто порівняно з іншими підприємствами галузі (ринку), що мають схожу продукцію (технологію, вид діяльності). Ефек-

тивність тут визначається як частка від ділення зваженої суми всіх вихідних параметрів на зважену суму всіх вхідних факторів:

$$TE = \frac{\sum_{i=1}^N u_i Y_{ij}}{\sum_{i=1}^M v_i X_{ij}}, \quad (1)$$

де u_i та v_i – ваги відповідно для i -го входу і виходу; N і M – відповідно кількість досліджуваних входів і виходів [17].

Для кожного досліджуваного об'єкта j з безлічі J визначаються вектори ваг u та v величина технологічної ефективності TE за допомогою порівняння спостережень і побудови границі ефективності, яке відбувається за допомогою методу лінійного програмування. DEA шляхом побудови границі ефективності виділяє з досліджуваної вибірки ефективні підприємства, а для інших, неефективних, підприємств оцінює міру їх неефективності. Критерієм для виявлення ефективності тут є досягнення ефективності Парето, яка забезпечується в ситуації, якщо в даний момент часу за заданої технології та оснащеності ресурсами неможливо виробити більшу кількість принаймні одного продукту за одночасного виготовлення тієї ж кількості інших продуктів.

Іншим непараметричним методом оцінки ефективності, вперше запропонованим Д. Депрінсом та ін. [18] у 1984 р., є Метод оболонки вільного розміщення (FDH). І, незважаючи на те що його часто називають особливим різновидом моделей DEA [19; 20], FDH має особливий підхід і властивості, які відрізняють його від моделей DEA:

1) FDH відхиляє гіпотезу про випуклості (угнутості) границі ефективності, тоді як для DEA випуклість є основною гіпотезою;

2) FDH не включає в границю ефективності точки на лініях, що з'єднують найбільш ефективні підприємства [19];

3) у зв'язку з тим, що границя FDH або дорівнює, або знаходиться всередині (нижче) границі DEA, то FDH, як правило, обчислює вищі оцінки середньої ефективності, ніж DEA [21];

4) у FDH немає жодних обмежень, пов'язаних із технологією виробництва [18].

Метод FDH заснований на поданні виробничої технології, заданої з досліджуваних планам виробництва, що вводить суворе розміщення витрат і випусків, але без припущення про випуклість [22]. Основна мета розроблення даного методу полягала у забезпеченні гарантії того, що оцінки ефективності є результатом лише фактично розглянутих параметрів, а не гіпотетичних [18]. Так, наприклад, такі точки, як Q' на рис. 2, не беруться до уваги, оскільки вони не

є фактично існуючими підприємствами, а були обчислені (виведені) й є лише гіпотетичними.

На рис. 2 представлений найпростіший приклад побудови границі ефективності методом FDH для випадку виробництва одного виду продукції з двох видів ресурсів x . Границя, що з'єднує кілька представлених підприємств, яка на рисунку виглядає як ступінчата «оболонка» (hull), визначає мінімальний набір підприємств, що включає у себе всі виробничі можливості, які можуть бути отримані в результаті спостережень. Формально це виглядає так:

$$P_{FDH} = \{(x, y) | x \geq x_j, y \leq y_j, x, y \geq 0, j=1, \dots, n\}, \quad (2)$$

де $x_j (\geq 0)$, $y_j (\geq 0)$ є фактично досліджуваними параметрами для $j = 1, \dots, n$ підприємств [17]. Іншими словами, точка на рис. 2 є частиною набору виробничих можливостей, якщо всі її input-координати принаймні так само великі, як їх кореспонденти на векторі розглянутих значень x_j для будь-якого $j = 1, \dots, n$ підприємств і якщо її output-координати не більші, ніж їх кореспонденти на векторі розглянутих значень y_j для того ж самого j -го підприємства. Це зумовлює наявність ступінчастої функції, відображеної на рис. 2. Жодна точка, що знаходиться нижче цієї функції (лінії), не відповідає властивостям набору виробничих можливостей P_{FDH} . Більше того, ця границя включає мінімальний набір із цими властивостями. Наприклад, з'єднання точок B і C на рис. 2 призвело б до побудови границі більшого набору виробничих можливостей.

Засновники методу FDH використовували алгоритм, який усуває всі домінуючі точки як кандидати для побудови FDH – оболонки даних вільного розміщення [18]. Даний алгоритм діє за допомогою парного порівняння так: нехай

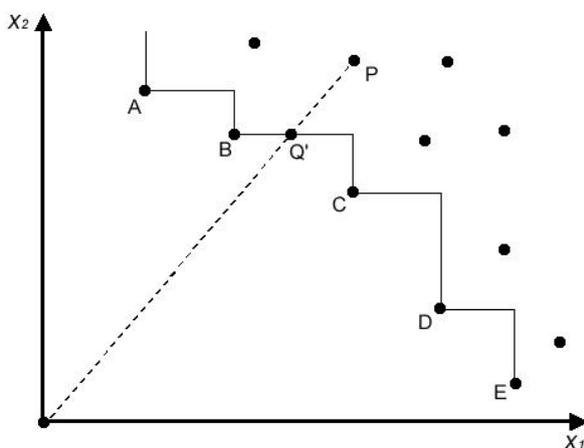


Рис. 2. Оцінка ефективності діяльності підприємств методом FDH

Джерело: адаптовано за [10]

підприємство k із координатами і буде кандидатом; якщо для кожного j -го підприємства ми маємо $x_j \geq x_k$ або $y_j \geq y_k$, причому $x_j \uparrow x_k$ або $y_j \uparrow y_k$, то підприємство k є домінуючим (знаходиться вище, над лінією) і віддаляється з розгляду на включення до границі ефективності. Виконання цього алгоритму може бути здійснено з використанням змішаного цілочисельного програмування. Input-орієнтована FDH-модель може бути записана так:

$$\min \theta^{FDH},$$

при умови:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta^{FDH} x_{i0}, i = 1, 2, \dots, m \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, r = 1, 2, \dots, s$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1, \lambda \in \{0, 1\}$$

де θ^{FDH} – скаляр, який визначає ефективність i -ого підприємства;

λ – бінарна змінна, що приймає тільки два значення: 0 або 1 [10].

Таким чином, метод FDH визначає фактичні підприємства, що включені до границі як ефективні. Ефективність інших підприємств може бути розрахована за допомогою обчислення відносної вертикальної відстані до границі.

Безумовно, методи DEA та FDH корисні та часто є необхідними для визначення відносної ефективності підприємств. Причому FDH можна розглядати як удале продовження методу DEA, що надає можливості у визначенні реальних підприємств-еталонів, на яких треба орієнтуватися неефективним підприємствам галузі задля досягнення границі ефективності, тобто найвищого рівня ефективності у галузі або на певному ринку.

Ефективність діяльності ПМСБ в Україні є низькою, тому виникає необхідність у проведенні спеціального емпіричного дослідження щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності українських ПМСБ, для якого доречно використовувати методи DEA та FDH. Утім, використання різних методів оцінки ефективності має певні застереження, умови, переваги та недоліки, які треба враховувати під час емпіричного дослідження. Для цього нами було розроблено відповідний методичний підхід, що викладений далі.

Оцінювання ефективності діяльності ПМСБ ми пропонуємо здійснювати згідно з послідовністю, відображеною на рис. 3.

На *першій стадії* збираються дані про економічну діяльність підприємства, що досліджується, за два роки, а саме:

- річні розміри прибутку до оподаткування;
- річні розміри фонду оплати праці;
- річні відрахування до соціальних фондів;
- річні розміри доходу від реалізації продукції (послуг, робіт);

– річні дані про амортизацію, матеріальні витрати та інші операційні витрати підприємства.

Далі збираються дані за останній рік про діяльність підприємств галузі (ринку), в якій працює підприємство, що досліджується, а саме:

- прибуток до оподаткування;
- фонд оплати праці;
- відрахування до соціальних фондів;
- дохід від реалізації продукції (послуг, робіт);
- амортизація, матеріальні витрати та інші операційні витрати підприємства.

Також на цій стадії зібрані дані перевіряються за допомогою статистичних тестів на наявність помилок, оскільки застосовані далі статистичні методи, зокрема DEA, є чутливими до помилок у даних [23].

Необхідно також виключити підприємства з екстремальними даними, що можуть призводити до викривлення результатів оцінювання ефективності, наприклад із нульовими значеннями витрат ресурсів або занадто від'ємним значенням прибутку (збитку) до оподаткування. Виключення таких «нереалістичних» підприємств зможе убезпечити дослідника від помилок чи викривлення результатів під час застосування економіко-математичних методів на наступних етапах методичного підходу, зокрема DEA та FDH.

Друга стадія містить етапи внутрішньої оцінки ефективності діяльності підприємства, що досліджується, за допомогою запропонованої системи оцінки ефективності діяльності ПМСБ (табл. 1). Тут розраховуються перші чотири показники із цієї системи, а саме:

- 1) абсолютна додана вартість;
- 2) темпи зростання доданої вартості;
- 3) абсолютна ефективність діяльності ПМСБ;



Рис. 3. Методичний підхід до оцінки ефективності діяльності ПМСБ

4) темпи зростання ефективності діяльності ПМСБ.

На цій стадії за результатами розрахунків отримують абсолютні та значення показників ефективності діяльності підприємства, що досліджується, та їх темпів зростання. Наприкінці цієї стадії можна зробити перші попередні висновки щодо ефективності діяльності підприємства та її зміни за останній рік.

Окрім того, наприкінці цієї стадії можна розрахувати показник середньогалузевої (ринкової) ефективності діяльності ПМСБ (показник № 6, табл. 1) та порівняти значення абсолютної ефективності досліджуваного підприємства із цим показником. Якщо виявилось, що підприємство значно відстає від середньогалузевого рівня ефективності, це означатиме, що наступна стадія буде надважливою не тільки для оцінки ефективності, а й для всього процесу забезпечення ефективності діяльності підприємства.

На *третьій стадії* здійснюється оцінка відносної ефективності підприємств галузі (ринку).

Спочатку тут застосовується модель DEA, що орієнтована на вхідні ресурси зі змінним ефектом від масштабу [17], що дає змогу виділити групу ефективних підприємств галузі (ринку), тобто таких, що лежать на галузевій границі ефективності.

Далі, якщо підприємство виявилось неефективним, тобто опинилося поза межами границі ефективності, до загальної вибірки по галузі (ринку) застосовується модель DEA, що орієнтована на резерви [23]. Ця модель дасть змогу встановити резерви скорочення витрат та потенціал зростання ефективності не тільки для досліджуваного підприємства, а й для всіх неефективних підприємств вибірки (галузі, ринку).

Наступним кроком на цій стадії буде застосування методу FDH для визначення підприємства-еталону, тобто одного з ефективних підприємств галузі (ринку), яке знаходиться на границі ефективності ближче за всіх до досліджуваного підприємства. Це дасть змогу оптимізувати зусилля досліджуваного підприємства для досягнення границі ефективності в майбутньому.

За результатами третьої стадії проводиться аналіз отриманих результатів оцінки ефективності, робляться відповідні висновки щодо можливих шляхів розвитку підприємства та приймаються управлінські рішення щодо поліпшення ефективності діяльності досліджуваного підприємства. Зокрема, рішення можуть стосуватися:

- усунення слабких місць на підприємстві, що призводять до зростання витрат ресурсів;
- усунення непродуктивних утрат робочого часу;
- заміни, оновлення чи вдосконалення технологій виробництва або окремих його етапів;
- заміни, оновлення чи вдосконалення існуючої маркетингової, логістичної та іншої політики підприємства;
- перегляду конкурентної стратегії підприємства, наприклад її переорієнтацію на наступальну стратегію або стратегію зростання за допомогою придбань;
- здійснення бенчмаркінгу ефективності, тобто переймання досвіду підприємства-еталона, якого було виявлено на останньому етапі третьої стадії методичного підходу, з повним або частковим копіюванням технологій та методів управління.

Після їх виконання традиційно відбувається контроль виконання та повторення оцінки ефективності діяльності підприємства за запропонованим методичним підходом (рис. 3).

Циклічність запропонованого методичного підходу забезпечує сталість процесу поліпшення ефективності діяльності підприємства за трьома основними аспектами (абсолютним, відносним та динамічним). Цей процес лежить в основі управління ефективністю діяльності підприємства.

Висновки з даного дослідження. Проведене дослідження дало змогу розробити та обґрунтувати нову систему оцінки ефективності діяльності ПМСБ, яка є достатньо простою для використання навіть найменшим підприємством будь-якої галузі.

Запропонований методичний підхід до оцінки ефективності діяльності ПМСБ, що містить три основних стадії та використовує непараметричні статистичні граничні методи, дає змогу не тільки оцінювати внутрішню та відносну ефективність, а й установлювати резерви скорочення витрат та потенціал зростання ефективності як для досліджуваного підприємства, так і для всіх неефективних підприємств галузі (ринку). Він є циклічним, що забезпечує сталість процесу поліпшення ефективності діяльності ПМСБ за трьома основними аспектами (абсолютним, відносним та динамічним) та забезпечує важливу функцію у процесі управління ефективністю діяльності підприємства.

Це дослідження проводилося у рамках завдань держбюджетної НДР «Концепція трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України» (№ держреєстрації 0117U001206).

Список використаних джерел:

1. Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy: Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris (7–8 June 2017, Paris). Paris : OECD, 2017. 24 p.
2. Hoque A. The effect of entrepreneurial orientation on Bangladeshi SME performance: Role of organizational culture. *International Journal of Data and Network Science*. 2018. Vol. 2. № 1. P. 1–14.
3. Ipinnaiye O., Dineen D., Lenihan H. Drivers of SME performance: a holistic and multivariate approach. *Small Business Economics*. 2017. Vol. 48. № 4. P. 883–911.
4. Сухарева К.В., Колодьянова А.А. Оцінка ефективності діяльності підприємства: теоретико-методологічний підхід. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 241–245.
5. Now what? – Tata, Jaguar and Land Rover: What the Indian conglomerate will do with two luxury-car brands. *The Economist*. 2008. March 27th. URL : <https://www.economist.com/business/2008/03/27/now-what> (дата звернення: 02.10.2019).
6. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031> (дата звернення: 02.10.2019).
7. Гречко А.В., Гречухін А.С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf (дата звернення: 02.10.2019).
8. Даньків Й.Я., Макарович В.К. Ефективність діяльності підприємства: аналітичні аспекти. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2017. № 6. С. 30–40.
9. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2012. № 17. Вип. 3–4. С. 29–36.
10. Гончарук А.Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства (на прикладі харчової промисловості) : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2010. 474 с.
11. Косянчук Т.Ф., Кучма С.В. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3. Т. 3. С. 113–116.
12. Богацька Н.М., Дуржинська А.Ю. Критерії ефективності діяльності підприємства. *Ключові аспекти наукової діяльності* : І Міжнар. наук. Інтернет-конф. 2010. URL : http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm (дата звернення: 02.10.2019).
13. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография. Харьков : ИНЖЭК, 2005. 144 с.
14. Лазарева Н.О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності виробничих підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2017. 22 с.
15. Farrell M.J. The measurement of productive efficiency. *J. of the Royal Statist. Society*. 1957. Vol. 120. № 3. P. 253–290.
16. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the efficiency of decision making units. *European J. of Operational Research*. 1978. Vol. 2. P. 429–444.
17. Cooper W.W., Seiford L.M., Tone K. Introduction to Data Envelopment Analysis and Its Uses: With DEA-Solver Software and References. New York : Springer, 2016. 354 p.
18. Deprins D., Simar L., Tulkens H. Measuring Labor Efficiency in Post Offices The Performance of Public Enterprises: Concepts and Measurements. Amsterdam : North-Holland, 1984. P. 243–267.
19. Harker P.T., Zenios S.A. Performance of Financial Institutions: Efficiency, Innovation, Regulation. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 502 p.
20. Goddard J.A., Molyneux P., Wilson J.O.S. European Banking: Efficiency, Technology and Growth. London : Wiley, 2014. 308 p.
21. Tulkens H. On FDH efficiency analysis: Some methodological issues and applications to retail banking, courts, and urban transit. *J. of Productivity Analysis*. 1993. Vol. 4. P. 183–210.
22. Leleu H. A Linear Programming Framework For Free Disposal Hull Technologies and Cost Functions: Primal and Dual Models. *European J. of Operational Research*. 2006. Vol. 168. № 2. P. 340–344.
23. Zhu J. Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking: Data Envelopment Analysis with Spreadsheets and DEA Excel Solver. New York : Springer, 2018. 328 p.

References:

1. OECD (2017) Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy: *Meeting of the OECD Council at Ministerial Level (7-8 June 2017, Paris)*. Paris: OECD.
2. Hoque A. (2018) The effect of entrepreneurial orientation on Bangladeshi SME performance: Role of organizational culture, *International Journal of Data and Network Science*, Vol. 2, No. 1, pp. 1-14.
3. Ipinnaiye O., Dineen D., Lenihan H. (2017) Drivers of SME performance: a holistic and multivariate approach, *Small Business Economics*, Vol. 48, No. 4, pp. 883-911.
4. Sukhareva K.V., Kolod'yanova A.A. (2016) Otsinka efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva: teoretiko-metodolohichnyy pidkhid [Evaluating the enterprise performance: theoretical and methodological approach], *Ekonomichnyy forum* [Economic forum], 2016, No. 1, pp. 241-245.

5. The Economist (2008) Now what? – Tata, Jaguar and Land Rover: What the Indian conglomerate will do with two luxury-car brands, *The Economist*, March 27th. Available at: <https://www.economist.com/business/2008/03/27/now-what> (assessed 2 October 2019).
6. Dudukalo H.O. (2012) Analiz metodiv otsinyuvannya efektyvnosti upravlinnya diyal'nistyuu pidpryyemstva [Analysis of the methods of evaluating the enterprise management performance], *Efektivna ekonomika* [Effective economy], No. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031> (assessed 2 October 2019).
7. Hrechko A.V., Hrechukhin A.S. (2016) Otsinka efektyvnosti vyrobnychoyi diyal'nosti pidpryyemstva [Evaluating the performance of enterprise productive activity], *Efektivna ekonomika* [Effective economy], No. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf (assessed 2 October 2019).
8. Dan'kiv Y.Y., Makarovych V.K. (2017) Efektyvnist' diyal'nosti pidpryyemstva: analitychni aspekty [Enterprise performance: analytical aspects], *Bukhhalters'kyy oblik i audytu* [Accounting and audit], No. 6. pp. 30-40.
9. Lebedyeva A.M. (2012) Metodychni aspekty analizu rentabel'nosti diyal'nosti pidpryyemstva [Methodical aspects of enterprise profitability analysis], *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika* [Herald of Odesa national university. Economics], Vol. 17, Nos. 3-4. – S. 29-36.
10. Goncharuk A.G. (2010) Formuvannya mekhanizmu upravlinnya efektyvnistyuu pidpryyemstva (na prykladi kharchovoyi promyslovosti) [Forming the mechanism of enterprise performance management (a case of food industry)] (Doctoral Thesis), Odesa: Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research.
11. Kosyanchuk T.F., Kuchma S.V. (2014) Teoretychni zasady otsinky efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva za suchasnykh umov [Theoretical base of evaluating enterprise performance under modern conditions], *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky* [Herald of Khmelnytskyi national university. Economic sciences], Vol. 3, No. 3, pp. 113–116.
12. Bohats'ka N.M., Durzhyns'ka A.Y. (2010) Kryteriyi efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva [Criteria of enterprise performance], *Klyuchovi aspekty naukovoyi diyal'nosti: I Mizhnar. nauk. internet-konf.* Available at: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm (assessed 2 October 2019).
13. Tyshchenko A.N., Kyzym N.A., Dohadaylo Y.V. (2005) *Ékonomycheskaya rezul'tatyvnost' deyatelnosti predpryyatyy: monohrafiya* [Enterprise economic results: monograph]. Kharkiv: INZHEK.
14. Lazareva N.O. (2017) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya efektyvnistyuu diyal'nosti vynorobnykh pidpryyemstv [Organizational and economic mechanism of winemaking enterprise performance] (PhD thesis), Odesa: Odesa national academy of food technologies.
15. Farrell M. J. (1957) The measurement of productive efficiency, *J. of the Royal Statist. Society*, Vol. 120, No. 3, pp. 253–290.
16. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. (1978) Measuring the efficiency of decision making units, *European J. of Operational Research*, Vol. 2, pp. 429–444.
17. Cooper W.W., Seiford L.M., Tone K. (2016) *Introduction to Data Envelopment Analysis and Its Uses: With DEA-Solver Software and References*. New York: Springer.
18. Deprins D., Simar L., Tulkens H. (1984) Measuring Labor Efficiency in Post Offices, *The Performance of Public Enterprises: Concepts and Measurements*. Amsterdam: North-Holland, pp. 243–267.
19. Harker P.T., Zenios S.A. (2012) *Performance of Financial Institutions: Efficiency, Innovation, Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.
20. Goddard J.A., Molyneux P., Wilson J.O.S. (2014) *European Banking: Efficiency, Technology and Growth*. London: Wiley.
21. Tulkens H. (1993) On FDH efficiency analysis: Some methodological issues and applications to retail banking, courts, and urban transit, *J. of Productivity Analysis*, Vol. 4, pp. 183–210.
22. Leleu H. (2006) A Linear Programming Framework For Free Disposal Hull Technologies and Cost Functions: Primal and Dual Models, *European J. of Operational Research*, Vol. 168, No 2, pp. 340–344.
23. Zhu J. (2018) *Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking: Data Envelopment Analysis with Spreadsheets and DEA Excel Solver*. New York: Springer.

Гурбик Ю.Ю.

кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри економіки та туристичного бізнесу
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Карпенко Н.М.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри економіки та митної справи
Національного університету «Запорізька політехніка»

Hurbyk Yurii

Bogdan Khmelnytsky Melitopol State Pedagogical University

Karpenko Natalia

Zaporizhzhia Polytechnic National University

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ВИМІР

THE MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE: A THEORETICAL DIMENSION

У статті ґрунтовно розкрито теоретичні аспекти механізму фінансового управління підприємством. Проаналізовано сутність та зміст понять «фінансовий механізм підприємства» та «механізм фінансового управління підприємством». Виявлено, що багато вітчизняних науковців для тлумачення наукового поняття «механізм фінансового управління підприємством» використовують системний підхід (система управління фінансами підприємства, система економічних відносин, система основних фінансових елементів підприємства). Розглянуто різні підходи до класифікації структури механізму фінансового управління підприємством та встановлено, що більшість дослідників виділяє такі його складники: фінансові методи, фінансові важелі та забезпечення (правове, нормативне, інформаційне). Обґрунтовано доцільність використання серед видів забезпечення механізму фінансового управління підприємством організаційного забезпечення. Запропоновано вдосконалений механізм фінансового управління підприємством.

Ключові слова: механізм фінансового управління підприємством, фінансовий механізм підприємства, фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, нормативне забезпечення, інформаційне забезпечення.

В статье основательно раскрыты теоретические аспекты механизма финансового управления предприятием. Проанализированы сущность и содержание понятий «финансовый механизм предприятия» и «механизм финансового управления предприятием». Выявлено, что многие отечественные ученые при толковании научного понятия «механизм финансового управления предприятием» используют системный подход (система управления финансами предприятия, система экономических отношений, система основных финансовых элементов предприятия). Рассмотрены различные подходы к классификации структуры механизма финансового управления предприятием и установлено, что большинство исследователей выделяет следующие его составляющие: финансовые методы, финансовые рычаги и обеспечение (правовое, нормативное, информационное). Обоснована необходимость использования среди видов обеспечения механизма финансового управления предприятием организационного обеспечения. Предложен усовершенствованный механизм финансового управления предприятием.

Ключевые слова: механизм финансового управления предприятием, финансовый механизм предприятия, финансовые методы, финансовые рычаги, правовое обеспечение, нормативное обеспечение, информационное обеспечение.

The article thoroughly reveals the theoretical aspects of the mechanism of financial management of an enterprise in the current conditions of transformation of the Ukrainian economy. The essence and content of the concepts of "enterprise financial mechanism" and "enterprise financial manage-

ment mechanism" are analysed and compared. It is established that the concept of "enterprise financial management mechanism" and "enterprise financial mechanism" largely coincide in a substantive and meaningful definition. This is especially evident when the concept of "enterprise financial mechanism" is considered by researchers as a system of financial management of the enterprise. It is revealed that many domestic scientists use first of all the systematic approach (system of management of enterprise finance, a system of economic relations of the enterprise, a system of basic financial elements of the enterprise) when interpreting the scientific concept "enterprise financial management mechanism". Different approaches to the classification of the structure of the enterprise financial management mechanism are considered and it is established that the majority of domestic and foreign researchers distinguish the following components: financial methods (basic methods and techniques by which specific management decisions in various spheres of financial activity of the enterprise are justified and controlled), financial levers (instruments used in financial methods), and support (legal, regulatory, information). In the article, it is substantiated to use organizational support among types of providing the mechanism of financial management of the enterprise. Based on the system approach, an improved mechanism of financial management of the enterprise is proposed, which is divided into two blocks of its manifestation, namely, exogenous (state management of financial activity of the enterprise, market regulation of financial activity of the enterprise) and endogenous (financial methods, financial levers, regulatory support, organizational support, information support).

Key words: mechanism of financial management of enterprise, financial mechanism of enterprise, financial methods, financial levers, legal support, regulatory support, information support.

Постановка проблеми. Однією з характеристик стабільного розвитку підприємства є його ефективна фінансова діяльність, яка забезпечує створення сприятливого внутрішнього середовища для досягнення ним поставлених цілей та завдань у сучасних трансформаційних умовах розвитку підприємництва в Україні. Питання, пов'язані із системою управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання, є актуальними і, на нашу думку, потребують подальших наукових досліджень стосовно застосування механізму фінансового управління підприємством, адже саме на його основі здійснюється реалізація фінансової політики, мінімізуються фінансові ризики, тобто забезпечуються ефективно фінансове управління, високий рівень фінансової стійкості й платоспроможності підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища, кризового стану економіки тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти визначення понять «фінансовий механізм підприємства» та «механізм фінансового управління підприємством» висвітлили у своїх наукових роботах такі вітчизняні та іноземні вчені: М.М. Бердар, І.О. Бланк, Л.М. Бурмістрова, І.В. Журавльова, Н.Ю. Мельничук, Т.В. Момот, О.О. Непочатенко, А.М. Поддєрьогін, О.М. Чернопяттов та ін. Проте сьогодні у вітчизняній науці відсутні комплексні та ґрунтовні дослідження щодо визначення дефініції «механізм фінансового управління підприємством». Це, своєю чергою, зумовлює необхідність активізації теоретичного вивчення основних складників механізму фінансового управління підприємством (фінансових мето-

дів, фінансових важелів, фінансового забезпечення та ін.).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у здійсненні ґрунтовного теоретичного аналізу сутності та змісту поняття «механізм фінансового управління підприємством» і обґрунтуванні вдосконаленої його форми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексне та всебічне вивчення поняття «механізм фінансового управління підприємством» убачаємо за доцільне розпочати через розкриття близького до нього за сутністю та змістом поняття «фінансовий механізм підприємства», тлумачення якого наведено в табл. 1.

Наведені визначення (табл. 1) дають підстави стверджувати, що більшість вітчизняних вчених під час трактування поняття «фінансовий механізм підприємства» передусім використовує саме системний підхід.

Управління фінансовою діяльністю будь-якого підприємства спирається на певний механізм, який є переважно засобом реалізації певного управлінського впливу. У табл. 2 визначено сучасні трактування вітчизняними вченими поняття «механізм фінансового управління підприємством».

Слід зауважити, що у трактуванні поняття «механізм фінансового управління підприємством» вітчизняні дослідники застосовують також системний підхід (система управління фінансами, система економічних відносин, система основних елементів тощо).

Необхідно зазначити, що поняття «механізм фінансового управління підприємством» та «фінансовий механізм підприємства» у сутніс-

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансовий механізм підприємства»

О.М. Ковалюк [1, с. 54]	Система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівні.
І.В. Журавльова [2, с. 18–19]	Взаємопов'язана система форм і методів утворення та використання фондів фінансових ресурсів, яка забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності, виявлення та реалізацію резервів зростання виробництва, скорочення витрат виробництва й обігу товарів і послуг на ринку.
Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна [3, с. 15]	Сукупність узгоджених між собою вироблених на основі фінансової політики управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обороту його коштів.
М.М. Бердар [4, с. 28]	Система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності.

Таблиця 2

Трактування поняття «механізм фінансового управління підприємством»

А.М. Поддєрьогін, О.В. Павловська [5, с. 11]; Т.А. Говорушко, О.А. Гнатенко [6, с. 32]	Цілісна система управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент і яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства.
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [7, с. 60]	Система економічних відносин, що формується під впливом діяльності суб'єктів господарювання, а також нормативно-правових чинників, і забезпечує формування та використання фінансових ресурсів шляхом застосування певних форм, методів та важелів, що надає можливість створити відповідні умови для підвищення ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства.
І.О. Бланк [8, с. 20]	Сукупність основних елементів дії на процес розроблення і реалізації управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства.
Т.В. Момот [9, с. 21]	Система основних елементів, які регулюють процес управління фінансовою діяльністю підприємства.

ному та змістовному визначенні багато в чому збігаються. Особливо це проявляється тоді, коли поняття «фінансовий механізм підприємства» розглядається дослідниками з погляду системи управління фінансами.

Така ситуація щодо тлумачення даних понять дає підстави наводити структурні елементи як механізму фінансового управління, так і загалом фінансового механізму підприємства (табл. 3).

Аналіз складників механізму фінансового управління підприємством, наведених у табл. 3, дає підстави стверджувати, що серед учених розповсюдженим є поділ їх на фінансові методи, фінансові важелі та різні види забезпечення (правове, нормативне, інформаційне тощо), детальну характеристику яких представимо нижче.

Фінансові методи – основні способи і прийоми, за допомогою яких обґрунтовуються і контролюються конкретні управлінські рішення в різних сферах фінансової діяльності підприємства [8, с. 23].

Серед основних видів фінансових методів заслуговує на увагу підхід до класифікації відомого вітчизняного вченого-економіста І.О. Бланка: метод техніко-економічних розрахунків, балансовий метод, економіко-статистичні методи, економіко-математичні та експертні методи; методи дисконтування вартості; метод нарощення вартості; методи диверсифікації; методи амортизації активів; методи хеджування тощо [8, с. 23].

Інші вітчизняні дослідники розглядають фінансові методи з погляду управлінського підходу, а тому поділяють їх на фінансове пла-

нування і прогнозування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансовий контроль [13, с. 203].

Фінансові важелі – форми впливу на процес прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері фінансової діяльності [8, с. 23]. До них належать: прибуток, дохід, ціна, відсоток, податки, амортизаційні відрахування, орендна плата, дивіденди, цільові економічні фонди, вклади, кредити, пайові внески, фінансові санкції тощо.

Серед науковців поширеними видами забезпечення механізму фінансового управління підприємства є правове забезпечення (закони України, укази Президента, постанови уряду, накази та листи міністерств та відомств та ін.); нормативне забезпечення (інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки та ін.); інформаційне забезпечення (звітні та оперативні дані підприємства, нормативна та інструктивна інформація, довідково-аналітична інформація тощо) (табл. 3).

Слід зазначити, що в багатьох класифікаціях видів забезпечення механізму фінансового

управління підприємством не враховується організаційне (інституційне) забезпечення. Проте якщо проаналізувати наукові праці вчених у сфері фінансів підприємств та фінансового менеджменту, то у них зазначається, що здійснення фінансової роботи на підприємствах забезпечують відповідні структурні підрозділи (фінансовий відділ, бухгалтерія та ін.), тому вбачаємо за доцільне включати у систему забезпечення фінансового управління на підприємстві й організаційне (інституційне) забезпечення.

Інший підхід до визначення елементів механізму фінансового управління підприємством (враховуються зовнішні та внутрішні його аспекти) пропонують І.О. Бланк і М.М. Бердар (табл. 3). Детальний склад основних елементів даного механізму фінансового управління підприємством показано на рис. 1.

На нашу думку, необхідно внести певні коригування у структуру механізму фінансового управління підприємством, що запропоновані І.О. Бланком та М.М. Бердаром, а саме

Таблиця 3

Структура механізму фінансового управління підприємством

А.М. Поддєрьогін, О.В. Павловська [5, с. 11], Т.В. Момот [9, с. 21], І.М. Карасьова, М.О. Ревякіна [10, с. 23]	– фінансові методи; – фінансові важелі; – правове (законодавче) забезпечення; – нормативне забезпечення; – інформаційне забезпечення
Л.М. Бурмістрова [11, с. 12]	– фінансові методи; – фінансові важелі (інструменти); – правове забезпечення; – інформаційно-методичне забезпечення
О.М. Чернопяттов [12, с. 28–29]	– фінансові методи; – фінансові важелі; – нормативно-правове забезпечення
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [7, с. 60]	– фінансові методи; – фінансові важелі; – забезпечення фінансового управління
І.О. Бланк [8, с. 21]	– система регулювання фінансової діяльності підприємства; – система зовнішньої підтримки фінансової діяльності підприємства; – система фінансових важелів; – система фінансових методів; – система фінансових інструментів
М.М. Бердар [4, с. 22]	Зовнішнє регулювання: – державне правове та нормативне регулювання фінансової діяльності підприємств; – ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємств. Внутрішнє регулювання: – внутрішнє регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємств; – інформаційне забезпечення фінансової діяльності; – система методів фінансового управління, що використовується на підприємстві; – система фінансових важелів

в частині його зовнішнього регулювання.

Ми вважаємо, що ці дослідники дещо звужують поняття державного регулювання фінансової діяльності підприємства, адже нормативно-правове регулювання є лише одним із напрямів державного регулювання. Також у даному підході чітко не виділяється державний контроль фінансової діяльності підприємства, а державний контроль, як і державне регулювання, є важливими функціями державного управління.

Отже, ми вбачаємо за доцільне складники механізму фінансового управління «система регулювання фінансової діяльності підприємства» (І.О. Бланк) та «зовнішнє регулювання» (М.М. Бердар) скорегувати та представити так:

Екзогенні складники:

1. Державне управління фінансовою діяльністю підприємств:

1.1. правове забезпечення – міжнародні правові акти, Конституція України, закони України, підзаконні нормативно-правові акти (укази і розпорядження Президента України; постанови і розпорядження уряду України; накази, інструкції, положення міністерств, державних служб, агентств, комітетів тощо; рішення і постанови органів місцевого самоврядування та ін.), які регулюють фінансову діяльність підприємств;

1.2. державний контроль – забезпечує дотримання законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють фінансову діяльність підприємств;

1.3. державне регулювання – сукупність цілеспрямованих форм, методів і напрямів впливу, що застосовуються органами державного управління для впорядкування фінансових відносин у країні з метою стабілізації і пристосування існуючої фінансової системи до умов, що змінюються. Також це основи державної політики, яка регулює фінансову діяльність підприємств за такими напрямками: інвестиційна політика, податкова політика, цінова політика, амортизаційна політика тощо.

2. Ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємств – попит і пропозиція на фінансовому ринку формують рівень цін и



Рис. 1. Складники механізму фінансового управління підприємством за І.О. Бланком [8, с. 21–23]

котирувань за окремими фінансовими інструментами, визначають доступність кредитних ресурсів у національній та іноземній валюті, формують систему ліквідності окремих грошових і фондових інструментів, які використовуються підприємством у процесі своєї фінансової діяльності [2, с. 23].

Аналіз різних підходів до класифікації структурних елементів механізму фінансового управління підприємством дає підстави запропонувати його вдосконалення через виділення екзогенних та ендогенних складників (рис. 2).

Висновки з даного дослідження. Таким чином, механізм фінансового управління підприємством є ключовим складником у системі управління підприємством, який забезпечує його ефективну діяльність та розвиток в сучасному ринковому середовищі.

Аналіз сутності та змісту поняття «механізм фінансового управління підприємством» показав, що дана тематика має міждисциплінарний характер (є предметом дослідження економістів, менеджерів, правників тощо) та потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування й осмислення, насамперед уточнення та вдосконалення понятійно-категоріального апарату. Особливо це стосується щодо співставлення механізму фінансового управління підприємством із поняттям «фінансовий механізм підприємства».



Рис. 2. Удосконалений механізм фінансового управління підприємством

Джерело: розроблено авторами

Вивчення класифікацій структури механізму фінансового управління підприємством дає підстави стверджувати, що серед учених у сфері фінансів розповсюдженим є поділ їх на фінансові методи, фінансові важелі та забезпечення (правове, нормативне, інформаційне тощо).

Теоретичний аналіз основних видів забезпечення механізму фінансового управління

Екзогенна підсистема включає такі складники: державне управління фінансовою діяльністю (правове забезпечення, державний контроль, державне регулювання) та ринкове регулювання фінансової діяльності. Ендогенна підсистема складається з фінансових методів, фінансових важелів, нормативного забезпечення, організаційного забезпечення та інформаційного забезпечення.

підприємством дав змогу виявити, що багатьма науковцями не враховується організаційне забезпечення, тому у дослідженні обґрунтовується використання організаційного забезпечення (процес створення та функціонування фінансових інституцій на підприємстві) у системі механізму фінансового управління підприємством.

Також, спираючись на системний підхід, авторами запропоновано вдосконалений механізм фінансового управління підприємством, який складається з двох взаємопов'язаних підсистем (екзогенної та ендогенної).

Список використаних джерел:

1. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 51–59.
2. Фінанси : навчальний посібник / І.В. Журавльова та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Журавльової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 330 с.
3. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : ЦУЛ, 2009. 520 с.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
5. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2005. 535 с.
6. Фінансовий менеджмент : підручник / В.П. Мартиненко та ін. ; за заг. ред. Т.А. Говорушко. Львів : Магнолія – 2006, 2014. 344 с.
7. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
8. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2005. 656 с.
9. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Т.В. Момот та ін. ; за ред. Т.В. Момот. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 712 с.
10. Карасьова І.М., Рєвякіна М.А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / под ред Ю.П. Анискина. Москва : Омега-Л, 2006. 335 с.
11. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий) : учебное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2009. 240 с.
12. Чернопяттов А.М. Функционирование финансового механизма предприятия : учебное пособие. Москва : Советская типография, 2012. 270 с.
13. Бурденюк Т., Свірський В. Теоретичні засади фінансового механізму. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 201–205.

References:

1. Kovalyuk O.M. (2003) Metodolohichni osnovy finansovoho mekhanizmu [Methodological basis of the financial mechanism]. *Finansy Ukrayiny*. no. 4. pp. 51-59.

2. Zhuravl'ova I.V. (ed.) (2017) *Finansy* [Finance]. Kharkiv : KhNEU im. S. Kuznetsya. (in Ukrainian)
3. Kramarenko H.O., Chorna O.Ye. (2009) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)
4. Berdar M.M. (2010) *Finansy pidpryyemstv* [Business Finance]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
5. Poddyer'ohin A.M. (ed.) (2005) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Hovorushko T.A. (ed.) (2014) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. L'viv «Mahnoliya 2006». (in Ukrainian)
7. Nepochatenko O.O., Mel'nychuk N.Yu. (2013) *Finansy pidpryyemstv* [Business Finance]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
8. Blank Y. A. (2005) *Fynansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyev :El'ha, Nyka – Tsentr. (in Ukrainian)
9. Momot T.V. (2011) *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
10. Karas'ova Y.M., Revyakyna M.A. (2006) *Fynansovyy menedzhment* [Financial management]. Moskva: Omeha-L. (in Russian)
11. Burmystrova L.M. (2009) *Fynansy orhanyzatsyy (predpryyatyy)* [Finances of organizations (enterprises)]. Moskva: YNFRA-M. (in Russian)
12. Chernopyatov A.M. (2012) *Funktsyonyrovanye fynansovoho mekhanyzma predpryyatyya* [The functioning of the financial mechanism of the enterprise]. Moskva: Yzdatel'stvo Sovetskaya typohrafiya. (in Russian)
13. Burdenyuk T., Svirs'ky V. (2012) Teoretychni zasady finansovoho mekhanizmu [Theoretical principles of the financial mechanism]. *Ekonomichnyy analiz*. 2012 rik. vol. 10. ch. 2. pp. 201-205.

УДК 338.47:658.821

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-14>

Копань Т.М.

аспірант

Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Koran Tetiana

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ОМНІКАНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

PECULIARITIES OF IMPLEMENTING AN OMNICHANNEL STRATEGY OF MARKETING COMMUNICATIONS OF COMPANIES IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATION

Метою дослідження є обґрунтування необхідності впровадження та реалізації омніканальної стратегії на підприємствах зв'язку та інформатизації. У статті розглянуто передумови виникнення омніканального маркетингу. З метою обґрунтування впровадження та реалізації омніканальної стратегії підприємств зв'язку та інформатизації визначено її конкурентні переваги. Це дало змогу запропонувати варіанти впровадження та реалізації омніканальної стратегії на підприємствах зв'язку та інформатизації. Проаналізовано заходи, які впроваджуються компаніями «Київстар» та Vodafone щодо реалізації омніканальної стратегії. Дослідження запропонованих заходів дало змогу скласти перелік інструментів та пропозицій щодо реалізації омніканальної стратегії з боку підприємств зв'язку та інформатизації для покупців.

Ключові слова: омніканальність, маркетинг, стратегія, підприємство зв'язку, інтеграція, канали комунікації, споживач, інтернет-магазин, бренд.

Целью исследования является обоснование необходимости внедрения и реализации омниканальной стратегии на предприятиях связи и информатизации. В статье рассмотрены предпосылки возникновения омниканального маркетинга. С целью обоснования внедрения и реализации омниканальной стратегии предприятий связи и информатизации определены ее конкурентные преимущества. Это позволило предложить варианты внедрения и реализации омниканальной стратегии на предприятиях связи и информатизации. Проанализированы меры, которые внедряются компаниями «Киевстар» и Vodafone по реализации омниканальной стратегии. Исследование предложенных мероприятий позволило составить перечень инструментов и предложений по реализации омниканальной стратегии со стороны предприятий связи и информатизации для покупателей.

Ключевые слова: омниканальность, маркетинг, стратегия, предприятие связи, интеграция, каналы коммуникации, потребитель, интернет-магазин, бренд.

The growth of the digital economy and the widespread adoption of digital technologies are leading to significant marketing transformations, which are especially noticeable in consumer interaction methods. Type of consumer behavior has changed. That is why, against the backdrop of a rapidly developing information space, communication and informatization enterprises faced the issue of increasing their competitiveness and one of the most effective tools is the development and implementation of an omnichannel strategy, the principles of which correspond to the modern technological level, is a practical implementation of the on-demand economy concept, in fact, it provides for client access to a product / service at any time and is the only opportunity in the foreseeable future to remain on the market. The aim of the study is to substantiate the need for the implementation and implementation of an omnichannel strategy in communications and information enterprises. The article discusses the prerequisites for the emergence of omnichannel marketing. In order to justify the implementation and implementation of the omni-channel strategy of communications and informatization enterprises, its competitive advantages are determined. This allowed us to propose options for the implementation and implementation of an omnichannel strategy in communications and informatization enterprises. The measures that are being implemented by Kyivstar and Vodafone to implement an omnichannel strategy are analyzed. The study of the proposed activities made it possible to compile a list of tools and proposals for implementing the omnichannel strategy on the part of communication and informatization enterprises for buyers.

Key words: omnichannel, marketing, strategy, communications company, integration, communication channels, consumer, online store, brand.

Постановка проблеми. З розвитком науково-технологічного прогресу, Інтернет-технологій, з появою смартфонів, планшетів та інших пристроїв з'являються нові канали маркетингових комунікацій. Зростання цифрової економіки і повсюдне впровадження digital-технологій ведуть до значних перетворень маркетингу, які особливо помітні в методах взаємодії зі споживачем. Тип та поведінка споживача змінилися. Саме тому на тлі інформаційного простору, що швидко розвивається, перед підприємствами зв'язку та інформатизації постало питання підвищення своєї конкурентоспроможності, й одним із ефективних інструментів є розроблення та впровадження омніканальної стратегії, принципи якої відповідають сучасному технологічному рівню, є практичною реалізацією концепції on-demand есопому, що фактично передбачає доступ клієнта до товару/послуги в будь-який момент та є єдиною можливістю в доступному для огляду в майбутньому залишитися на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання актуальності впровадження омніканального підходу маркетингових комунікацій у сучасних умовах були обговорені та досліджені в публікаціях О.В. Зозульова, М. Левченко, М.В. Лісіца, Ф.А. Антіпіна та ін. Так, О.В. Зозульов

та М. Левченко запропонували свою модель безперервного циклу взаємодії та накопичення досвіду, необхідну для реалізації омніканальної збутової стратегії підприємства. М.В. Лісіца розглядає переваги та ризики запровадження омніканальної торгівлі у діяльність вітчизняних ритейлерів. Ф.А. Антіпін враховує, що під час упровадження технологій омніканальних продажів значущими залишаються проблеми захисту прав споживачів та безпеки розрахунків у мережі Інтернет. Проте слід зазначити, що не досить досліджені переваги впровадження та реалізації омніканальної стратегії саме на підприємствах зв'язку та інформатизації.

Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження та реалізації омніканальної стратегії на підприємствах зв'язку та інформатизації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині сучасні технологічні досягнення дають змогу сформуванню єдине цифрове середовище для роботи і взаємодії на всіх етапах покупки, від знайомства до придбання, що і стало базисом формування омніканального маркетингу. Сучасний підхід повинен спиратися на цілісність та інтеграцію, враховувати потреби нового класу споживачів, будучи за своєю природою одночасно й омніканальним, і клієнтоорієнтованим. У цьому сенсі омніканаль-

ність означає повну синхронізацію операційної моделі, в якій всі канали компанії повинні бути рівні і клієнти не мають відчувати зміни під час переходу з каналу на канал, тобто фокус уваги зміщується безпосередньо на клієнта та бренд [1]. На рис. 1 наведена схема омніканальної взаємодії клієнта з підприємством зв'язку та інформатизації.

Сучасному споживачу насамперед хочеться зрозуміти, як продукт, який він збирається придбати, вплине на його життя. Тому він хоче не тільки його протестувати, дослідити відгуки про нього, а й отримати супутні послуги. Наприклад, багато споживачів купують новий смартфон або гаджет саме задля нових вражень. А якщо ще й під новий телефон запропонувати новий тариф та інші супутні послуги, то це вже впровадження омніканального підходу.

Виходячи з перерахованого вище, ми можемо дійти висновків про переваги і недоліки впровадження та реалізації омніканальної

стратегії підприємств сфери зв'язку та інформатизації (табл. 1).

Отже, омніканальність передбачає «безшовний» перехід між offline- та online-каналами комунікації з клієнтом і є реакцією на зміни в його уподобаннях, вимоги здійснювати купівлі та отримувати необхідну інформацію про товар та супутні послуги швидко і в реальному часі («у будь-якому місці, у будь-який час») [3].

В останні роки українські мобільні оператори суттєво активізували розвиток власних мереж магазинів. Незважаючи на мету потрапляння до топ-2 з продажу смартфонів, нарощування товарообігу – не головне завдання Vodafone. Мета розширення на цьому ринку – це не заробляння грошей на продажах смартфонів. Завдання Vodafone – наситити свою мережу смартфонами, щоби клієнти могли скористатися цифровими послугами оператора.

Первинним для мобільних операторів є продаж послуг зв'язку, а не мобільних телефонів, а

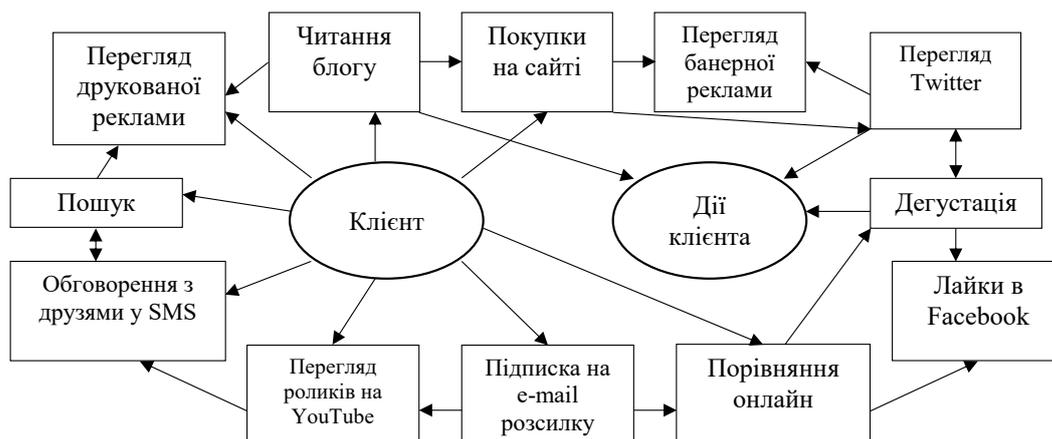


Рис. 1. Омніканальні взаємодії клієнта з підприємством зв'язку

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Переваги і недоліки омніканальної стратегії

Переваги	Недоліки
<p>Збільшення рівня охоплення ринку за рахунок збільшення числа маркетингових каналів</p> <p>Персоналізація купівельного досвіду і програм лояльності за рахунок формування більш детальних баз даних про споживачів</p> <p>Підвищення репутації бренду і вартості компанії за рахунок зростання впізнаваності організації</p> <p>Збільшення прибутку компанії. Зарубіжний досвід показує, що в середньому спостерігається зростання продажів на 15–30%</p> <p>Підвищення точності прогнозування поведінки споживачів за рахунок збільшення швидкості здійснення виходу в нові регіони за рахунок використання можливостей дистанційної торгівлі (інтернет-магазини)</p>	<p>Розроблення та впровадження аналітичних програм, що дають змогу в режимі реального часу отримувати дані про поведінку споживачів у різних каналах продажів, їх синхронізацію</p> <p>Переоснащення підприємства і подальший розвиток інфраструктури, наприклад, відкриття пунктів видачі замовлень, шоу-румів, digital-магазинів (магазин НЕО 3.0. у Київстар), вибудовування нових логістичних ланцюжків та ін.</p> <p>Розширення штату компанії, підвищення кваліфікації та переорієнтація персоналу для роботи в умовах нового ринку</p>

Джерело: побудовано автором на основі [2].

власні магазини виконують функцію популяризації бранда. Слід зазначити, що якщо Vodafone робить ставку на масштабування власного ритейл-бізнесу, то стратегія «Київстару» спрямована на розвиток партнерської роздрібною мережі, і така стратегія дає компанії додаткові переваги: по-перше, роздрібні партнери набагато більш адаптивні до ринку і попиту і знають, що цікавить споживачів, що затребуване на ринку, по-друге, набагато кращий орієнтир у сервісному складнику. Розділивши ці зони відповідальності – сервіс і продукт – і використовуючи кращі напрацювання і знання в кожній із них, «Київстар» отримує додаткову перевагу на ринку.

Щоб підвищити якість роботи з роздрібними клієнтами в кінці 2018 року, «Київстар» відкрив у Києві новий формат магазину – НЕО 3.0. У центрі торгової точки нового формату помістили ехрегієнсе-зони, де клієнти можуть тестувати різні сервіси оператора: радіо «Київстар», Kyivstar Go TV для перегляду відеоконтенту, «Київстар Футбол» та інші. При цьому перед співробітниками стоїть завдання не просто вирішити питання окремого клієнта або продати певну кількість смартфонів, а запропонувати правильне поєднання гаджета, цікавих клієнту сервісів «Київстар» і правильного тарифного плану з тією кількістю послуг, якої йому буде досить. Серед основних переваг омніканальної стратегії – нижча ціна пристроїв під власними брендами; можливі вигідні цінові пропозиції за тарифами зв'язку під час покупки пристрою; можливість інтегрувати власні смартфони під конкретні послуги (наприклад, певні контент-послуги, засновані на використанні мереж третього покоління), провести відповідну кастомізацію інтерфейсу; ідентифікація та персоналізація клієнта, його переваг і запитів тощо [4]. Визначимо найпоширеніші варіанти впровадження та

реалізації омніканальної стратегії на підприємствах зв'язку та інформатизації (табл. 2).

У обох варіантів є зворотний зв'язок щодо оцінки обслуговування клієнта (через дзвінок із call-центру або через SMS). Таку стратегію можливо здійснити і для корпоративних клієнтів та клієнтів малого бізнесу [5].

Розглянемо перелік інструментів для застосування та реалізації омніканальної стратегії та пропозицій з боку підприємств зв'язку та інформатизації для потенційних покупців (табл. 3).

Аналіз європейських та американських ринків В2С показав, що ефект від omni-channel може в 2–4 рази перевищувати сукупний ефект від мультиканальних продажів [6].

Висновки з цього дослідження. Зміна поведінки, діджиталізація та персоналізація, розвиток високих технологій та рівня проникнення в Інтернет, спрощення купівельного шляху споживача – це основні передумови впровадження та реалізації до омніканальної стратегії підприємств зв'язку та інформатизації, яка є інструментом розширення горизонту сценаріїв розвитку відносин із клієнтом та допомагає ідентифікувати клієнта, дізнатися його переваги, аналізувати запити і робити пропозиції, які підходять саме цьому клієнту, адже клієнт купує не товар, а враження, сервіс і щастя від покупки. Саме тому під час упровадження омніканальної стратегії підприємствами зв'язку та інформатизації було здійснено низку таких заходів: розвиток власних мереж магазинів; продаж смартфонів для поширення цифрових послуг підприємства зв'язку; створення більш доступного входу у світ сучасних послуг зв'язку; підвищення рівня сервісу обслуговування клієнтів; максимально правильне поєднання гаджета, цікавих сервісів і вигідного тарифу підприємства зв'язку та інформатизації.

Таблиця 2

Варіанти впровадження та реалізації омніканальної стратегії на підприємствах зв'язку та інформатизації

Варіант 1	Варіант 2
Технологія продажу передбачає одержання на мобільний телефон покупця повідомлення про спеціальні пропозиції з боку підприємства зв'язку, і покупець ознайомлюється із пропозиціями на його офіційному сайті. Далі відвідує магазин та консультується щодо пропозицій. У разі потреби візуально оглядає товар, здійснює його тестування. Консультанти надають допомогу у виборі додаткових послуг (наприклад, під час покупки смартфона пропонується безліч спілкування та ін.) та додаткових додатків (наприклад, контроль доступу дітей до мережі Інтернет із мобільного та ін.). За позитивних умов покупець здійснює покупку та розраховується на місці продажу, а саме у магазині	Інформацію про акції з боку підприємства зв'язку покупець одержує на електронну пошту, потім відвідує інтернет-канали підприємства та вивчає відгуки. У разі потреби користується консультацією по телефону. Далі відвідує магазин для детального знайомства (як пристроїв, так і додаткових послуг) та візуалізації, за потреби здійснює тестування. Та, приймаючи остаточне рішення, здійснює покупку як у магазині, так і через інтернет-канали підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [5].

Інструменти для застосування та реалізації омніканальної стратегії підприємствами сфери зв'язку та інформатизації

Підприємство сфери зв'язку (оператор зв'язку)	Інструменти та пропозиції
ПрАТ «Київстар» (Київстар)	<ul style="list-style-type: none"> – Під час покупки смартфону Galaxy-A надає в подарунок безліміт на розмови й інтернет до кінця 2019 року; – програма лояльності inCust пропонує підключити програму для малого бізнесу щодо заохочення своїх клієнтів, які стимулюють покупців стати постійними клієнтами; – послуга mobile ID – це електронний цифровий підпис (для контрактних абонентів та сервіс-провайдерів); – Callyzer – це комплекс послуг від компанії «Київстар», які включають у себе платформу бізнес-аналітики партнера ТОВ «Айстат Солюшнс», точку API і телеком-продукти; – віртуальна мобільна АТС – хмарна технологія, яка дає змогу об'єднати всі мобільні й фіксовані телефонні номери компанії в єдину корпоративну мережу; – Azure Stack with Kyivstar – уніфікована хмарна платформа, яка дає змогу бізнесу розгортати, масштабувати ІТ-інфраструктуру; – Winfospot – цифровий маркетинговий інструмент на базі Wi-Fi для відвідувачів.
ПРАТ «ВФ УКРАЇНА» (Vodafone)	<ul style="list-style-type: none"> – під час покупки смартфону Samsung Galaxy-A дарує 1000 грн на 4G-інтернет; – під час покупки смартфону Samsung надає кешбек до 25%; – техніку Apple у розстрочку на 25 платежів; – під час покупки модему надає місяць безкоштовного інтернету; – путівник для клієнтів.
ТОВ «Лайфселл» (Lifecell)	<ul style="list-style-type: none"> – під час покупки смартфону General Mobile надає кешбек 1199 бонусів; – для корпоративних клієнтів оператора пропонується послуга Mobile ID. Це дасть змогу швидко і безпечно застосовувати віддалену ідентифікацію, отримувати доступ до електронних послуг та підписувати документи онлайн; – запропонував своїм абонентам кешбек за оплату пакетів послуг мобільного інтернету в роумінгу.
ТОВ «Інтертелеком» (Інтертелеком)	<ul style="list-style-type: none"> – пропонує програму лояльності, в якій абоненти, що користуються послугами голосового зв'язку й інтернет-доступу починаючи з 3 місяців обслуговування в мережі отримує винагороду – щомісячний бонус на рахунок, розмір якого залежить від терміну використання послуг оператора.
«Телесистеми України» (PEOPLEnet)	<ul style="list-style-type: none"> – пропонує під час підключення до деяких тарифних планів (3G БЕЗЛІМІТ та супер БЕЗЛІМІТ) в подарунок модем або роутер залежно від вибору тарифу; – програма “Бонус-магазин” – під час купівлі обладнання та підключення до мережі абоненту перераховують 2000 бонусних балів.
ПАТ «Укртелеком» (3 Mob)	<ul style="list-style-type: none"> – при покупці планшету Lenovo та смартфону Sony можливо придбати акційний річний стартовий пакет

Джерело: побудовано автором.

Список використаних джерел:

1. Зозульов О.В., Левченко М. Формування омніканальної збутової стратегії підприємства. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2016_13_54 (дата 11.06.2019). – Назва з екрану.
2. Жегус О.В. Інтегрований підхід до організації продажу в роздрібній торгівлі. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 62–72.
3. Лісіца В. Омніканальні продажі: тенденції, проблеми та перспективи розвитку в українському ритейлі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 2 (10). С. 100–110.
4. Нагорський В. Взяти своє: чи зможуть мобільні оператори потіснити ритейлерів на ринку смартфонів. URL: <https://rau.ua/novyni/mob-operator-na-rynku-smartfoniv/> (дата 23.09.2019). – Назва з екрану.
5. Захарченко Н.В. Організаційне проектування та впровадження управлінських інновацій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип.7. Ч. 1. С. 134–139.

6. Антипин Ф.А. Омниканальная торговля в России в реалиях современной экономической ситуации. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/omnikanalnaya-torgovlya-v-rossii-v-realiyah-sovremennoy-ekonomicheskoy-situatsii> (дата 26.09.2019). – Название с экрана.

References:

1. Zozulov, O.V. & Levchenko, M. (2016). Formuvannia omnikanalnoi zbutovoi stratehii pidpriemstva. [Formation of omnichannel sales strategy of the enterprise]. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_54 [in Ukrainian].
2. Zhehus, O.V. (2017). Intehrovanyi pidkhid do orhanizatsii prodazhu v rozdribnii torhivli. [An integrated approach to organizing retail sales]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and innovation management*. №1, pp. 62–72 [in Ukrainian].
3. Lisitsa, V. (2017). Omnikanalni prodazhi: tendentsii, problemy ta perspektyvy rozvytku v ukrainskomu ryteili. [Omnichannel sales: trends, problems and development prospects in Ukrainian retail]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of economics and management*. № 2 (10), pp. 100–110 [in Ukrainian].
4. Nahorskyi, V. (2019). Vziaty svoje: chy zmozhut mobilni operatory potisnyty riteileriv na rynku smartfoniv [Get your way: will mobile operators be able to press retailers in the smartphone market]. Retrieved from <https://rau.ua/novyni/mob-operator-na-rynku-smartfoniv/> [in Ukrainian].
5. Zakharchenko, N.V. (2016). Orhanizatsiine proektuvannia ta vprovadzhennia upravlinskykh innovatsii [Organizational design and implementation of management innovations]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University* V. 7, 1, pp. 134–139. [in Ukrainian].
6. Antipin, F. A. (2017). Omnikanal'naya trgovlya v Rossii v realiyah sovremennoj ekonomicheskoy situatsii [Omni-channel trade in Russia in the realities of the modern economic situation]. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/v/omnikanalnaya-torgovlya-v-rossii-v-realiyah-sovremennoy-ekonomicheskoy-situatsii> [in Russian].

Овсак О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

Кривицька Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету

Савицька І.А.

магістрант
Національного авіаційного університету

Ovsak Oksana

National Aviation University

Kryvyts'ka Natalija

National Aviation University

Savitskaya Iryna

National Aviation University

СКЛАДНИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ СТРУКТУРОЮ

COMPONENTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURE

У статті розглянуті передумови та особливості антикризового управління бізнесом. Проведена систематизація факторів виникнення криз у підприємницькій діяльності. Приділена увага виокремленню груп зовнішніх та внутрішніх кризових факторів та факторіальних підгруп у межах кожної з них. Обґрунтовано, що адаптація вітчизняних підприємств до сучасного середовища, що постійно змінюється, вимагає всебічного використання інструментів антикризового управління бізнесом. Акцентовано, що залежно від особливостей та глибини прояву кризи у діяльності підприємницької структури керівництво має використовувати такі інструменти антикризового управління: реструктуризацію підприємства, фінансову реструктуризацію, оптимізацію та реінжиніринг бізнес-процесів, реорганізацію, санацію. Останні уособлюють у собі комплекси відповідних засобів стратегічного, організаційного, фінансово-економічного характеру, що дають змогу реалізувати у тому числі відповідні антикризові заходи.

Ключові слова: криза, фактори виникнення криз, антикризове управління бізнесом, реструктуризація, санація.

В статье рассмотрены предпосылки и особенности антикризисного управления бизнесом. Проведена систематизация факторов возникновения кризисов в предпринимательской деятельности. Уделено внимание выделению групп внешних и внутренних кризисных факторов и факториальных подгрупп в рамках каждой из них. Обосновано, что адаптация отечественных предприятий к современной среде, которая постоянно меняется, требует всестороннего использования инструментов антикризисного управления бизнесом. Акцентировано, что в зависимости от особенностей и глубины проявления кризиса в деятельности предпринимательской структуры руководство должно использовать следующие инструменты антикризисного управления: реструктуризацию предприятия, финансовую реструктуризацию, оптимизацию и реинжиниринг бизнес-процессов, реорганизацию, санацию. Последние олицетворяют в себе комплексы соответствующих средств стратегического, организационного, финансово-экономического характера, позволяющие реализовать в том числе соответствующие антикризисные меры.

Ключевые слова: кризис, факторы возникновения кризисов, антикризисное управление бизнесом, реструктуризация, санация.

The article presents the results of the research in the field of preconditions and features of anti-crisis business management. Summarized and systematized are the factors of crisis phenomena 'occurrence in business activities. The optimized list of classification features includes the following: the place of occurrence of crisis factors, the extent of manifestation of individual factors, their degree of influence on the activity of the business structure, duration and reality of occurrence. Special attention is paid to the identification of groups of external and internal crisis factors and factorial subgroups within each of them. Proposed is to define the enterprise' anti-crisis management as the management that enables to prevent the emergence of crisis situations in its economic activity, and in case of crisis to mitigate its consequences, to ensure the functioning of the business and to withdraw it from the crisis with minimal losses through the anti-crisis tools usage. It is proved that depending on the peculiarities and depth of the crisis in the business structures, anti-crisis management should rely on the use of such reforming tools as enterprise restructuring, financial restructuring, optimization and re-engineering of business processes, reorganization, business' remediation. The latter embody complexes of relevant strategic, organizational, financial and economic tools that enable them to make such anti-crisis changes. In conjunction with such radical tools as enterprise reorganization and business' remediation, crisis management uses restructuring that can take place in various directions and scales, such as business restructuring, financial restructuring, including assets, liabilities, etc. The purpose of financial restructuring of the business structure is to ensure the stabilization and improvement of the financial position of the company in the short term. The directions of development of measures for financial restructuring of business structures are formulated. In terms of the content of the measures used, the financial restructuring is carried out reorganization of debts and assets.

Key words: crisis, crisis factors, anti-crisis business' management, restructuring, business' remediation.

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняних підприємств до сучасного середовища, що постійно змінюється, вимагає чіткого розуміння переваг, недоліків та закономірностей розвитку ринкової економіки, всебічного використання інструментів антикризового управління бізнесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем антикризового управління бізнесом присвячена значна кількість наукових праць закордонних та вітчизняних учених, таких як І. Бланк, В. Василенко, А. Градов, С. Іванюта, Е. Коротков, Л. Лігоненко, О. Терещенко, А. Ткаченко, А. Штангрет, О.Г. Денисюк, А.М. Ткаченко, О.Р. Сергєєва, В.М. Рубан, О.О. Хандій та інші. Однак не досить дослідженими лишаються особливості антикризового управління підприємницькими структурами, зважаючи на значну кількість чинників виникнення кризових ситуацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення основних складників забезпечення антикризового управління підприємницькою структурою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на значну кількість наукових праць закордонних та вітчизняних учених, присвячених питанням розвитку підприємництва, не досить дослідженими залишаються особливості антикризового управління підприємницьких структур, зважаючи на значну кількість чинників виникнення кризових ситуацій. Питання стосовно визначення факторів розвитку кризових явищ у підприємстві є одним із найбільш розроблених. Практично кожен дослідник пропонує свій перелік кризових факторів, висуває

цікаві гіпотези та інструментарій їх розгляду [1, с. 81, 2, с. 122, 3, с. 198]. Ми провели узагальнення та систематизацію таких факторів та пропонуємо перелік ознак їх класифікації.

Залежно від місця виникнення кризових факторів розрізняють внутрішні та зовнішні. Внутрішні (ендогенні) фактори, виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, проковується певними рішеннями, подіями або його внутрішнім станом. Відповідно, зовнішні (екзогенні) фактори, виникнення та інтенсивність прояву яких не залежить від діяльності підприємства, зумовлюється станом зовнішнього оточення.

Залежно від масштабів прояву окремих факторів можна виокремити загальні, специфічні, та індивідуальні кризові фактори. Дія загальних кризових факторів призводить до погіршення загальних умов здійснення підприємницької діяльності. Специфічні кризові фактори впливають на перспективи діяльності підприємств окремої галузі, спеціалізації. Індивідуальні кризові фактори притаманні конкретним підприємствам.

Залежно від ступеня впливу в межах кожної групи можуть бути визначені основні та другорядні кризові фактори. Критерієм поділу на ці групи є ступінь впливу на виникнення кризових явищ та ситуації банкрутства.

Залежно від ступеня взаємозумовленості можна виділити незалежні та похідні кризові фактори. Незалежні фактори визначаються певними подіями або тенденціями. Похідні фактори є їх наслідком у результаті дії причинно-наслідкового зв'язку.

Залежно від часу дії – постійні та тимчасові кризові фактори. Постійні фактори визнача-

ють загальний рівень загрози появи кризових явищ, тимчасові – посилюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

Залежно від реальності виникнення – потенційні та фактичні кризові фактори. Перелік потенційних кризових факторів визначається сутністю явищ та процесів, що зумовлюють імовірність виникнення ознак кризи та неплатоспроможність підприємства. Фактичні фактори виникнення кризи є результатом дослідження процесу перебігу кризи на конкретному підприємстві.

Найважливіше значення у процесі дослідження має виокремлення груп зовнішніх та внутрішніх кризових факторів, виділення різноманітних факторіальних підгруп у межах кожної з них.

Під час дослідження зовнішніх кризових факторів виокремлюються зазвичай міжнародні та національні. Міжнародні кризові фактори зумовлюються ситуацією поза межами країни, станом та тенденціями світової економіки. У складі всіх зовнішніх кризових факторів можуть бути виділені такі факторіальні підгрупи, як політичні, макроекономічні, соціальні, демографічні, техніко-технологічні, природно-кліматичні. Вони чинять вплив на підприємство у складі як групи національних факторів, так і міжнародних.

Міжнародні кризові фактори мають найбільше значення для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Вплив цієї групи факторів на їхню діяльність є прямим, оскільки ці підприємства безпосередньо взаємодіють з іноземними суб'єктами господарювання. Водночас, оскільки Україна бере активну участь у міжнародній торгівлі та є імпортером багатьох стратегічних ресурсів масового споживання, усі підприємства опосередковано перебувають під впливом цих факторів. В умовах дефіцитності Державного бюджету та значного зовнішнього боргу міжнародні фактори значною мірою визначають і загальну ситуацію на фінансовому ринку України, а отже, рівень інфляції, стабільність національної валюти, кредитні ставки тощо, що також має суттєве значення для діяльності усіх вітчизняних підприємств [3, с. 200]. Водночас вплив глобалізації на діяльність вітчизняних підприємств зростає в міру підвищення відкритості національної економіки країни, її участі у міжнародних інтеграційних процесах.

Адаптація вітчизняних підприємств до сучасного середовища, що постійно змінюється під впливом зовнішнього середовища, вимагає всебічного використання інструментів антикризового управління бізнесом. На нашу думку, управління такими соціально-економіч-

ними системами, як підприємства різних організаційно-правових форм, має бути антикризовим на всіх етапах їхнього функціонування та розвитку, а вміння передбачати, розпізнавати кризу, що наближається, повинно визначати ефективність управлінських рішень.

Функціональна підсистема антикризового управління підприємницької структури складається з таких етапів, як:

- 1) моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища;
- 2) діагностика стану бізнес-структури;
- 3) планування – вироблення антикризової політики підприємницької структури, що включає в себе розроблення плану та програми його фінансового оздоровлення за необхідності;
- 4) прийняття антикризових управлінських рішень;
- 5) організація виконання антикризових управлінських рішень;
- 6) мотивація виконання рішень;
- 7) облік результатів;
- 8) контроль виконання розроблених рішень з антикризового управління бізнес-структури.

Зі всього вищесказаного випливає висновок, що процес антикризового управління підприємницької структури є циклічним: моніторинг – діагностика – планування – прийняття управлінського рішення – організація його виконання – мотивація – облік результатів – контроль – моніторинг – тощо. Циклічність досягається засобом оберненого зв'язку. Його функція вбачається у безперервній і послідовній адаптації усієї системи антикризового управління до змін кон'юнктури зовнішнього середовища [4, с. 72, 5, с. 110].

У науковій літературі інструменти антикризового управління підприємством часто розглядаються з погляду складників стратегічного управління підприємством, до яких відносять корпоративні та функціональні стратегії [3, с. 190], SWOT-аналіз, PEST-аналіз, Crisis Management Planning тощо [5, с. 111].

На нашу думку, залежно від особливостей та глибини прояву кризи у діяльності підприємницьких структур антикризове управління використовує інструменти, наведені на рис. 1, такі як реструктуризація підприємства, фінансова реструктуризація (заборгованості, власності на активи), оптимізація та реінжиніринг бізнес-процесів, реорганізація, санація. Останні уособлюють у собі комплекси відповідних засобів стратегічного, організаційного, фінансово-економічного характеру, що дають змогу реалізувати у тому числі відповідні антикризові заходи.

Сукупність антикризових заходів підприємницької структури може набирати вигляду



Рис. 1. Зміст та інструменти антикризового управління підприємницькою структурою

постійно діючих планів антикризового управління. Конкретний зміст та часові параметри реалізації останніх залежать від типу, факторів та глибини розвитку кризової ситуації, особливостей макро- та мікросередовища бізнесу.

Передкризове управління підприємницькою структурою зокрема включає в себе забезпечення проведення його адаптації до нових умов господарювання, зумовлених зміною пріоритетів розвитку бізнесу. У сьогоденних умовах розвитку підприємництва спрямованість бізнес-структури на нові напрями діяльності можна вважати достатнім аргументом на користь використання такого інструменту антикризового управління, як реструктуризація. Тому поряд із такими радикальними інструментами, як реорганізація та санація підприємства, антикризове управління використовує реструктуризацію, яка може здійснюватись у різних напрямках та масштабах, таких як реструктуризація бізнесу [7, с. 40], фінансова реструктуризація, зокрема активів, пасивів тощо.

Тож залежно від причин виникнення кризи в діяльності підприємницької структури заходи з фінансової реструктуризації слід спрямовувати в таких напрямках:

- забезпечення здійснення платежів, тобто відновлення платоспроможності;
- проведення реструктуризації кредиторської заборгованості;

- проведення реструктуризації дебіторської заборгованості для забезпечення та достатнього рівня надходження коштів;
- забезпечення економії поточних витрат тощо.

Метою фінансової реструктуризації підприємницької структури є забезпечення стабілізації та покращення фінансового стану компанії у короткостроковому періоді. За змістом використовуваних заходів прід час фінансової реструктуризації здійснюється реорганізація боргів та активів. Останнє відбивається на зміні структури балансу відповідного підприємства. Фінансова реструктуризація впливає на інші сфери діяльності організації і полягає, наприклад, у припиненні інвестування

стратегічно не важливих напрямів – профілів діяльності – за рахунок продажу або надання цих активів в оренду, ліквідації потужностей, звільнення надлишкового персоналу тощо.

Таким чином, упровадження заходів фінансової реструктуризації сприяє реалізації змін у напрямках господарської діяльності підприємницької структури, зокрема до ліквідації збиткових видів бізнесу.

Антикризове управління для стабілізації нестійких ситуацій та забезпечення керованості передбачає використання такого інструменту, як санація. Відповідно до чинного законодавства (Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом») [8], санацію слід трактувати як систему заходів, що здійснюються під час провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямовану на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів та капіталу і (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника. Також можливе проведення санації за ініціативою самого підприємства (проведення самосанації). Ініціаторами санації можуть виступати власники або кредитори підприємства, що передбачає поглинання підприємницької структури, яка стоїть на

межі банкрутства, іншою компанією, можливі розширення кредитування (зокрема за рахунок використання довгострокових позик), проведення реструктуризації заборгованості.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дає змогу узагальнено визначити антикризове управління підприємницькою структурою як управління, яке спроможне запобігти, попередити виникненню кризових ситуацій у його господарській діяльності, а у разі виникнення кризи пом'якшити її наслідки,

забезпечити функціонування бізнес-структури та вивести її з кризового стану з мінімальними втратами завдяки використанню таких антикризових інструментів, як реструктуризація підприємства, фінансова реструктуризація, оптимізація та реінжиніринг бізнес-процесів, реорганізація, санація. Останні уособлюють у собі комплекси відповідних засобів стратегічного, організаційного, фінансово-економічного характеру, що дають змогу реалізувати у тому числі відповідні антикризові заходи.

Список використаних джерел:

1. Денисюк О.Г., Дерев'янку О.Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. Вісник ЖДТУ. 2015. № 1 (71). С. 80–87.
2. Ткаченко А.М., Калюжна Ю.В. Криза: сутність, класифікація та причина виникнення. Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. №1 (2). С. 122–126. URL: <http://tra.pstu.edu/article/view/18985/16661>. (дата звернення: 23.08.2019).
3. Орловська О.В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання. Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. Львів: РВВ НЛТУ України. 2015. Вип. 25.2. С. 197–202.
4. Сергеева О.Р. Можливість криз і необхідність антикризового управління на вітчизняних підприємствах. Інвестиції: практика та досвід, 2016. № 1. С. 70–73.
5. Рубан В.М. Антикризові інструменти та основні функції антикризового менеджменту. Галицький економічний вісник. Т. : ТНТУ, 2015. № 1. С. 109–114.
6. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012, № 4. С.186–192.
7. Овсак О.П., Петриченко А.В. Реструктуризація як інструмент антикризового управління підприємством. Економіка, фінанси, право, 2018. №1/1. С.39–41.
8. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 42343-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. (дата звернення: 23.08.2019).

References:

1. Denysyuk O.H., Derev'yanko O.YU. (2015) Sutnist', klasyfikatsiya ta prychny vynyknennya kryz u diyal'nosti pidpryyemstv. [The essence, classification and causes of crises in the activity of enterprises]. ZhSTU Bulletin. 2015. No. 1 (71). P.80–87. (in Ukrainian).
2. Tkachenko A.M., Kalyuzhna YU.V. (2013)/Kryza: sutnist', klasyfikatsiya ta prychna vynyknennya. [Crisis: nature, classification and cause]. Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property. 2013. №1 (2). P. 122-126. (in Ukrainian).
3. Orlovs'ka O.V. Svitovi ekonomichni kryzy: prychny vynyknennya, naslidky ta shlyakhy podolannya. [Global economic crises: causes, consequences and ways to overcome it]. Scientific Herald of National Forestry University of Ukraine. Lviv: RVV NLTU of Ukraine. 2015. Vol. 25.2. P.197–202. (in Ukrainian).
4. Serhyeyeva O.R. (2016). Mozhlyvist' kryz i neobkhdnist' antykryzovoho upravlinnya na vitchyznyanykh pidpryyemstvakh. [The possibility of crises and the need for crisis management at domestic enterprises]. Investments: Practice and Experience, 2016. No 1. P. 70–73. (in Ukrainian).
5. Ruban V.M. (2015). Antykryzovi instrumenty ta osnovni funktsiyi antykryzovoho menedzhmentu. [Anti-crisis tools and basic functions of anti-crisis management]. Galician Economic Bulletin. T.: TNTU, 2015. No 1. P. 109-114. (in Ukrainian).
6. Khandiy O.O. (2012). Antykryzovi instrumenty upravlinnya pidpryyemstvom: praktychni aspekty realizatsiyi. [Crisis management tools: practical aspects of implementation]. Marketing and Innovation Management, 2012. No 4. P.186-192. (in Ukrainian).
7. Ovsak O.P., Petrychenko A.V. (2018). Restrukturyzatsiya yak instrument antykryzovoho upravlinnya pidpryyemstvom. [Restructuring as a tool for crisis management of the enterprise]. Economics, Finance, Law, 2018. No 1 / 1. P.39–41. (in Ukrainian).
8. To restore the debtor's solvency or declare it bankrupt: Zakon Ukrainy vid 14.05.1992 № 42343-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. (accessed: 23 August 2019).

Плахотнік О.О.доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та організації виробництва
Дніпровського державного технічного університету**Plakhotnik Olena**

Dniprovsk State Technical University

**РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ
СТАЛИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ****DEVELOPING A SUSTAINABLE OPERATION
MANAGEMENT STRATEGY FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES
IN THE CONTEXT OF MARKET TRANSFORMATIONS**

Запропоновано підхід щодо вибору стратегії управління стійким функціонуванням промислових підприємств, що забезпечує ефективність їх управління в напрямку зростання ринкової вартості. Представлено декомпозиційну модель сталого розвитку промислових підприємств, що надасть можливість виявляти тенденції зміни процесів управління їх сталим функціонуванням. Обґрунтовано нерозривний зв'язок процесу управління сталим функціонуванням промислових підприємств з управлінням організаційною, фінансовою та інноваційною їх стійкістю на кожному етапі життєдіяльності, що надає підприємствам певну ступінь саморегулювання сталого функціонування в межах етапів життєдіяльності. Запропоновано стратегічні механізми управління організаційною, фінансовою та інноваційною стійкістю промислових підприємств, що надасть можливість обґрунтованого вибору напрямів трансформаційних перетворень в економічній сфері їх діяльності.

Ключові слова: управління стійким функціонуванням промислових підприємств, розвиток, модель, стратегія управління, життєвий цикл, механізм.

Предложен подход относительно выбора стратегии управления устойчивым функционированием промышленных предприятий, что обеспечит эффективность их управления в направлении роста рыночной стоимости. Представлена декомпозиционная модель устойчивого развития промышленных предприятий, которая предоставит возможность выявлять тенденции изменения процессов управления их устойчивым функционированием. Обоснована неразрывная связь процесса управления устойчивым функционированием промышленных предприятий с управлением организационной, финансовой и инновационной их устойчивостью на каждом этапе жизнедеятельности, которая предоставляет предприятиям определенную степень саморегулирования устойчивого функционирования в пределах этапов жизнедеятельности. Предложены стратегические механизмы управления организационной, финансовой и инновационной устойчивостью промышленных предприятий, которые дадут возможность обоснованного выбора направлений трансформационных преобразований в экономической сфере их деятельности.

Ключевые слова: управление устойчивым функционированием промышленных предприятий, развитие, модель, стратегия управления, жизненный цикл, механизм.

In the conditions of market competition, for a balance between the internal and external environment in order to achieve the set goals, industrial enterprises are forced to adapt quickly to the current conditions of economic development. Hence there are new requirements for choosing a management strategy for industrial enterprises and directions for transformations in the economic sphere of their activity. The article considers the process of managing the sustainable functioning of industrial enterprises in time. An approach to choosing a sustainable operation management strategy for industrial enterprises is proposed. It is substantiated that this process is inextricably linked with the management of the organizational, financial, and innovation sustainability of enterprises at each stage of the lifecycle, which gives the enterprises a certain degree of self-regulation of sustainable functioning within the stages of their lifecycle. The proposed approach ensures the efficiency of enterprise management

in the direction of increasing the market value, which is the main strategic goal of sustainable operation management of industrial enterprises. The requirements for internal elements of management of sustainable operation of industrial enterprises are distinguished, which consist of the following: the regulation of the dynamics of change of target parameters of their sustainable operation; the choice of a strategic planning period for their sustainable operation at the stages of the lifecycle; clear allocation, within the strategic period, of the stages of their sustainable operation; developing a set of mechanisms for managing organizational, financial, and innovation sustainability based on their lifecycle stages. The decomposition model of sustainable development of enterprises is presented, which will allow identifying trends of change in processes of management of their sustainable operation taking into account the dynamics of market conditions. Strategic mechanisms for managing the organizational, financial, and innovation sustainability of industrial enterprises are proposed, which will provide a reasonable choice of directions of transformations in the economic sphere of their activity.

Key words: management of sustainable operation of industrial enterprises, development, model, management strategy, lifecycle, mechanism.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка характеризується своєю динамічністю й нестабільністю процесів, що відбуваються. У зв'язку з цим промислові підприємства вимушені постійно адаптуватися до цих змін, щоб забезпечити баланс між внутрішнім і зовнішнім середовищем для досягнення поставлених цілей. Звідси пред'являються нові вимоги щодо вибору стратегії управління промисловими підприємствами та напрямів трансформаційних перетворень в економічній сфері їх діяльності.

В даний час для промислових підприємств особливо гостро стоїть проблема розробки стратегії управління їх стійким функціонуванням. Але у науковій практиці це питання є недостатньо вивченим. У зв'язку з цим, його розуміння надзвичайно актуально для дослідження процесів ефективного управління промисловими підприємствами. У цих умовах, розробка стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємств вимагає пошуку нових технологій і методів організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження даної наукової проблеми внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: Бланк І., Геєць В., Виханський О., Мильнер Б., Попова С., Чумаченко М., Чухно А., Брайніс М., Бреддик У., Келли, В. Кнорринг В., Б. Ольстром Б. та інш. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт в цій області, багато проблем залишаються дискусійними та недостатньо розробленими, що не дозволяє ефективно здійснювати стратегічне управління сталим функціонуванням промисловими підприємствами. Зокрема, не вирішено методичні питання формування механізмів стратегічного управління стійкістю промислових підприємств, недостатньо розроблено методи кількісної оцінки сталого їх функціонування.

Метою дослідження є розробка на основі системного підходу стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємств в

умовах ринкових трансформацій, що спрямовано на формування стратегічного вектору підвищення їх ринкової вартості.

Теоретичною й методичною основою роботи є фундаментальні положення економічної теорії та стратегічного менеджменту й планування, методологія процесного підходу. Для досягнення визначеної мети й вирішення поставлених у роботі завдань було використано такі методи дослідження: наукове узагальнення, економічний аналіз, факторний аналіз, статистичні методи, методи економіко – математичного моделювання, методи системної динаміки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії управління стійким функціонуванням промислових підприємств є актуальною задачею, оскільки мета виступає як результат, а стратегія як інструментарій щодо її досягнення. Це необхідно, насамперед, для того, щоб, враховуючи динаміку умов ринку виявити тенденції зміни процесів управління стійким їх функціонуванням [1].

Цей процес слід розглядати у часі, оскільки він є об'єктивно повторюваним й обумовлений циклічним характером життєдіяльності промислових підприємств. Цикл їх життя складається з етапів: становлення; розвитку; стабілізації; реорганізації [2]. Якщо етапу становлення – притаманне мобілізація необхідних матеріальних, інформаційних, інтелектуальних, фінансових та інших ресурсів, то на етапі їх розвитку відбувається збільшення обсягів виробництва й реалізованої продукції та спостерігається зростання прибутку.

Етап стабілізації промислових підприємств передбачає за рахунок власних коштів проведення заходів щодо вдосконалення організації виробництва й заміни застарілої техніки, при цьому не збільшуючи обсяг виробництва. І нарешті, етап реорганізації промислових підприємств здійснюється при кризових та інформаційних процесах, коли вироблена продук-

ція не користується попитом і знецінюється. У зв'язку з цим спостерігається перебудова їх матеріальної діяльності.

Таким чином, вибір стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємств на кожному етапі їх життєвого циклу має свої особливості, що визначаються стратегічними цілями. При розробці стратегічних цілей вважаємо за необхідне враховувати цілий ряд їх характеристик. А саме [3, 4]:

- конкретність мети;
- гнучкість мети – можливість мати простір для її коригування у зв'язку з непередбаченими змінами зовнішнього економічного середовища й внутрішніх можливостей промислових підприємств;
- порівнянність мети – коли дії й рішення, що спрямовані на досягнення однієї мети, не повинні суперечити досягненню іншої.

Основною стратегічною метою управління сталим функціонуванням промислових підприємств є формування стратегічного вектору зростання їх ринкової вартості (RS).

Для досягнення поставленої мети потрібно її подальша конкретизація, що дозволяє враховувати як особливості управління сталим функціонуванням промислових підприємств, так і вищенаведені етапи їх життєвого циклу. У зв'язку з цим підцілями є:

- підвищення рівня організаційної стійкості промислових підприємств (V_o) на всіх етапах їх життєвого циклу;
- підвищення рівня фінансової стійкості промислових підприємств (V_f) на всіх етапах їх життєвого циклу;
- підвищення рівня інноваційної стійкості промислових підприємств (V_n) на всіх етапах їх життєвого циклу.

Наведені цілі повинні знаходитися по відношенню один до одного в стані взаємного доповнення, тим самим, утворюючи структуру (дерево) цілей. На основі декомпозиційного підходу рішенням вибору стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємств є досягнення їх взаємопов'язаних цілей. Даний процес представимо у вигляді декомпозиційної моделі:

$$S = \{P, O, F, N\} \quad (1)$$

де S – стратегія управління стійким функціонуванням промислових підприємств;

P – етапи життєвого циклу промислових підприємств;

O – підцілі управління організаційною стійкістю промислових підприємств;

F – підцілі управління фінансовою стійкістю промислових підприємств;

N – підцілі управління інноваційною стійкістю промислових підприємств.

При цьому,

$$O = [\alpha \{O_i\}_{i=1,n}], \quad (2)$$

де $\{O_i\}$ – множина підцілей управління організаційною стійкістю;

α – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління організаційною стійкістю.

$$F = [\beta \{F_i\}_{i=1,n}], \quad (3)$$

де $\{F_i\}$ – множина підцілей управління фінансовою стійкістю;

β – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління фінансовою стійкістю.

$$N = [\gamma \{N_j\}_{j=1,n}] \quad (4)$$

де $\{N_j\}$ – множина підцілей управління фінансовою стійкістю;

γ – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління фінансовою стійкістю.

З огляду на циклічність життєдіяльності промислових підприємств, розглянемо поетапну декомпозицію стратегії управління їх стійким функціонуванням, відповідно до кожного його виду.

Звідси стратегія управління організаційною стійкістю промислових підприємств (S_o) має наступний вигляд:

$$O_{p_1} = \mu [\alpha_{p_1} \{O_i(P_1)\}], \quad (5)$$

$$O_{p_2} = \mu_{p_2} [\alpha_{p_2} \{O_i(P_2)\}], \quad (6)$$

$$O_{p_3} = \mu_{p_3} [\alpha_{p_3} \{O_i(P_3)\}], \quad (7)$$

$$O_{p_4} = \mu_{p_4} [\alpha_{p_4} \{O_i(P_4)\}], \quad (8)$$

$$S_o = \mu [\alpha_{p_1} \{O_i(P_1)\}, \alpha_{p_2} \{O_i(P_2)\}, \alpha_{p_3} \{O_i(P_3)\}, \alpha_{p_4} \{O_i(P_4)\}], \quad (9)$$

де α – відношення зв'язку між етапами життєвого циклу промислових підприємств (P_1 – етап становлення, P_2 – етап розвитку, P_3 – етап стабілізації, P_4 – етап реорганізації);

α – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління організаційною стійкістю на етапах життєвого циклу промислових підприємств.

Стратегія управління фінансовою стійкістю промислових підприємств (S_f) може бути представлена:

$$F_{p_1} = \mu [\beta_{p_1} \{F_i(P_1)\}], \quad (10)$$

$$F_{p_2} = \mu_{p_2} [\beta_{p_2} \{F_i(P_2)\}], \quad (11)$$

$$F_{p_3} = \mu_{p_3} [\beta_{p_3} \{F_i(P_3)\}], \quad (12)$$

$$F_{p_4} = \mu_{p_4} [\beta_{p_4} \{F_i(P_4)\}], \quad (13)$$

$$S_f = \mu [\beta_{p_1} \{F_i(P_1)\}, \beta_{p_2} \{F_i(P_2)\}, \beta_{p_3} \{F_i(P_3)\}, \beta_{p_4} \{F_i(P_4)\}], \quad (14)$$

де α – відношення зв'язку між етапами життєвого циклу промислових підприємств;

β – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління фінансовою стійкістю на

етапах життєвого циклу промислових підприємств.

Стратегія управління інноваційною стійкістю промислових підприємств (S_N) може бути представлена:

$$N_{p_1} = \mu \left[\gamma_{p_1} \{N_i(P_1)\} \right], \quad (15)$$

$$N_{p_2} = \mu_{p_1} \left[\gamma_{p_2} \{N_i(P_2)\} \right], \quad (16)$$

$$N_{p_3} = \mu_{p_2} \left[\gamma_{p_3} \{N_i(P_3)\} \right], \quad (17)$$

$$N_{p_4} = \mu_{p_3} \left[\gamma_{p_4} \{N_i(P_4)\} \right], \quad (18)$$

$$S_N = \mu \left[\gamma_{p_1} \{N_i(P_1)\}, \gamma_{p_2} \{N_i(P_2)\}, \gamma_{p_3} \{N_i(P_3)\}, \gamma_{p_4} \{N_i(P_4)\} \right], \quad (19)$$

де γ – відношення зв'язку між цільовими значеннями управління інноваційною стійкістю на етапах життєвого циклу промислових підприємств.

Таким чином, вибір стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємствна основі її видів визначимо як:

$$S_o(P_j) \times S_F(P_j) \times S_N(P_j) \rightarrow S, \quad j = \overline{1,4}. \quad (20)$$

Запропонуємо декомпозицію стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємствна кожному етапі їх життєдіяльності за всіма видами її стійкості.

На етапі становлення (P_1):

$$S_{p_1} = \mu \left[\alpha_{p_1} \{O_i(P_1)\}, \beta_{p_1} \{F_i(P_1)\}, \gamma_{p_1} \{N_i(P_1)\} \right]. \quad (21)$$

На етапі розвитку (P_2):

$$S_{p_2} = \mu_{p_1} \left[\alpha_{p_2} \{O_i(P_2)\}, \beta_{p_2} \{F_i(P_2)\}, \gamma_{p_2} \{N_i(P_2)\} \right]. \quad (22)$$

На етапі стабілізації (P_3):

$$S_{p_3} = \mu_{p_2} \left[\alpha_{p_3} \{O_i(P_3)\}, \beta_{p_3} \{F_i(P_3)\}, \gamma_{p_3} \{N_i(P_3)\} \right]. \quad (23)$$

На етапі реорганізації (P_4):

$$S_{p_4} = \mu_{p_3} \left[\alpha_{p_4} \{O_i(P_4)\}, \beta_{p_4} \{F_i(P_4)\}, \gamma_{p_4} \{N_i(P_4)\} \right]. \quad (24)$$

Виходячи з виразів (21 – 24) вибір стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємствна основі етапів їх життєдіяльності визначимо як:

$$S_{p_1} \times S_{p_2} \times S_{p_3} \times S_{p_4} \rightarrow S. \quad (25)$$

Запропонований підхід щодо вибору стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємстввказує на те, що даний процес нерозривно пов'язаний з управлінням організаційної, фінансової та інноваційної стійкості на кожному етапі їх життєдіяльності. Все це надає промисловим підприємствам певну ступінь саморегулювання сталого функціонування в межах етапів їх життєдіяльності, що забезпечує ефективність управління підприємствами в напрямку зростання їх ринкової вартості.

Далі слід зауважити, що виявлені закономірності вибору стратегії управління сталим функціонуванням промислових підприємствзумовлюють такі вимоги до внутрішніх

елементів його управління, що полягають у необхідності:

- регулювання динаміки зміни цільових параметрів сталого функціонування промислових підприємств, що дасть можливість правильно оцінити тривалість етапів життєвого циклу й своєчасно запланувати й підготувати процес їх перетворення. Це дозволить розширити погляд переважно на статичні питання їх діяльності;

- вибору стратегічного періоду планування сталого функціонування промислових підприємствна основі етапів їх життєвого циклу, що дасть можливість комплексно, а що ще важливіше цілісно, запланувати весь обсяг робіт щодо реалізації конкретних виробничих цілей обраної стратегії, з відповідним організаційним, фінансовим та інноваційним забезпеченням;

- чіткого виділення, в рамках стратегічного періоду, етапів сталого функціонування промислових підприємств, що дозволить здійснити планування процесу сталого їх функціонування на кожному етапі життєвого циклу з максимально можливою віддачою. Це означає, що всі основні заходи щодо реорганізації виробництва повинні бути, заплановані, проведені й завершені на даному етапі життєвого циклу;

- розробки комплексу механізмів управління організаційною, фінансовою та інноваційною стійкістю на основі етапів життєвого циклу промислових підприємств, що дозволить забезпечити реалізацію стратегії управління їх стійким функціонуванням.

При цьому, особливу важливість має правильне визначення шляхів переходу наведених видів стійкості на кожному етапі життєвого циклу промислових підприємств.

Комплекс механізмів стратегічного управління сталим функціонуванням промислових підприємстврозглянемо на прикладі відокремленого структурного підрозділу ТОВ «Харківенергоремонт», реалізованого в наступних формах:

- механізм стратегічного управління організаційною стійкістю промислових підприємств;
- механізм стратегічного управління фінансовою стійкістю промислових підприємств;
- механізм стратегічного управління інноваційною стійкістю промислових підприємств.

До складу відокремленої структурної одиниці ТОВ «Харківенергоремонт» входять два ремонтно – механічних цеху, що укомплектовано сучасними верстатами й обладнанням, необхідним для виготовлення та заводського ремонту обладнання. Загальна кількість верстатів – понад 700 одиниць. Є істотний парк механізмів і оснащення, що необхідні для

ремонту будь-якого обладнання й заміни його та його елементів в умовах замовника. Все це дозволяє виконувати певні види робіт, а саме: виготовлення енергетичного обладнання, виготовлення водоохолоджуючих елементів металургійних печей, заводський ремонт обладнання, сучасні методи контролю зварних конструкцій.

Нині відособлена структурна одиниця ТОВ «Харківенергоремонт» знаходиться на етапі свого розвитку. Звідси усі розрахунки будуть приведені відносно вказаного етапу життєвого циклу. У таблиці 1 представимо показники оцінки управління організаційною стійкістю підприємства, аналіз яких свідчить про те, що:

- частка кваліфікованих кадрів в обліковій чисельності підприємства постійно зростає. Враховуючи те, що відособлена структурна одиниця ТОВ «Харківенергоремонт» випускає наукомістку продукцію з високим вкладенням інтелектуальної праці, ця позитивна тенденція має бути збережена;

- зростання показника частки заробітної плати у витратах на персонал підприємства дуже незначне, що вказує на слабе стимулювання його працівників;

- спостерігається зниження рівня продуктивності праці в перерахунку на одного працівника, зайнятого в сфері управління підприємством. Це пов'язано з тим, що зменшилися замовлення на продукцію, причиною якого є наслідки світової фінансової кризи;

- рівень структурно – комунікаційного потенціалу стає дедалі вище, що вказує на розвиток як формальних, так і не формальних зв'язків, що спрямовані на ефективну його роботу;

- показник операційної результативності системи управління досить високий, що є позитивним моментом, проте в 2018 році він зменшився на 8% у порівнянні з 2016р.;

- показник фінансової результативності системи управління зріс на 22%. Високе значення цього показника в періоді, що аналізується, пояснюється, перш за все, збільшенням цін на продукцію, що випускається, в зв'язку з поліпшенням її якісних параметрів (має місце зниження загальної кількості виробів).

Далі переходимо до розрахунку рівня фінансової стійкості підприємства (таблиця 2).

Аналіз даних табл. 2 свідчить про те, що показник ліквідності знаходиться на задовільному рівні, й цим самим дає можливість підприємству своєчасно погашати свої зобов'язання перед кредитором; показник фінансової незалежності вказує на самостійне ведення виробничо-господарської діяльності від зовнішніх кредиторів; позитивна динаміка показника управління діловою активністю пов'язана зі збільшенням швидкості оборотності коштів та виручки від реалізації продукції; показник концентрації фінансових ресурсів вказує на ефективне їх використання, а також на наявні резерви для наближення його до оптимального значення; показник рентабельності є досить низьким; рівень фінансового потенціалу має тенденцію до зростання; підприємство є платоспроможним, так як має залишок на розрахунковому рахунку; зростання показника фінансової міцності пов'язаний з комерційною активністю підприємства, шляхом пошуку додаткового ринку збуту продукції.

Таблиця 1

Показники оцінки управління організаційною стійкістю відособленої структурної одиниці ТОВ «Харківенергоремонт» за період 2016 – 2018 рр.

Найменування показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Частка кваліфікованих кадрів в обліковій чисельності структурної одиниці	0,26	0,30	0,34
Частка заробітної плати у витратах на персонал структурної одиниці	0,14	0,15	0,16
Рівень продуктивності праці в перерахунку на одного працівника, зайнятого в сфері управління структурною одиницею	0,73	0,68	0,62
Частка адміністративних витрат у собівартості продукції структурної одиниці	0,10	0,08	0,07
Плинність кадрів структурної одиниці	0,02	0,03	0,02
Рівень структурно – комунікаційного потенціалу структурної одиниці	0,52	0,64	0,66
Показник операційної результативності системи управління структурною одиницею	0,77	0,71	0,69
Показник фінансової результативності системи управління структурною одиницею	1,20	1,40	1,42

Таблиця 2

**Показники оцінки управління фінансовою стійкістю відособленої структурної одиниці
ТОВ «Харківенергоремонт» за період 2016 – 2018 рр.**

Найменування показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Показник управління ліквідністю структурної одиниці	2,0	2,1	2,3
Показник управління фінансовою незалежністю структурної одиниці	0,63	0,64	0,65
Показник управління діловою активністю структурної одиниці	0,70	0,85	0,91
Показник управління концентрацією фінансових ресурсів структурної одиниці	0,35	0,42	0,53
Показник управління рентабельністю структурної одиниці	0,07	0,06	0,07
Показник рівня фінансового потенціалу структурної одиниці	0,30	0,40	0,50
Показник управління платежеспроможністю структурної одиниці	0,94	1,12	1,13
Показник фінансової міцності структурної одиниці	1,09	1,11	1,12

Таблиця 3

**Показники оцінки управління інноваційною стійкістю відособленої структурної одиниці
ТОВ «Харківенергоремонт» за період 2016 – 2018 рр.**

Найменування показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Обсяг інноваційної продукції, в загальному обсязі продукції, що випускається	0,37	0,42	0,48
Внутрішня норма доходності інноваційних проектів	0,23	0,28	0,31
Частка інноваційних технологій, що освоєні в поточному періоді	0,34	0,34	0,36
Чистий дисконтований дохід від реалізації інноваційних проектів	0,58	0,61	0,65
Індекс рентабельності інноваційних проектів	1,36	1,44	1,49
Рівень інноваційного потенціалу	0,24	0,32	0,40
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі продажу	0,45	0,52	0,58
Рівень реалізації інноваційної продукції	0,93	0,94	0,96

Таблиця 4

**Рівень сталого функціонування відокремленої структурної одиниці
ТОВ «Харківенергоремонт» за період 2016 – 2018 рр.**

Тип стійкості відокремленої структурної одиниці	Період, рік		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Рівень організаційної стійкості	0,84	0,85	0,89
Рівень фінансової стійкості	0,95	0,97	0,98
Рівень інноваційної стійкості	0,92	0,94	0,95

Далі визначимо рівень інноваційної стійкості відособленої структурної одиниці ТОВ «Харківенергоремонт» (таблиця 3).

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що обсяг інноваційної продукції, в загальному обсязі продукції, що випускається, в даний час, є недостатнім для підприємства з його специфікою виробництва; був досягнутий беззбитковий обсяг продажів інноваційної продукції, при якому було відшкодовано всі витрати на її виробництво й реалізацію; частка інноваційних технологій, що освоєно в поточному періоді вказує на низький рівень їх використання, що призводить до відсутності конкурентоспро-

можності підприємства; частка інноваційної продукції в загальному обсязі продажів має позитивну динаміку; показник рівня реалізованості інноваційної продукції близький до 100%, що свідчить про правильний вибір шляху впровадження та розвитку інноваційних технологій; спостерігається зростання показників чистого дисконтованого доходу від реалізації інноваційних проектів і внутрішньої норми прибутковості інноваційних проектів за поточний період.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, особливістю процесу стратегічного управління сталим функціонуванням відокремленої структурної одиниці ТОВ «Хар-

ків енергоремонт» є безперервне управління факторами організаційного, фінансового та інноваційного напрямків, на основі збалансованого їх впливу на даний процес, що підтверджується даними таблиці 4.

Досягнення поставленої задачі можливе завдяки використанню запропонованих стра-

тегічних механізмів управління організаційною, фінансовою та інноваційною стійкістю підприємства, оскільки основні напрямки структурної перебудови національного господарства, облік змін потреб суспільства, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, є об'єктом забезпечення саме динамічного збалансування.

Список використаних джерел:

1. Череп А.В., Лепьохін О.В., Лепьохіна-Таберко І.О., Череп О.Г. Реструктуризація системи управління промислових підприємств: монографія. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2015. 395 с.
2. Падерин Н.Д., Полевая Л.М. Стратегическое планирование на промышленном предприятии. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 2. С. 129–131.
3. Ястремська О. М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посібник. Харків : ХНЕУ, 2016. 191 с.
4. March C. Operations management for construction. London ; New York : Sponpress, 2009. XI. 210 p.
5. Vasylyciv T. G. Ukraine: processes, results, prospects. Europe-Ukraine International Forum. – National Institute for Strategic Studies. Kyiv. 2008. p. 89–95.

References:

1. Cherep A.V., Lepiokhin A.V., Lepiokhina-Taberko I.O., Cherep O.G. (2015) *Restrukturyzatsiia systemy upravlinnia promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia* [Restructure of industrial enterprises management systems: monography]. Zaporizhzhia : Classical Private University [in Ukrainian].
2. Paderin N.D., Polevaia L.M. (2014) *Strategicheskoe planirovanie na promyshlennom predpriyatii* [Strategic planning at industrial enterprise]. *Bulletin of Ukrainian economics*. Vol. 2. pp. 129–131 [in Russian].
3. Yastremska O.M. (2016) *Stratehichne upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstva : navch. posibnyk* [Strategic management of enterprise investments: Textbook]. Charkiv. [in Ukrainian].
4. March C. (2009) Operations management for construction. London ; New York : Sponpress. XI. 210 p.
5. Vasylyciv T. G. (2008) Ukraine: processes, results, prospects. Europe-Ukraine International Forum. – National Institute for Strategic Studies. Kyiv. pp. 89–95.

Примачев Н.Т.доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой «ЭТ и ПМТ»
Национального университета «Одесская морская академия»**Костенюк К.А.**аспирантка кафедры «ЭТ и ПМТ»
Национального университета «Одесская морская академия»**Primachov Nikolas**

National University "Odessa Maritime Academy"

Kosteniuk Kateryna

National University "Odessa Maritime Academy"

МЕТОД ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

METHOD OF RELIABILITY ASSESSMENT OF SHIPPING COMPANIES DEVELOPMENT IN INTEGRATION SYSTEMS

Рассматриваются научно-методические проблемы менеджмента устойчивого позиционирования судоходных компаний в системе рынка морской торговли. Устойчивость позиционирования операторов в современных условиях конкуренции при относительном избытке провозной способности флота предопределяется не только инновационными технологиями, но и менеджментом временных параметров перевозочного процесса. Поэтому принципиальным становится своевременность оценки условий реализации экономического потенциала судоходной компании. Это в свою очередь предполагает наличие специфических критериев выбора текущей стратегии. Одновременно необходимо учитывать наряду с традиционными экономическими критериями появление конвенционных ограничений и правил обеспечения системной безопасности работы флота. Именно это в определенной степени и снижает предпринимательскую эффективность не только действующего флота, но и судов с инновационными технологиями вследствие роста их единичной стоимости. Именно с учетом последнего и возникают проблемы соответствия интеграционным направлениям развития глобального рынка морской торговли.

Ключевые слова: эффективность, судоходная компания, управление, устойчивость позиционирования, критерии.

Розглядаються науково-методичні проблеми менеджменту стійкого позиціонування судноплавних компаній в системі ринку морської торгівлі. Стійкість позиціонування операторів в сучасних умовах конкуренції при відносному надлишку провізної здатності флоту зумовлюється не тільки інноваційними технологіями, але і менеджментом часових параметрів перевізного процесу. Тому важливим є своєчасність оцінки умов реалізації економічного потенціалу судноплавної компанії. Це в свою чергу передбачає наявність специфічних критеріїв вибору поточної стратегії. Одночасно необхідно враховувати поряд з традиційними економічними критеріями поява конвенційних обмежень і правил забезпечення системної безпеки роботи флоту. Саме це певною мірою і знижує підприємницьку ефективність не тільки чинного флоту, а й суден з інноваційними технологіями внаслідок зростання їх одиничної вартості. Саме з урахуванням останнього і виникають проблеми відповідності інтеграційним напрямками розвитку глобального ринку морської торгівлі.

Ключові слова: ефективність, судноплавна компанія, управління, стійкість позиціонування, критерії.

The scientific and methodological issues of management in sustainable positioning of shipping companies in the maritime market system are considered. The stability of the positioning of the operators under contemporary competitive conditions with a relative excess of the fleet's carrying capacity is predetermined by not only innovative technologies, but also by the management of the time parameters of the transportation process. Therefore, timely assessment of the conditions for the implementation of the economic potential of a shipping company is becoming fundamental. This, in turn, implies the existence of specific selection criteria for the current strategy. At the same time, along with traditional

economic criteria, the development of conventional restrictions and rules for ensuring systemic safety of the fleet's operation must be taken into account. It, to a certain extent, reduces the entrepreneurial efficiency of not only the existing fleet, but also vessels with innovative technologies due to the growth of their unit cost. Because of the latter, the problems of matching with the integration directions of the global maritime trade market arise. The balanced development of maritime transport determines the effective orientation of the investment activities of shipowners on the dynamics of cargo flows. The problem is still remains the cyclical development of foreign trade. Therefore, the risks of the efficient use of capital resources are increasing. At the same time, the strengthening of the regulatory activities of the International Maritime Organization for Safety Standards necessitates taking into account additional costs. Modern processes of globalization of economic relations implement the main direction of increasing economic efficiency: minimizing the labour intensity at all stages of the production process and delivering products to markets. The tasks of high-quality satisfaction of the need for sea freight delivery determined, taking into account economic constraints, the pace of development of shipping companies and trade ports. The created national transport potential should ensure the transition to the intensification of functional activities.

Key words: efficiency, shipping company, management, positioning stability, criteria.

Постановка проблеми. Экономическая эффективность тесно связана с законом формирования прибыли и чистого денежного потока. Законы инвестиционной деятельности обуславливают постепенность формирования конечных экономических результатов в соответствии с параметрами равновесия спроса и предложения [1]. Однако, в условиях динамичности глобального рынка морской торговли необходимо постоянное совершенствование системы принятия экономических решений вследствие возрастания роли труда и ограниченности ресурсов. Это в свою очередь, требует ранжирования показателей и краткосрочных целей в системе долгосрочной стратегии развития [2].

Поэтому необходимо постоянное уточнение характера реакции судовладельческих структур на динамичность грузопотоков, конкуренции и на усиление регуляторных подходов со стороны Международной морской организации относительно параметров системной безопасности торгового судоходства.

Анализ последних достижений и публикаций. Повышение роли экономической эффективности развития и функционирования флота или портов обусловлено требованием рационального использования ресурсов и производственного потенциала. Закон экономии времени и роста производительности труда в структуре законов спроса и предложения предопределяют место эффективности, как категории в системе критериев хозяйственного механизма [3]. Поэтому проблема эффективного развития производственных подсистем остается актуальной. Это подтверждается как фундаментальными работами [4,5], так и характером исследования текущего состояния развития [6,7]. Однако ряд вопросов требует специального исследования.

Ограниченность фонда накопления и альтернативность направлений развития обусло-

вили первоочередность принципов оценки эффективности инвестиций и капитальных активов. В производственной деятельности важнейшим считалось расширение позиции на рынке и рост прибыльности [8]. Поэтому сформировался определенный разрыв между управлением функциональной деятельности и инвестиционным процессом.

Постановка задачи. Роль социальной, экологической и экономической эффективности повышается в соответствии с интенсивностью реализации инновационных технологий. Эта закономерность установлена в условиях развития рынка морской торговли на основе устранения дисбаланса грузопотоков (спроса) и роста провозной способности флота (предложения). Однако современный подход ассоциированных взаимоотношений грузовладельцев в глобальном разделении труда должны обеспечивать рациональную реакцию на требования сбалансированности социально-экономических задач и экологических проблем. Принципиальным становится избежание асимметрии интересов и результатов развития подсистем морской транспортной индустрии, обеспечивающей надежность функционирования глобальной экономики [9].

При этом усиливаются проблемы эффективной реализации предпринимательских инновационных проектов развития. с наименьшей затратой ресурсов и рациональном отношении к использованию потенциала Мирового океана [10]. Конечные результаты функциональной деятельности флота должны отражать достижение производственной цели при оптимизации интегрального эффекта.

Основной материал. Наиболее полно в структуре морской транспортной индустрии решаются проблемы структуризации флота по сегментам специализации. Однако с возрастанием затрат по внешним ограничениям резуль-

таты реализации инвестиционных проектов не отвечают устойчивости в течении жизненного цикла. При этом существенно изменяются условия эффективного функционирования судоходных компаний и позиционирования их в системе рынка морской торговли. Ведь инвестиционные ресурсы составляют меньшую часть производственного капитала. Инвестиции в первоначальной стадии выступают в форме фонда накопления, или меньшей части финансового результата производства. В те же капитальные объекты морского транспорта создаются постепенно с учетом экономической потребности. Полезный эффект транспортировки грузов формируется у грузовладельцев в процессе оптимизации времени обращения. Следовательно, повышение уровня системной эффективности достигается при сокращении времени доставки товарной массы и относительного снижения потребности кредитных ресурсов. При этом судовладельческие компании должны обеспечивать необходимую норму прибыли.

Теория эффективности функциональной деятельности производственных и транспортных предприятий освещает сложные экономические проблемы производства и потребления, оптимального уровня развития и рациональной концентрации предприятий. Особое значение в этом аспекте приобретает процесс соподчинения интересов по уровням предпринимательских целей и управления отраслевой и территориальной дифференциацией, а также инвестиционной деятельностью.

Важно, чтобы методика расчета экономического эффекта от внедрения инновационных проектов, обеспечивающих повышение надежности и долговечности технических средств предприятий морского транспорта и сохранность перевозимых грузов, отражала необходимые изменения затрат и соответствующих результатов.

Прирост прибыли от внедрения проектов развития торгового судоходства на основе инновационного характера, и обеспечивающих модернизацию, восстановление и замену отдельных агрегатов по сравнению с приобретением новых средств (1), определяется по условию:

$$\Delta P_{\text{mb}} = (K_{\text{pn}} - K_{\text{pm}})(E_n + H_a) \quad (1)$$

где K_{pn} – стоимость новых транспортных объектов с учетом особенностей ценообразования в соответствующем сегменте фрахтового рынка;

K_{pm} – инвестиционные затраты на модернизационные и другие виды работ по повышению конкурентоспособности базовых транспортных средств;

E_n – норматив эффективности капитальных вложений по действующим условиям возмещения инвестиций;

H_a – норма амортизационных отчислений.

Аналогично можно определить эффект от внедрения мероприятий инновационного характера, обеспечивающих сокращение импорта транспортных услуг на основе развития собственного конкурентного торгового флота, повышение долговечности соответствия технических средств конвенционным условиям, оптимизацию надежности и безопасности функциональной деятельности судов и сооружений.

С учетом жесткого позиционирования ведущих судоходных компаний мира прирост прибыли по факторам инновационных проектов, направленных на повышение надежности работы отдельных транспортных средств (2), формируется по условию:

$$P_m = (N_{\text{lw1}} - N_{\text{lw2}})C_{\text{sr}}, \quad (2)$$

где $N_{\text{lw1}}, N_{\text{lw2}}$ – количество нарушений нормальной работы транспортного средства в течение расчетного периода по вариантам технико-экономического уровня;

C_{sr} – средние затраты, связанные с нарушением и ликвидацией последствий отклонения от нормальной работы.

Сокращение затрат в условиях ограничения доступа к ресурсам по экологическим ограничениям требует усиления роли инновационных технологий [11]. Поэтому соответствующий прирост прибыли от внедрения инновационных проектов, обеспечивающих увеличение межремонтного периода работы транспортных средств, сокращение числа и стоимости ремонта (3) рассчитывается должно основываться на следующем принципе:

$$P_{\text{rr}} = (N_{r1}C_{\text{sr1}} - N_{r2}C_{\text{sr2}}), \quad (3)$$

где N_{r1}, N_{r2} – число технических операций, обеспечивающих устойчивость функциональной деятельности флота (транспортных средств) до и после реализации инновационных или чисто инвестиционных проектов;

$C_{\text{sr1}}, C_{\text{sr2}}$ – средняя стоимость одного технического варианта достижения надежности до и после реализации проектных решений.

Сложная совокупность проектных решений в области устойчивого позиционирования судоходных компаний по конкурентным решениям предполагает целесообразность и объективность усиления взаимоотношений интегрированных структур на основе развития приморских кластеров.

Одновременно необходимо учитывать, что морской транспорт обеспечивает непрерывность международной товарной торговли в пределах 50 триллионов долларов. К сожалению

нию, этот результат не отражает на результатах развития флота. Тем не менее, прирост прибыли судовладельческих структур по фактору реализации проекта инновационных технологий (4,5), обеспечивающих повышение сохранности грузов в процессе их доставки до потребителей может быть учтен по условию:

$$P_{ng} = (Q_1 - Q_2)(p_{ig} + C_{sf} + C_{sg}), \quad (4)$$

$$P_{kg} = Q_r (p_{ig2} - p_{ig1}), \quad (5)$$

где P_{ng} , P_{kg} – прирост прибыли от снижения потери грузов и повышения их качественной сохранности;

Q_1, Q_2 – потери грузов в процессе транспортировки и перевалки до и после использования новой технологии;

p_{ig} – рыночная цена 1 т груза;

Q_r – годовой объем перевозки или перевалки грузов, показатели качественной доставки которых повысились вследствие использования инноваций;

C_{sf}, C_{sg} – средние расходы по транспортному обслуживанию товарных потоков по вариантам технологии;

p_{ig2}, p_{ig1} – рыночная цена 1 т груза до и после внедрения мероприятий по совершенствованию технологии и организации перевозки или перевалки грузов.

Проблемой современного экономического состояния Украины остается неразвитость сегмента с высокой добавленной стоимостью продукции. Фактически уничтожен судостроительный сегмент. Не в полной мере используются мощности судоремонтных предприятий. В тоже время пример развития судостроения и собственного флота корпорацией НИБУЛОН демонстрирует возможность реального развития и в условиях мировой конкуренции. Главным оказывается выбор приоритетов и реализация фирменных интересов. Прирост прибыли в этих условиях от внедрения мероприятий (6) по программе инноваций и инвестирования из любых источников, по замене импортных технических средств и механизмов на отечественные, рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{ic} = (P_{ci} \cdot v_i \cdot E_{vi} - K_{pl}) E_n, \quad (6)$$

где P_{ci} – контрактная цена импортного транспортного средства или изделия в конкретной иностранной валюте;

v_i – валютный курс иностранной валюты относительно национальной денежной единицы;

E_{vi} – покупательная способность иностранной валюты по группам товарам;

K_{pl} – стоимость отечественного транспортного средства или соответствующего изделия;

E_n – нормативный коэффициент эффективности инвестиционного процесса.

Следует обратить внимание на сложившееся отставание Украины от выбора решений относительно стратегии «Один пояс – один путь». По проекту «Нового шелкового пути» Азербайджан на основе проекта типа RO-Pax, разработанного в Одесском инженерном бюро, строит паромы для новых грузопотоков. Фактически демонстрируется возможность прироста прибыли (7) от внедрения отечественных технических средств, разработанных по инновационным программам, и используемым по группе оборотного капитала, определяется по условию:

$$\Delta P_{wc} = (C_{wn} \cdot v_v \cdot E_{nb} - C_{wc}) Q_p \quad (7)$$

где C_{wn} – импортная цена единицы ресурсов в иностранной валюте;

C_{wc} – рыночная цена соответствующих ресурсов, которые могут быть произведены в отечественной экономике;

Q_p – расчетный объем годового спроса на данный вид ресурсов, который может быть заменен на отечественную сырьевую базу.

Проблемой финансовой независимости украинского экспорта является то, что порядка 90 процентов грузооборота морских портов страны обслуживается иностранным флотом. Из 40 миллионов т экспорта зерна отечественным флотом обеспечивается порядка 7 процентов. При использовании национального флота возможно существенное снижение потребности в иностранных кредитах для сбалансированности бюджета. С учетом отмеченного прирост прибыли по мероприятиям технического совершенствования (8), направленным на сокращение валютных расходов по транспортному флоту за время работы в определенном сегменте фрахтового рынка:

$$\eta C_{sv} = \eta C_{svi} v_{vc} - \Delta C_{sn} \quad (8)$$

где ηC_{sv} – экономия рейсовых валютных расходов по судам на годовой объем перевозок;

v_{vc} – валютный курс по соответствующим институциональным основам;

ΔC_{sn} – дополнительные рейсовые расходы по содержанию судов в расчете на годовой объем перевозок.

Сложность, противоречивость и неопределенность изменения внешних условий формирования рынка морской торговли усложняет управление экономической эффективностью торгового судоходства. Принципиальным становится разработка и использование специального инструментария оценки устойчивости судоходных компаний в системе фрахтового рынка. С учетом возрастающей капиталоемкости и разнообразия рисков достижения прогнозных параметров инновационной и инвестиционной деятельности по

программам экономической устойчивости судоходных компаний необходима оптимизация соотношения государственной поддержки национальных судовладельцев и выбора рациональных конкурентоспособных технико-экономических характеристик морских транспортных предприятий.

Выводы. Современные процессы глобализации экономических отношений реализуют основное направление повышения экономической эффективности: минимизацию трудоемкости на всех стадиях производственного процесса и доставки продукции к рынкам реализации. Задачи качественного удовлетворения потребности в морской доставке грузов обусловили, с учетом экономических ограничений, темпы развития судоходных компаний и торговых портов. Созданный национальный транспортный потенциал, должен обеспечить переход к интенсификации функциональной деятельности. Только такая стратегия может служить основой конкурентного позиционирования в приоритетных ренджах мирового рынка транспортных услуг.

Наиболее сложным в системе интенсификации на основе мультимодальных транспортных технологий оказывается выбор технико-экономического уровня флота и портов, обеспечива-

ющих экономичность транспортных процессов, рост капиталотдачи и производительности труда. Эффективность работы торговых портов зависит при прочих равных условиях от обоснованности технических, организационных и менеджерских решений. Проблема заключается в оптимизации мощностей и рациональности их использования, в сбалансированности ресурсов по хозяйствам порта.

Фактор времени становится ограничивающим условием эффективности функционирования и отражается в планах транспортного обслуживания мировой экономики. Это выражается в росте интенсивности обработки флота, сокращении сроков службы транспортных средств, расширение принципов непрерывности доставки грузов и оптимизация взаимодействия смежных видов транспорта.

Поэтому в мировом судоходстве наряду со свободной регистрацией тоннажа под флагами «необходимости» широко используется система поддержки национального флота и получает развитие принцип «двойного» регистра. Это определенной степени снижает остроту коммерческих проблем относительно выгоды использования тоннажа судовладельцев, не обладающих значительными суммами инвестиций.

Список использованных источников:

1. Сломан Дж. Экономика / Дж. Сломан; пер. с англ. под ред. С. В. Лукина. Питер, 2005. 832 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка / А. Дамодаран. Пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
3. Гриффитс А. Экономика для бизнеса и менеджмента / С. Уолл пер. с англ. Днепропетровск: Баланс бизнс букс, 2007. 944 с.
4. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины. Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2011. 266 с.
5. Портер М. Конкуренция /М. Портер; пер. с англ. О. Л. Пелявского и др. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005. 605 с.
6. Яворская А. Ф. Нормализация состояния подсистем морского транспорта по критериям устойчивости. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Зб. Наук. праць ОНМУ. 2018. Вип. 2(63). С. 34 – 42.
7. H. Klimek Nowa koncepcjatraneuropejskiej sieci transportowej. Studia I materialy Synchronne transportu i handlu morskiego. Gdansk, 2013. P. 11 – 34.
8. Heilbroner R. Economics Explained / L. Thurow. NEW York: TOUCHSTONE, 1994. 285 p.
9. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD. New York and Geneva: UN, 2018. 148 p
10. Schulc A. Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus / J. Auer. Munchen: Oldenbourg, 2010. 397 p.
11. Tatyana Frasyuniuk, Natalia Primachova Marine Shipping Industry Within the System of Global Economic Relations Sustainability [Electronic resource] International Journal of Engineering & Technology. – 2018. – Vol.7, No 4.3 (2018): Special Issue 3. – p. 451-455. URL: <https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/19914> (дата обращения 03.10.2019)

References:

1. Sloman Dzh. Ekonomiks (2005) / per. s angl. pod red. C. V. Lukina. Sankt-Peterburg. (in Russian)
2. Damodaran A. (2004) Investitsionnaya otsenka [Investment grade] / Per. s angl. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
3. Griffiths A. (2007) Ekonomika dlya biznesa i menedzhmenta [Economics for Business and Management] / per. s angl. S. Uoll. Dnepropetrovsk: Balans bizns buks (in Russian)

4. Kotlubaj A.M. (2011) Problemy teorii i praktiki razvitiya morskogo transporta Ukrainy [Problems of the theory and practice of development of maritime transport of Ukraine]. Odessa: IPREEI NAN Ukrainy (in Russian)
5. Porter M. (2005) Konkurenciya [Competition] / per. s angl. O. L. Pelyavskogo i dr. Moscow: Izdatel'skij dom «Vilyams»
6. Yavorskaya A. F. (2018) Normalyzatsyya sostoyannya podsystem morskoho transporta po kryteriyam ustoychivosty [Normalization of the state of marine transport subsystems according to sustainability criteria]. Rozvytok metodiv upravlynnya ta hospodaryuvannya na transporti. Zb. Nauk. Prats. ONMU. Vyp. 2(63), s. 34 – 42.
7. H. Klimek Nowa koncepcjatraneuropejskiej sieci transportowej / H. Klimek. – Studia I naterialy Sycnbnene transportu i handlu morskego/ – Gdansk, 2013. h / 11 – 34.
8. Heilbroner R. Economics Explained/L. Thurow. – NEW York: TOUCHSTONE. 1994/ – 285 p.
9. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneve: UN, 2018. – 148 p.
10. Schulc A. Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus|J. Auer. – Munchen: Olderbourg, 2010. – 397 p.
11. Tatyana Frasyuniuk, Natalia Primachova Marine Shipping Industry Within the System of Global Economic Relations Sustainability [Electronic resource] International Journal of Engineering & Technology. – 2018. – Vol.7, No 4.3 (2018): Special Issue 3. – p. 451-455. URL: <https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/19914> (data obrashcheniya 03.10.2019)

Ровенська В.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Економіка підприємства»
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»**Кошова В.Ю.**магістр
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»**Вержбицький М.І.**магістр
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»**Rovenska Victoria**

SHEI "Donbass State Machine-Building Academy"

Koshova Victoria

SHEI "Donbass State Machine-Building Academy"

Verzhbitsky Mark

SHEI "Donbass State Machine-Building Academy"

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДНИК СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF A BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY AT DOMESTIC ENTERPRISES

У статті визначено сутність та особливості корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Проаналізовано основні шляхи та напрями реалізації вітчизняних практик цієї стратегії, окреслено вигоди від їх реалізації. Визначено основні переваги ведення українськими підприємствами КСВ. Запропоновано характеристики елементів соціальної відповідальності бізнесу в реалізації корпоративної стратегії розвитку підприємства. Визначено основні етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу для українських підприємств. Доведено, що корпоративна соціальна відповідальність вітчизняного бізнесу не лише сприяє покращенню його іміджу, але й забезпечує економічне зростання та конкурентну перевагу на довгострокову перспективу. Визначено, що практика імплементації корпоративної соціальної відповідальності показує, що економічно виправданою є послідовність кроків від стратегічних рішень через тактичні до оперативних. Однак загальна схема впровадження повинна супроводжуватися петлями зворотного зв'язку на кожному етапі. Наприклад, розроблений і затверджений етичний кодекс уточнюється, доповнюється, переглядається, розвивається за результатами діяльності етичного комітету, що розглядає зловоденні моральні питання функціонування організації. В такому разі кодекс стає живим інструментом управління організацією, а не склепінням вічних моральних заповідей, слабо пов'язаним із реальною діяльністю організації. Доведено, що важливим кроком на шляху виконання положень глобальних ініціатив є виконання Цілей сталого розвитку України, для чого необхідна популяризація концепції соціальної відповідальності з одночасним розробленням соціальних, економічних та інституційних інструментів, способів, засобів для заохочення підприємства до виконання соціально відповідальної діяльності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність; соціальна відповідальність бізнесу; ділова репутація; корпорація; соціальні інвестиції; міжнародні ініціативи; економічний розвиток вітчизняних підприємств.

В статье определены сущность и особенности корпоративной социальной ответственности бизнеса в Украине. Проанализированы основные пути и направления реализации отечественных практик этой стратегии, очерчены выгоды от их реализации. Определены основные преимущества ведения украинскими предприятиями КСО. Предложена характеристика элементов социальной

ответственности бизнеса в реализации корпоративной стратегии развития предприятия. Определены основные этапы формирования стратегии социальной ответственности бизнеса для украинских предприятий. Доказано, что корпоративная социальная ответственность отечественного бизнеса не только оказывает содействие улучшению его имиджа, но и обеспечивает экономический рост и конкурентное преимущество на долгосрочную перспективу. Обосновано, что практика имплементации корпоративной социальной ответственности показывает, что экономически оправданной является последовательность шагов от стратегических решений через тактические к оперативным. Однако общая схема внедрения должна сопровождаться петлями обратной связи на каждом этапе. Например, разработанный и утвержденный этический кодекс уточняется, дополняется, пересматривается, развивается по результатам деятельности этического комитета, который рассматривает злободневные моральные вопросы функционирования организации. В таком случае кодекс становится живым инструментом управления организацией, а не сводом вечных моральных заповедей, слабо связанным с реальной деятельностью организации. Доказано, что важным шагом на пути выполнения положений глобальных инициатив является выполнение Целей устойчивого развития Украины, для чего необходима популяризация концепции социальной ответственности с одновременной разработкой социальных, экономических и институциональных инструментов, способов, средств для поощрения предприятия к выполнению социально ответственной деятельности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; социальная ответственность бизнеса; деловая репутация; корпорации; социальные инвестиции; международные инициативы; экономическое развитие отечественных предприятий.

The article defines the essence and features of corporate social responsibility of business in Ukraine. The main ways and directions of the implementation of domestic practices of this strategy are analyzed, the benefits of their implementation are outlined. The main advantages of Ukrainian corporate social responsibility are identified. The characteristic of the elements of business social responsibility in the implementation of the corporate development strategy of the enterprise is proposed. It has been proved that corporate social responsibility of the domestic not only improves its image, but also provides economic growth and competitive advantage in the long run. It is substantiated that the Corporate Social Responsibility Implementation practice shows that a series of steps from strategic decisions through tactical to operational ones is economically justified. However, the overall implementation scheme should be accompanied by feedback loops at each stage. For example, the developed and approved code of ethics is refined, supplemented, revised, developed based on the results of the activities of the ethics committee, which considers topical moral issues of the organization. In this case, the code becomes a living tool for managing the organization, not a vault of perpetual moral commandments, loosely related to the actual activities of the organization. The main stages of the formation of a business social responsibility strategy for Ukrainian enterprises are identified. It has been proved that an important step towards fulfilling the provisions of global initiatives is the implementation of the Sustainable Development Goals of Ukraine, which requires the popularization of the concept of social responsibility with the simultaneous development of social, economic and institutional tools, ways and means to encourage the enterprise to carry out socially responsible activities. It has been proved that the social orientation of business will be more effective if corporate social responsibility is included in the enterprise management strategy. When designing a corporate strategy, it is necessary to identify and develop measures that would improve the competitiveness of Ukrainian companies, among which the following can be proposed: it is advisable to take into account social responsibility in the development of enterprise strategy; forming a corporate strategy based on the principles of understanding the needs and expectations of society, improving the effectiveness of risk management, improving relationships with stakeholders, improving the reputation of the enterprise as a whole; align each stage and level of corporate strategy formation with the basic concept of socially responsible business.

Key words: corporate social responsibility; social responsibility of business; business reputation; corporations; social investments; international initiatives; economic development of domestic enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток українського бізнесу, інтеграція до світової економічної системи, екологічні та соціальні виклики вимагають від підприємств здійснення соціально відповідальної діяльності. Бізнес не може діяти ізольовано від суспільства – рано чи пізно він повинен стати соціально відповідальним. Упровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу в Україні вже має певні позитивні результати, зокрема завдяки

поширенню в Україні перевіреної міжнародним досвідом концепції соціальної відповідальності бізнесу і приєднанню до глобальних ініціатив, передусім до Глобального Договору ООН. В Україні розроблена національна система Цілей сталого розвитку, яка, серед іншого, ґрунтується на таких напрямках, як добробут та здоров'я населення, інноваційний розвиток економіки, відповідальне та ефективне споживання природних ресурсів. Соціальна відпові-

дальність бізнесу є необхідністю часу з огляду на євроінтеграційні процеси.

Аналіз останніх досліджень. Питанням доцільності та особливостей корпоративної соціальної відповідальності присвячені роботи вітчизняних науковців, таких як Н.В. Ковальчук, К.В. Комарова, Н.С. Косар, Н.Є. Кузьо, В.М. Пилипенко. Однак подальшого дослідження потребують питання впровадження соціальної відповідальності підприємствами України у зіставленні між собою та досвідом іноземних країн.

Метою статті є окреслення шляхів імплементації концепції соціальної відповідальності бізнесу в стратегію розвитку українських підприємств з урахуванням міжнародних ініціатив.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки в Україні набула поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу, яка являє собою систему суспільних відносин із зацікавленими групами (стейкхолдерами), взаємодію з державою у вирішенні соціальних проблем. Класичне визначення корпоративної соціальної відповідальності наводить Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [1].

Оскільки Україна вибрала пріоритетним напрямом євроінтеграцію як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі, то український бізнес повинен орієнтуватися на європейські стандарти [2]. В умовах світу, що стрімко розвивається, бізнес відіграє ключову роль у питаннях взаємозв'язку технологічного розвитку та людини, її прав. Потужний тиск інновацій на суспільство має невизначений характер. Фундаментально важливим є створення якісної зайнятості, гарантування громадянам добробуту та життєздатного майбутнього. Ці позиції формують поняття інклюзивної економіки. Врахування цих змін є необхідним як із погляду ефективності окремого

суб'єкта бізнесу, так і з погляду визначення економічної життєздатності людей, громад та світу [3]. Протягом останніх років організації світу прагнуть будувати стратегію діяльності з урахуванням політики корпоративної соціальної відповідальності, переважно на основі міжнародного стандарту ISO 26000 «Соціальна відповідальність». Стандартом визначено ключові предмети, на які рекомендується спрямовувати соціальну відповідальність підприємств (рис. 1).

Відповідно до розробленої «Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року» необхідність розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні зумовлена такими чинниками, як: низький рівень корпоративної культури; правовий нігілізм і деформація правової свідомості; низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу; термінологічна (нормативна) невизначеність; закритість українських компаній для широкої громадськості; нерівномірне врахування інтересів зацікавлених сторін [4]. Підприємства, які включають до своєї стратегії соціальну відповідальність, можуть розраховувати на більшу прихильність інвесторів, довіру з боку населення, органів влади та місцевого самоврядування. Внутрішні соціальні програми таких компаній виступають потужним фактором мотивації та лояльного ставлення до їхніх працівників. Практика імплементації корпоративної соціальної відповідальності показує, що економічно виправданою є послідовність кроків від стратегічних рішень через тактичні до оперативних. Однак загальна схема впровадження повинна супроводжуватися петлями зворотного зв'язку на кожному етапі. Наприклад, розроблений і затверджений етичний кодекс уточнюється, доповнюється, переглядається, розвивається за результатами діяльності етичного комітету, що розглядає злочоденні моральні питання функціонування організації. В такому разі кодекс стає живим інструментом управління організацією, а не склепінням вічних моральних заповідей, слабо

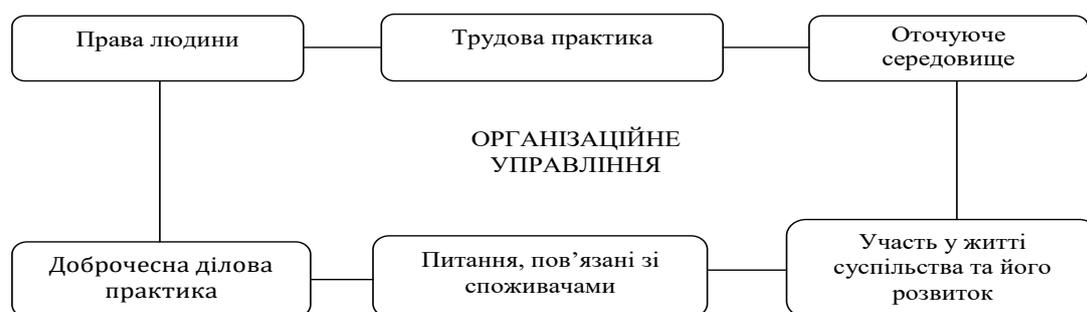


Рис. 1. Предмети соціальної відповідальності відповідно до ISO 26000

Джерело: сформовано автором на основі [3]

пов'язаним із реальною діяльністю організації. Таким чином, управління впровадженням корпоративної соціальної відповідальності поєднує в собі механізми проектного та операційного (регулярного) менеджменту. Виходячи з вищесказаного, на нашу думку, можна виділити такі етапи впровадження інструментів корпоративної соціальної відповідальності (рис. 2). Корпоративна соціальна відповідальність не лише сприяє покращенню іміджу підприємства, але й забезпечує конкурентну перевагу на довгострокову перспективу, вихід на нові ринки. До основних переваг ведення українськими підприємствами КСВ можна віднести:

1. Поліпшення фінансових показників. Багато досліджень, проведених у різних країнах, засвідчують пряму залежність між якістю політики соціальної відповідальності компанії та поліпшенням її фінансових показників. Одне з останніх досліджень з цього приводу, в процесі якого порівнювалися компанії, що працюють в одному ринковому секторі і мають приблизно однакові розміри, а також обсяги діяльності, було проведено в 1997 році Сандрою Ваддок та Семюелем Грейвзом. Об'єктами їхнього аналізу стали 22 компанії: 11 – з високими показниками соціальної відповідальності і 11 – із низькими. Компанії оцінювалися за такими показниками, як дохід з інвестицій, дохід від продажу, чистий прибуток тощо. Дослідження засвідчило, що впродовж 10 років у компаній, які реалізують концепцію соціальної відповідальності, фінансові показники були вищими, ніж у соціально не відповідальних компаній, а саме: дохід від інвестованого капіталу більший на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід із продажу – на 2,79%, прибуток – на 63,5%.

2. Поліпшення іміджу та репутації брендів. Товарний достаток та великі можливості

вибору на ринку створюють умови, за яких на вибір споживачів того або іншого товару чи бренда впливають не тільки його ціна і якість, а й багато інших чинників. Численні дослідження показують, що одним із таких чинників є репутація компанії як соціально відповідальної корпорації, популярність та визнання її соціальної діяльності.

3. Підвищення продажу та лояльності споживачів. Успішна та продумана політика соціальної відповідальності істотно впливає на рівень продажу, здійснюваного компанією, та лояльність щодо неї споживачів. В європейських та інших країнах світу опитування показали, що значна частина покупців готова навіть змінити торгову марку на таку, яка б асоціювалася з благодійними справами: у Великобританії таких споживачів виявилось 86%, в Австралії – 73%, у Бельгії – 65%. У 1998 році 28% британців бойкотували товари компаній, які проводять безвідповідальну політику.

Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств насамперед полягає в максимально повній сплаті податків, у дотриманні законодавства про працю та охорону навколишнього середовища, у створенні робочих місць, у добродійних заходах. Усі ці заходи спрямовані на зовнішнє середовище підприємства. Серед ініціатив, які спрямовані на внутрішнє середовище, можна виділити: підвищення продуктивності, поліпшення конкурентоспроможності, оптимізацію витрат, реалізацію стратегії подальшого розвитку, покращення іміджу, збільшення товарообігу та кількості споживачів. Згідно з аналітичним звітом Центру «Розвиток КСВ», більшість підприємств до соціальної відповідальності відносять надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу та чесне ведення бізнесу. Лише третина

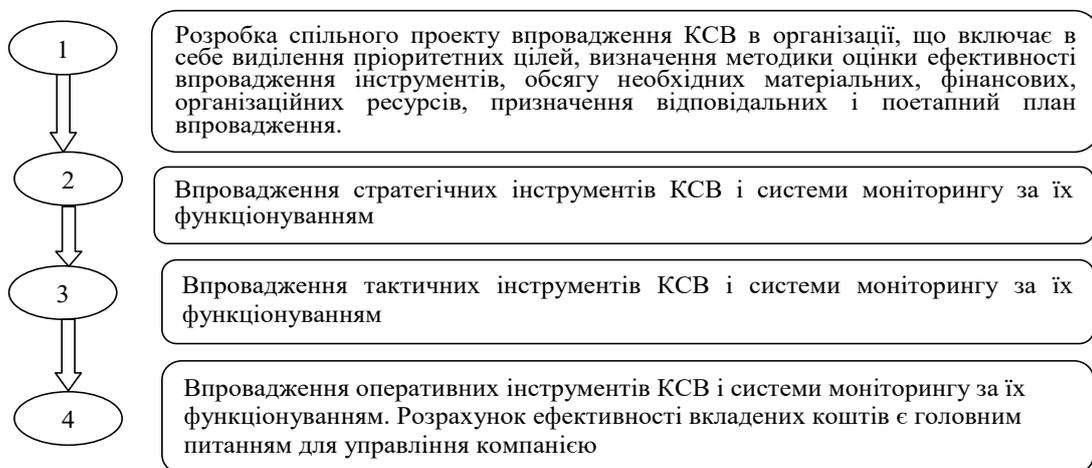


Рис. 2. Етапи впровадження інструментів корпоративної соціальної відповідальності

Джерело: доповнено автором на основі [7]

компаній асоціюють здійснення екологічних проектів та участь у регіональних програмах розвитку із соціальною відповідальністю. За даними експертів Центру, найбільш інформованими про соціальну відповідальність є будівельні компанії, підприємства, які належать до сфери зв'язку, засобів масової інформації, консалтингу, юридичних послуг, ресторанного та готельного бізнесу [6]. Кожне підприємство під час формування стратегічних напрямів визначає елементи соціальної відповідальності, необхідні для реалізації своїх інтересів та інтересів зацікавлених груп учасників. Це дасть змогу підвищити конкурентоспроможність та покращити результати фінансово-господарської діяльності (табл. 1).

Основними принципами формування довгострокової стратегії діяльності підприємства у напрямі КСВ є: високі стандарти якості товарів та послуг; виконання зобов'язань перед співробітниками, постачальниками, партнерами; задоволення потреб та інтересів усіх стейкхолдерів.

Найбільш розповсюдженим для більшості підприємств є підхід, відповідно до якого послідовність етапів формування стратегії має такий вигляд: визначення місії та цілей, аналіз внутрішніх можливостей, аналіз зовнішнього середовища, аналіз альтернатив та вибір стратегії, реалізація та оцінка вибраної стратегії. Кожен етап формування стратегії підприємства повинен бути узгодженим із принципами соціальної відповідальності, які покладені в основу базової концепції КСВ. Базова концепція КСВ підприємства являє собою комплексну модель, яка має на меті задовольняти інтереси всіх учасників бізнес-процесу. Корпоративна соціальна відповідальність у різних її проявах сприяє стабільності трудових

колективів, зростанню продуктивності праці, стійкості розвитку компанії в довгостроковій перспективі. Підприємства, що реалізують програми корпоративної соціальної відповідальності, мають більш широкі можливості для залучення інвестиційного капіталу, більш успішно рекламують свої послуги, отримують податкові пільги. На базі світового досвіду встановлено, що в сучасних реаліях одним із найважливіших чинників економічного розвитку підприємства стає соціальна відповідальність, яка сприяє не лише покращенню іміджу підприємства, але й забезпечує його економічне зростання та конкурентну перевагу на довгострокову перспективу. Соціальна спрямованість бізнесу буде найбільш ефективною, якщо соціальна відповідальність бізнесу буде включена в стратегію управління підприємством. Показано, що на сучасному етапі розвитку України активно поширюється підтримка глобальних ініціатив, передусім Глобального Договору ООН, приєднанням до якого компанія заявляє про те, що буде сповідувати принципи соціальної відповідальності як такі, що сприяють справедливості ринку та розвитку підприємства, галузі, економіки країни загалом. Доведено, що важливим кроком на шляху виконання положень глобальних ініціатив є виконання Цілей сталого розвитку України, для чого необхідна популяризація концепції соціальної відповідальності з одночасним розробленням соціальних, економічних та інституційних інструментів, способів, засобів для заохочення підприємства до виконання соціально відповідальної діяльності.

Висновки. Отже, проведене на базі світового та вітчизняного досвіду дослідження доводить, що в сучасних реаліях одним із найважливіших чинників економічного розвитку підприємства

Таблиця 1

Характеристика елементів соціальної відповідальності бізнесу в реалізації корпоративної стратегії розвитку підприємства

Складники зовнішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності	Складники внутрішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності
Кредити (гранти) на благодійні цілі	Соціальні інвестиції
Фінансова і матеріальна допомога	Наукові і практичні розробки
Стипендіальні програми	Екологічна програма
Робота в асоціаціях над законодавчими ініціативами	Етичні та інші стандарти роботи
Курси перекваліфікації працівників	Кар'єрний ріст персоналу
Партнерські проекти з владою, навчальними установами	Прозорість та конкретність у наданні звітності
Волонтерська діяльність та діяльність громадських організацій	Стимулювання робітників (премії, надбавки, компенсації)
Корпоративна філантропія у формі підтримки соціально значущих подій	Соціальні пакети

стає корпоративна соціальна відповідальність, яка не лише сприяє покращенню його іміджу, але й забезпечує економічне зростання та конкурентну перевагу на довгострокову перспективу. Корпоративна соціальна відповідальність більшості українських підприємств, які розуміють її значення, має несистемний, ситуаційний характер. Соціальна спрямованість бізнесу буде більш ефективною, якщо соціальна відповідальність бізнесу буде включена у стратегію управління підприємствами. Під час формування корпоративної стратегії необхідно визначити та розробити заходи, які б дали змогу під-

вищити конкурентоспроможність українських компаній, серед яких можна запропонувати такі: доцільно враховувати соціальну відповідальності під час розроблення стратегії підприємства; формування корпоративної стратегії базувати на принципах розуміння потреб і очікувань суспільства, підвищення ефективності управління ризиками, поліпшення відносин із зацікавленими сторонами, покращення репутації підприємства загалом; узгоджувати кожен етап та рівень формування корпоративної стратегії з базовою концепцією соціально відповідального бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. Київ: Стандарт, 2005. 302 с.
2. Ковальчук Н.В. Економічні аспекти пріоритетів інтеграції України. *Вісник ДДФА. Економічні науки*. 2014. № 1. С. 81–88.
3. The future of sustainable business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bsr.org/reports/BSR_The_Future_Sustainable_Business.pdf. (дата звернення: 10.06.2018).
4. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. – офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf. (дата звернення: 25.09.2019).
5. Бобко Л.О. Сучасний стан та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. *Ефективність державного управління*. 2016. № 1 (2). С. 41–47.
6. Зінченко А. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018. Київ: Юстон, 2017. 52 с.
7. Гаркавченко М.О., Ушенко Н.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності авіабізнесу. *«Молодий вчений»*. 2018. № 1 (53). С. 3–8.
8. Саприкіна М.А., Ляшенко О.В., Саєнкус М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : посібник. Київ: Вид-во «Фарбований лист», 2011. 480 с.

References:

1. Kotler F. (2005) Corporate social security. *Yak zrobiti yakomoga more good for your company and suspension* Kyiv: Standard, 302 p.
2. Kovalchuk N.V. (2014) Economic Aspects of the Integration of Ukraine. *News of DDFA. Economic science*, no. 1. pp. 81–88.
3. The future of sustainable business [Electronic resource]. – Access mode: https://www.bsr.org/reports/BSR_The_Future_Sustainable_Business.pdf. (date of appeal: 10.06.2018)
4. The strategy is to develop social security business in Ukraine for the period until 2020. – offsite website [Electronic resource] – Access mode: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf. (date of appeal: 25.09.2019)
5. Bobko, L.O. (2016) Current perspective and development of corporate social and social objectives in Ukraine. *Effectiveness of sovereign government*, no. 1 (2). pp. 41–47.
6. Zinchenko A. (2017) Rozvitok KSV in Ukraine: 2010–2018. Kyiv: Euston. 52p.
7. Garkavchenko M.O. (2018) Ushenko N.V. Rosvitok of corporate social and business opportunities. *“Young introductory”*, no. 1 (53). pp. 3–8.
8. Saprikina M.A., Lyashenko O. V., Sansus M.A. (2011) Corporate Social Performance: Models and Management Practice: Postnik. Kyiv: View of Farbovy Liszt, 480 p.

Стратійчук В.М.аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету**Stratiichuk Viktoriia**

Kyiv National University of Trade and Economics

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ
ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ****MODERN APPROACHES TO EVALUATING
THE PERFORMANCE OF THE STRATEGY
OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE**

У статті проведено компаративний аналіз підходів науковців щодо трактування економічної сутності показників результативності, на основі чого визначено їхні відмінності від системи показників ефективності. Запропоновано основні етапи процесу оцінки результативності стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі, що полягає у визначенні ступенів досягнення цільових показників ефективності. Проаналізовано наявні в сучасній економічній науці показники оцінки ефективності оборотних активів та платоспроможності підприємства, які можуть виступати цільовими орієнтирами стратегії управління. Запропоновано нові показники, які характеризують результативність стратегії з урахуванням сучасних умов господарювання. На основі наявних та запропонованих показників сформовано систему показників оцінки результативності стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі, де всі показники систематизовано за ступенем значущості та за охопленням.

Ключові слова: оборотні активи, результативність, ефективність, стратегія управління, показники оцінки результативності, оцінка результативності стратегії управління оборотними активами.

В статье проведен компаративный анализ подходов ученых относительно трактовки экономической сущности показателей результативности, в результате чего определены их отличия от системы показателей эффективности. Предложены основные этапы процесса осуществления оценки результативности стратегии управления оборотными активами предприятий торговли, которая заключается в определении степеней достижения целевых показателей эффективности. Проанализированы существующие в современной экономической науке показатели оценки эффективности оборотных активов, которые могут выступать в качестве целевых ориентиров стратегии управления. Предложены новые показатели, характеризующие результативность стратегии с учетом современных условий хозяйствования. На основе существующих и предложенных показателей сформирована система показателей оценки результативности стратегии управления оборотными активами предприятий торговли, где все показатели систематизированы по степени значимости и по охвату.

Ключевые слова: оборотные активы, результативность, эффективность, стратегия управления, показатели оценки результативности, оценка результативности стратегии управления оборотными активами.

In the article have been analyzed the approaches of scientists to the interpretation of the economic nature of performance indicators and determined their differences from the system of efficiency indicators. The main stages of the process of assessing the effectiveness of the strategy of managing the working assets of trade enterprises has been proposed, which includes the setting of business goals, planning the value of these indicators and determine the degree of achievement of the performance targets of current assets and platform facilities of enterprises. In the article also have been analyzed the indicators for evaluating the effectiveness of modern economic science, which can serve as targets for management strategies. To the main indicators of efficiency, which quantitatively characterize the goals of the strategy of management of current assets has been proposed to include profitability, turnover of current assets, solvency of the enterprise, duration of the operating cycle. To determine the performance indicators in the article proposed to determine the ratio of actual effectiveness metrics to

their target values. In the article, also proposed new indicators that characterize the performance of the current assets management strategy taking into account the current economic conditions. In addition to the existing indicators proposed to determine the degree of achievement the planned volume of synergistic effect in the strategic management of current assets, the degree of achievement of the planned indicator of the increase in the market value of the enterprise per unit of current assets and the degree of achievement insurance amount of current assets. Based on the existing and proposed indicators, a system of indicators for evaluating the performance of the strategy for managing current assets of trade enterprises has been formed, where all indicators are systematized: by the degree of significance for the main and auxiliary and by coverage for the main and partial. The system of metrics created will allow quickly identify the performance metrics that need to be calculated, taking into account the purpose, object and conditions of the calculations.

Key words: current assets, performance, efficiency, management strategy, performance indicators, evaluation the performance of strategy for managing current assets.

Постановка проблеми. Впровадження будь-якої стратегії в діяльність підприємства насамперед спрямоване на досягнення певних результатів, які є кількісним вираженням цільових орієнтирів та головної мети стратегії управління. Проведення оцінки результатів стратегічного управління є одним із ключових етапів кожної стратегії, адже він показує ступінь успішності її реалізації, а також можливості та потреби коригування стратегії у перспективі. Функціонування вітчизняних підприємств торгівлі в сучасних умовах нестабільності та трансформації економіки країни створює гостру необхідність та додаткові складнощі у проведенні оцінки ступеня досягнення планових або цільових показників стратегії управління. У сучасній економічній науці виділяється низка систем оцінювання, серед яких системи показників ефективності, якості, економічності тощо, проте зважаючи на специфіку стратегічного управління, що стосується цільового характеру, тривалого терміну дії стратегії, найбільш оптимальною в даному випадку є система оцінки результативності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблеми оцінки результативності економічних процесів займалася низка науковців, серед яких М. Армстронг, А. Берон, Г. Жучкова, Д. Крисанов, Л. Лігоненко, Л. Стещенко та інші, які обґрунтували сутність поняття результативності та економічний зміст показників цієї системи оцінки.

У наукових працях Є.В. Бикової, І.О. Бланка, А.В. Бугай, І.Ю. Велкової, Г.І. Кіндрацької, О.О. Коць, Г.О. Крамаренко, А.М. Лебедевої, Т.В. Момот, І.В. Олександренко, Н.Д. Поддєрьогіна, Г.А. Семенова, Є.С. Стоянової, Є.О. Чорної та інших визначено основні показники ефективності використання оборотних активів та платоспроможності підприємства, які найчастіше виступають цільовими орієнтирами стратегії управління оборотними активами. Проте проблема оцінки показників результативності цієї стратегії нині обґрунтована не досить та потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є формування та економічне обґрунтування системи показників оцінювання результативності стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні та зарубіжні економісти переважно трактують поняття результативності в контексті досягнення запланованих результатів, зокрема англійські науковці М. Армстронг та А. Берон вважають, що показники системи оцінки результативності показують ступінь досягнення планових або цільових показників [3].

Вітчизняна науковиця Л.О. Лігоненко, доповнюючи думку попередніх учених, характеризує необхідність визначення поряд із показниками результативності систему показників ефективності у процесі здійснення оцінки системи управління [18, с. 205].

Сучасні науковці Д. Крисанов та Л. Стещенко чітко розмежовують поняття і показники ефективності та результативності і вважають, «що результативність та ефективність не є близькими чи тотожними поняттями, а відображають різні сторони виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання» [12, с. 21]. Ці науковці трактують, що показники системи оцінки результативності показують міру досягнення визначених у стратегії цілей, а також можливість модернізації вибраної стратегії для перспективного розвитку. Проте, на їхню думку, показники ефективності характеризують раціональність використання економічних ресурсів підприємства. Таким чином, ці науковці підкреслюють наявність відмінностей між показниками ефективності та результативності, одночасно виділяючи доцільність застосування даних двох систем завдяки їх різноманітності [12, с. 21].

Науковиця Г.А. Жучкова, на відміну від попередніх авторів, визначає результативність агрегуючим показником, що включає поняття ефективності, адаптивності, економічності та таким чином забезпечує здійснення комплексної оцінки [10].

Дискусії в економічній науці стосовно розмежування чи зіставності показників результативності та ефективності, на нашу думку, пов'язані із складністю розроблення універсальної системи показників результативності внаслідок існування великої кількості критеріїв та характеристик стратегій різних видів, їхніх цільових орієнтирів та умов реалізації. Введення таких показників потребуватиме їх коригування з урахуванням конкретної стратегії, що є досить трудомістким процесом, тому доцільніше буде визначати показники результативності стратегії безпосередньо з урахуванням конкретного об'єкта управління. Стратегічне управління оборотними активами є відносно новим явищем в економіці вітчизняних підприємств торгівлі та потребує пошуку сучасних підходів до проведення оцінювання результативності стратегії управління саме оборотними активами.

Оборотні активи виступають головним економічним ресурсом підприємств торгівлі, лівову частку яких займають товарні запаси та дебіторська заборгованість. За даними Державної служби статистики, у 2017 році запаси становили 25,17%, дебіторська заборгованість – 61,96% від загальної суми оборотних активів підприємств торгівлі. Специфіка ведення господарської діяльності підприємств торгівлі побудована на реалізації запасів, у результаті чого відбувається одержання грошових коштів чи дебіторської заборгованості, та характеризується відсутністю виробничої стадії в операційному циклі підприємств торгівлі. Таким чином, цільовими орієнтирами стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі насамперед виступає оптимізація їхнього товарообороту, що безпосередньо впливає на результати їхнього функціонування – рівень прибутковості, рентабельності оборотних активів, забезпечує необхідний рівень платоспроможності підприємств та в кінцевому результаті приводить до приросту їхньої ринкової вартості за рахунок зростання обсягу активів підприємств.

Зважаючи на думки науковців та особливості використання оборотних активів підприємств торгівлі, на нашу думку, в процесі оцінювання стратегії управління оборотними активами як цільові орієнтири найдоцільніше застосувати показники ефективності, які безпосередньо показують прибутковість, рентабельність, платоспроможність тощо. Таким чином, показниками результативності стратегії управління оборотними активами є ступінь досягнення цільових показників ефективності використання оборотних активів, алгоритм процесу оцінювання яких зображено на рис 1.

Більшість сучасних науковців вважають головними показниками ефективності використання оборотних активів коефіцієнти рентабельності, прибутковості та оборотності оборотних активів [24, с. 138]. У сучасному економічному науковому просторі є велика кількість методів визначення рентабельності оборотних активів. Класичним методом розрахунку рентабельності оборотних активів є модель Дюпона, яку досить широко обґрунтували науковці Є.С. Стоянова, Є.В. Бикова та І.О. Бланк, визначаючи цей показник із використанням комерційної маржі і коефіцієнта трансформації [26, с. 13].

Сучасний науковець Г.І. Кіндрацька пропонує застосувати досить цікавий підхід до оцінки показників ефективності, який базується на визначенні темпів приросту рентабельності та темпів приросту обсягу використаних ресурсів [11]. На нашу думку, зіставивши показники приросту ефективності із загальним обсягом оборотних активів, можна визначити залежність між ними та необхідність коригування обсягу оборотних активів у перспективі.

Визначаючи рентабельність та прибутковість оборотних активів, вчені І.О. Бланк [4], Є.С. Стоянова [26], М.Н. Крейніна [16] пропонують визначати ефект операційного леввериджу, що показує, як впливає зміна обсягів та структури оборотних активів на кінцевий результат їх використання. Цей показник є досить важливим для визначення результативності вико-

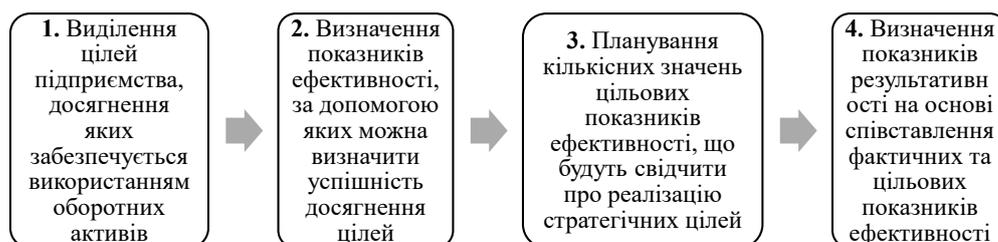


Рис. 1. Алгоритм проведення оцінки результативності стратегії управління оборотними активами

Джерело: сформовано автором

ристання оборотних активів, адже він показує взаємозв'язок обсягу реалізації, доходу підприємства та його виробничих витрат (у т. ч. оборотних активів).

Велика кількість науковців пропонують визначати поряд із рентабельністю оборотних активів також їхню оборотність. Так, учені Г.О. Крамаренко, Т.В. Момот, І.В. Олександренко свідчать про те, що приріст цього показника означає зростання обсягу реалізованої продукції у розрахунку на одиницю оборотних активів [15, 29, 8, 23]. Проте, на нашу

думку, цей показник слід розраховувати лише в комплексі з показниками рентабельності та прибутковості, адже прискорення оборотності не є гарантією зростання ефективності використання оборотних активів підприємства. Для проведення більш детального аналізу ефективності управління оборотними активами науковці також пропонують визначати коефіцієнти оборотності окремих видів оборотних активів [24, с. 138].

В процесі аналізу показників тривалості обороту науковці І.О. Бланк, Г.О. Крамаренко,

Таблиця 1

Показники ефективності використання оборотних активів

Назва показника	Семенов Г.А., Бугай А.В. [24, с. 138]	Стоянова Є.С., Бикова Є.В. Бланк І.О. [26]	Крамаренко Г.О., Чорна Є.О. [15]	Момот Т.В. [29]	Олександренко І.В. [23]	Білик М.Д., Припуляк Н.М., Невержицька Н.Ю. [28]	А.М. Поддєрьогін, Н.Д. Бабяк, М.Д. Білик [32]	Лебедева А.М. [17, с. 69]	Коць О.О. [14, с. 221]	Велкова І.Ю. [6, с. 50]
Коефіцієнт рентабельності ОА	+	+	+			+	+	+	+	
Коефіцієнт оборотності ОА	+	+	+	+	+		+	+	+	+
Коефіцієнт прибутковості ОА	+					+				+
Ефект операційного левєриджу		+								
Коефіцієнт завантаження ОА						+		+	+	+
Коефіцієнт оборотності запасів	+									
Коефіцієнт оборотності ДЗ	+		+							
Коефіцієнт оборотності ГК	+									
Тривалість обороту ОА		+	+		+			+	+	+
Кількість здійснюваних оборотів		+								
Тривалість операційного циклу підприємства		+	+	+			+			
Тривалість обороту запасів		+		+	+		+			
Тривалість обороту ДЗ		+		+	+		+			
Тривалість обороту ГК		+		+	+	+	+			
Швидкість обороту						+				
Сума вивільнених із обороту або залучених в оборот коштів								+		+
Відносне вивільнення ОА					+	+			+	
Абсолютне вивільнення ОА					+	+			+	
Коефіцієнт збереження ОА								+	+	+
Коефіцієнт ефективності планування ОА										+
Коефіцієнт забезпеченості власними ОА	+									
Коефіцієнт ефективності інвестування ресурсів у ДЗ				+						
Коефіцієнт відволікання ОА у ДЗ						+	+			
Середній період інкасації ДЗ							+			

Н.Д. Поддєрьогін, Є.І. Шохін, О.С. Чорна наголошують на необхідності визначення тривалості операційного циклу, що є повним періодом обороту оборотних активів підприємства та визначається як сума тривалостей оборотів окремих видів оборотних активів [5; 15; 32; 30].

Крім основних показників, досить обґрунтованими в сучасній економічній науці є показники, які показують економічний ефект від використання оборотних активів, а саме суми вивільнених з обороту чи залучених в оборот оборотних активів. Показники вивільнених або додатково залучених в оборотні активи коштів характеризують обсяг оборотних активів, який можливо вилучити з обігу в процесі зростання темпу приросту обсягу реалізованої підприємством продукції, що переважають темп зростання загального обсягу оборотних активів [17, с. 69].

До низки вищезазначених показників науковець І.Ю. Велкова пропонує додати коефі-

цієнт ефективності планування оборотних активів, який фактично можна віднести до результативних показників завдяки використанню в процесі його визначення алгоритму порівняння фактичних та планових результатів [6, с. 50].

Більшість вітчизняних учених визначають необхідність розрахунку показників ліквідності та платоспроможності в процесі здійснення аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства, адже саме оборотні активи лежать в основі визначення цих індикаторів, що характеризують здатність підприємства вчасно розраховуватися за наявними зобов'язаннями та показують можливості економічного розвитку у перспективі.

Група показників платоспроможності та ліквідності базується на основних коефіцієнтах: швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності та коефіцієнта покриття [9, с. 108].

Таблиця 2

Показники ліквідності та платоспроможності підприємства

Назва показника	Дзюба Т.А. [9, с. 108]	Коваленко Д.І., Гуменюк П.П. [13, с. 33]	Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смірнова П.В. [7, с. 64]	Олександренко І.В. [22, с. 424]	Чмикаленко Р.А., Майборода О.В. [30, с. 646]	Непочатенко О.А., Непочатенко В.О. [20]	Теницька Н.Б. [27, с. 375]
Коефіцієнт швидкої ліквідності	+	+		+	+	+	+
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт покриття	+	+					
Коефіцієнт покриття запасів		+					
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів		+	+				
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів		+	+				
Коефіцієнт забезпеченості запасів			+				
Загальний коефіцієнт ліквідності			+	+	+	+	+
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку				+			
Коефіцієнт поточної (власної) платоспроможності			+		+	+	+
Коефіцієнт перспективної платоспроможності					+		
Коефіцієнт проміжної платоспроможності						+	
Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності							+

Вітчизняні науковці схиляються до думки щодо розрахунку цих показників із використанням загальної суми оборотних активів. Тоді як зарубіжний науковець П. Тріпнер виділяє окремим елементом формул розрахунку показників ліквідності товари [1]. На нашу думку, цей показник варто розраховувати, застосовуючи методiku П. Тріпнера, зважаючи на те, що основним функціональним ресурсом підприємств торгівлі є товари, що дасть змогу визначити їхній вплив на кінцевий показник порівнявши його із розрахованим за методикою вітчизняних учених.

Науковці Д.І. Коваленко та П.П. Гуменюк до усіх вищезазначених показників додають коефіцієнт покриття запасів, який деталізує загальний коефіцієнт покриття [13, с. 33]. Науковці Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова ідентифікують також показники, які характеризують частку власного капіталу в загальному обсязі оборотних активів загалом та запасах зокрема, а саме коефіцієнт забезпеченості оборотних активів та коефіцієнт забезпеченості запасів [7, с. 64]. Вітчизняний науковець І.В. Олександренко пропонує застосовувати коефіцієнт ліквідності грошового потоку, який також дозволяє проводити більш глибокий аналіз ліквідності у розрізі видів оборотних активів [22, с. 424].

Висновок щодо рівня платоспроможності підприємства найчастіше формується на основі визначених основних показників ліквідності, такої думки дотримуються вітчизняні науковці Є.В. Мних [19], Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко [27] та інші. Проте сучасні вчені дещо розширили спектр показників, що показують платоспроможність підприємства. Так, Р.А. Чмикаленко та О.В. Майборода використовують також показники поточної та перспективної платоспроможності [31]. Такий підхід доцільно застосовувати в процесі проведення оцінки результативності завдяки його перспективному характеру, фактично перспективну платоспроможність можна вважати цільовим рівнем платоспроможності підприємства та, порівнюючи його із поточною платоспроможністю, визначити результативний показник.

З метою удосконалення та розширення попереднього методу науковці О.А. Непочатенко та В.О. Непочатенко виділяють ще коефіцієнт проміжної платоспроможності, на основі якого визначається можливість підприємства в майбутньому покрити наявну поточну заборгованість за умови покриття його дебіторської заборгованості [20].

Досить цікавим є показник відновлення (втрати) платоспроможності завдяки здатності визначити можливість підприємства відновити

платоспроможність підприємства протягом 6 або 3 місяців. Такий метод доцільно застосовувати, адже він показує реальну можливість підприємства досягти цільового рівня платоспроможності та визначити необхідність проведення коригування стратегії управління оборотними активами в процесі її впровадження [27, с. 375].

Таким чином, науковці пропонують широкий спектр показників, що дають змогу оцінити ефективність використання оборотних активів, проте стратегічний характер здійснення управління потребує розрахунку результативних показників, якими будемо вважати ступінь досягнення цільових показників ефективності використання оборотних активів.

Наявний у сучасній економічній науці перелік показників необхідно розширити з урахуванням особливостей функціонування підприємств торгівлі та основних принципів стратегічного управління. Зважаючи на те, що кінцевою метою кожної стратегії управління підприємства є приріст його ринкової вартості, ми вважаємо за доцільне розрахувати також показник, що характеризує ступінь досягнення цільового показника приросту ринкової вартості на одиницю оборотних активів. Доцільно також визначити ступінь досягнення планового рівня синергетичного ефекту від використання оборотних активів, адже стратегічний характер здійснення управління передбачає комплексне їх використання, що зумовлює одержання додаткового економічного результату. Складні умови функціонування вітчизняних підприємств торгівлі створюють потребу у формуванні страхової суми оборотних активів задля досягнення поставлених цілей у перспективі, тому визначення показника ступеня досягнення цільового значення страхової суми оборотних активів також доцільно розраховувати. На основі запропонованих науковцями підходів та власних пропозицій систематизуємо усі показники залежно від ступеня значущості та за охопленням об'єкта (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Складні економічні умови функціонування підприємств торгівлі створюють необхідність пошуку способів удосконалення методів управління ними. Досі процес управління оборотними активами здійснювався лише в поточному періоді, проте застосування стратегії дасть змогу значно розширити цей процес, що зумовлює виникнення ризиків, перешкод та можливостей перспективного періоду. Новий підхід до управління оборотними активами підприємств торгівлі вимагає пошуку удосконалених систем показників оцінки результатів стратегії управління. З огляду на особливості

		Показники результативності	Показники ефективності	
З а с т у п е н е м з н а ч у щ о с т і				
З а о х о п л е н н я м				
	Основні	Допоміжні	Основні	Допоміжні
Універсальні	<ul style="list-style-type: none"> – ступінь досягнення цільового рівня рентабельності ОА; – ступінь досягнення цільового рівня тривалості операційного циклу; – ступінь досягнення цільового рівня оборотності ОА; – ступінь досягнення цільового рівня платоспроможності; – ступінь досягнення цільового значення синергетичного ефекту від використання ОА* 	<ul style="list-style-type: none"> – ступінь досягнення цільового показника коефіцієнта абсолютної ліквідності; – ступінь досягнення цільового рівня коефіцієнта швидкої ліквідності; – ступінь досягнення цільового значення кількості оборотів; – рівень досягнення цільового показника відносного вивільнення ОА; – ступінь досягнення цільового рівня коефіцієнта покриття. – ступінь досягнення цільового рівня приросту ринкової вартості на одиницю ОА* 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт рентабельності оборотних активів; – ефект операційного левериджу; – тривалість операційного циклу; – коефіцієнт оборотності оборотних активів; – коефіцієнт поточної платоспроможності підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт абсолютної ліквідності; – коефіцієнт швидкої ліквідності; – кількість здійснених оборотів; – відношення вивільнення оборотних активів; – коефіцієнт покриття; – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами.
Часткові	<ul style="list-style-type: none"> – ступінь досягнення цільового рівня відволікання ОА у ДЗ; – рівень досягнення цільового показника коефіцієнта ефективності планування ОА; – ступінь досягнення цільового рівня коефіцієнта проміжної платоспроможності. – ступінь досягнення цільового значення страхового обсягу ОА* 	<ul style="list-style-type: none"> – ступінь досягнення цільового рівня оборотності ДЗ; – ступінь досягнення цільового рівня оборотності запасів; – ступінь досягнення цільового рівня оборотності ГК; – ступінь досягнення цільового значення коефіцієнта покриття; – ступінь покриття ДЗ власними оборотними коштами. – ступінь досягнення цільового рівня покриття власними ОА. 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт відволікання ОА у ДЗ; – коефіцієнт ефективності планування оборотних активів; – коефіцієнт проміжної платоспроможності; – коефіцієнт маневреності оборотних активів. – коефіцієнт відновлення (втрати). 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; – коефіцієнт оборотності запасів; – коефіцієнт оборотності грошових коштів; – коефіцієнт покриття запасів.

Рис. 2. Показники оцінки результативності стратегії управління оборотними активами підприємств торгівлі

*запропоновано автором

стратегічного управління, найбільш оптимальною системою оцінки стратегії управління є система показників результативності, яка полягає у визначенні ступеня досягнення поставлених у стратегії цілей. У процесі проведення оцінки необхідно насамперед кількісно виразити цільові орієнтири стратегії. Зважаючи на те, що цілями стратегічного управління обо-

ротними активами зазвичай виступає приріст рентабельності, прибутковості, платоспроможності, скорочення операційного циклу тощо, найбільш оптимальним варіантом оцінювання результативності стратегії управління виступає визначення ступеня досягнення цільових показників ефективності використання оборотних активів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Trippner P. Analysis of Financial Liquidity Management in the Enterprise and its Impact on the Profitability. *Management*. 2014. Vol.6. P. 494-501. URL: <https://docplayer.net/15088506-Analysis-of-financial-liquidity-management-in-the-enterprise-and-its-impact-on-the-profitability.html> (дата звернення: 19.08.2019).
2. Van Horne James C., Wachowicz John M. Fundamentals of Financial Management: 13th edition. Pearson Education: Prentice-Hall, 2008. 744 p.
3. Армстронг М. Бэрон А. Управление результативностью: система оценки результатов в действии. Москва: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. 248 с.
4. Бланк И.А. Управление оборотным капиталом: учеб. курс. Москва: Перспектива, 2008. 356 с.
5. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту: 3-є вид., переробл. і доп. Москва: Омега-Л, 2011. 656 с.
6. Велкова І.Ю. Сучасні методики розрахунку показників ефективності використання оборотних активів підприємств АПК. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 46–51.
7. Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смірнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 222 с.
8. Гинзбург А.И. Экономический анализ: 3-е изд. СПб, 2011. 448 с.
9. Дзюба Т.А. Аналіз ліквідності підприємств машинобудування. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 2. С. 105–110.
10. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517> (дата звернення: 20.08.2019).
11. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Знання, 2006. 366 с.
12. Крисанов Д., Штененко Л. Результативність й ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація. *Економіст*. 2012. № 7. С. 21–25.
13. Коваленко Д.І., Гуминюк П.П. Діагностика ліквідності та платоспроможності у системі антикризового управління. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 15(37). С. 30–35.
14. Коць О.О., Цікайло М.А. Ефективність використання оборотних активів українськими підприємствами. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.10. С. 218–224.
15. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 520 с.
16. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: пособие. Москва: Дело и сервис, 2008. 400 с.
17. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 1. С. 67–76.
18. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 10(88). С. 207–215.
19. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Київ: КНТЕУ, 2014. 536 с.
20. Непочатенко О.О., Непочатенко О.А. Методичні проблеми оцінки платоспроможності підприємств. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 23(2). С. 18–23.
21. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
22. Олександренко І.В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6(156). С. 419–426.
23. Олександренко І.В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 277–283.
24. Семенов Г.А. Факторний аналіз рентабельності оборотних активів машинобудівних підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1(3). С. 137–143.
25. Семенюк Н.О. Історичні аспекти еволюції трактування поняття «оборотний капітал» в економічній теорії. *Актуальні проблеми розвитку регіону*. 2012. Вип.8(2). С. 227–231.
26. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / под ред. Стояновой Е.С. Москва: Перспектива, 1998. 128 с.
27. Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 372–376.
28. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Київ: КНЕУ, 2009. 589.
29. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. / Т.В. Момот та ін.; за ред. Момот Т.В. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 712 с.
30. Фінансовий менеджмент: 2-ге вид., перероб. / А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк та ін.; за ред. А.М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2017. 534 с.
31. Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Дьякова Ю.Ю. Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 642–648.
32. Шохин Є.И. Финансовый менеджмент: уч. пособие / по ред. Є.И. Шохина. Москва: ФБК-ПРЕСС, 2002. 408 с.

References:

1. Trippner P. (2014) Analiz upravlinnia finansovoiu likvidnistiu na pidpriemstvi ta yoho vplyv na prybutkovist [Analysis of Financial Liquidity Management in the Enterprise and its Impact on the Profitability]. *Management*, vol. 6. pp. 494–501. Available at: <https://docplayer.net/15088506-Analysis-of-financial-liquidity-management-in-the-enterprise-and-its-impact-on-the-profitability.html> (accessed 19.08.2019).
2. Van Horne James C., Wachowicz John M. (2008) *Osnovy upravlinnia finansamy: 13-e vydannia* [Fundamentals of financial management: 13th edition]. Pearson Education: Prentice-Hall. (in English).
3. Armstrong M., Beron A. (2010) *Upravlenie rezultativnostyu: sistema ocenki rezultatov v dejstvii* [Performance Management: Performance Evaluation System in Action]. Moscow: ALPINA PABLISHER. (in Russian).
4. Blank I.O. (2008) *Upravlenie oborotnym kapitalom: ucheb. kurs*. [Working Capital Management: training. course]. Moscow: Perspektiva. (in Russian).
5. Blank I.O. (2011) *Osnovy finansovgo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: «Omeha-L». (in Russian).
6. Velkova I. Iu. (2013) Suchasni metodyky rozrakhunku pokaznykiv efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktiviv pidpriemstv APK [Modern Methods of Calculation Efficiency Indicators of Use Circulating Assets Agricultural Enterprises]. *Bulletin of socio-economic research*, vol. 1. pp. 46–51.
7. Vlasova N.O., Pichuhina T.S., Smirnova P.V. (2010) *Otsinka likvidnosti ta platospromozhnosti pidpriemstv rozdribnoi torhivli: monohrafiia* [Assessment of Liquidity and Solvency of Retailers: a monograph]. Kharkiv: KhDUKhT. (in Ukrainian).
8. Ginzburg A.I. (2011) *Ekonomicheskij analiz: 3-e izd* [Economic Analysis: 3d edition]. SP. (in Ukrainian).
9. Dziuba T.A. (2016) Analiz likvidnosti pidpriemstv mashynobuduvannia [Analysis of Liquidity of Mechanical Engineering Enterprises]. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, vol. 2, pp. 105–110.
10. Zhuchkova H.A. (2013) Rezultatyvnist diialnosti pidpriemstva: naukovo-metodychni aspekty vyznachennia. [Productivity of the Enterprise: scientific and methodological aspects of determination]. *Efektivna ekonomika* [An efficient economy] (electronic journal), vol 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517> (accessed 20.08.2019).
11. Kindratska H. I. (2006) *Stratehichnyi menedzhment: navchalnyi posibnyk* [Strategic Management: a tutorial]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).
12. Krysanov D., Steshenko L. (2012) Rezultatyvnist y efektyvnist diialnosti pidpriemstv: otsiniuvannia ta maksymizatsiia [Productivity and Efficiency of Enterprise Activity: evaluation and maximization]. *Economist*, vol. 7, pp. 21–25.
13. Kovalenko D.I., Humyniuk P.P. (2017) Diahnostyka likvidnosti ta platospromozhnosti u systemi antykrizovoho upravlinnia [Diagnosis of Liquidity and Solvency in the Crisis Management System]. *International scientific journal «Internship»*, vol. 15 (37), pp. 30–35.
14. Kots O.O., Tsikailo M.A. (2014) Efektyvnist vykorystannia oborotnykh aktiviv ukrainskymy pidpriemstvamy [Efficiency of Use of Current Assets by Ukrainian Enterprises]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, vol. 24.10, pp. 218–224.
15. Kramarenko H.O., Chorna O.Ie. (2009) *Finansovyi menedzhment: pidruch.* [Financial Management: textbook]. Kyiv: TNL. (in Ukrainian).
16. Kreinyna M.N. (2008) *Fynansovyj menedzhment: posobie* [Financial Management: a guide]. Moscow: Business and Service. (in Russian).
17. Lebedieva A.M. (2015) Metodychni aspekty analizu efektyvnosti vykorystannia oborotnykh aktiviv pidpriemstva. [Methodical Aspects of Analysis of Efficiency of Use of Current Assets of Enterprise]. *Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, no. 1, pp. 67–76.
18. Lihonenko L.O. (2014) Dyskusiini pytannia shchodo traktuvannia sutnosti ta spivvidnoshennia poniat «efektyvnist» i «rezultatyvnist» upravlinnia pidpriemstvom. [Discussion Questions about the Interpretation of the Essence and the Relationship between the Concepts of «Efficiency» and «Effectiveness» of Enterprise Management]. *Current Problems of the Economy*, vol. 10, no. 88, pp. 207–215.
19. Mnykh Ye.V., Barabash N.S. (2014) *Finansovyi analiz: navch. posibnyk* [Financial Analysis: Tutorial. manual]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).
20. Nepochatenko O.O., Nepochatenko O.A. (2010) Metodychni problemy otsinky platospromozhnosti pidpriemstv [Methodical Problems of Enterprise Solvency Assessment]. *Bulletin of the Bukovyna State Finance Academy. Economic Sciences Series*, vol. 23, no. 2, pp. 18–23.
21. Nepochatenko O.O., Melnychuk N.Iu. (2013) *Finansy pidpriemstv: pidruchnyk* [Business Finance: a textbook]. Kyiv: Center of Educational Literature. (in Ukrainian).
22. Oleksandrenko I. (2014) Diahnostyka likvidnosti ta platospromozhnosti pidpriemstva [Diagnostics of Liquidity and Solvency of the Enterprise]. *Current Problems of the Economy*, vol. 6, no. 156, pp. 419–426.
23. Oleksandrenko I.V. (2014) Metodychni pidkhody do diahnostyky oborotnykh aktiviv pidpriemstva [Methodical Approaches to Diagnostics of Current Assets of the Enterprise]. *Business Inform*, vol. 2, pp. 277–283.

24. Semenov H.A. (2008) Faktornyi analiz rentabelnosti oborotnykh aktiviv mashynobudivnykh pidpriemstv [Factor Analysis of Return on Current Assets of Machine-building Enterprises]. *Bulletin of Zaporizhzhya National University*, vol. 1, no. 3, pp. 137–143.
25. Semeniuk N.O. (2012) Istorychni aspekty evoliutsii traktuvannia poniattia «oborotnyi kapital» v ekonomichnii teorii [Historical Aspects of the Evolution of the Concept of Working Capital in Economic Theory]. *Current Problems of the Economy*, vol. 8(2), pp. 227–231.
26. Stoianova E.S., Bykova E.V., Blank Y.A. (1998) *Uravlenye oborotnym kapytalom* [Working Capital Management]. Moscow: Prospect. (in Russian).
27. Tenytska N.B., Hryshko Yu.S. (2015) Teoretychni aspekty otsinky platospromozhnosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Theoretical Aspects of the Enterprise Solvency Assessment in Modern Conditions]. *Global and national problems of economy*, vol. 5, pp. 372–376.
28. Bilyk M.D., Pavlovska O.V., Prytuliak N. M., Nevmerzhytska N. lu (2009) *Finansovyi analiz: navchalnyi posibnyk* [Financial Analysis: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
29. Momot T.V. (2011) *Finansovyi menedzhment: navch. posib.* [Financial Management: educ. tool.]. Kyiv: Center of Educational Literature. (in Ukrainian).
30. Poddierohin A.M. (2017) *Finansovyi menedzhment: pidruchnyk* [Financial Management: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
31. Chemchukalenko R.A., Maiboroda O.V., Diakova Yu.lu. (2017) Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti otsinky likvidnosti ta platospromozhnosti pidpriemstva [Directions to Increase the Efficiency of Liquidity Assessment and Solvency of the Enterprise]. *Economy and society*, no. 12, pp. 642–648.
32. Shokhin Ye.I. (2002) *Finansovyi menedzhment: uchebnoe posobie* [Financial Management: educ. manual]. Moscow: FBK-PRESS. (in Russian).

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-5-20>**Харченко Т.О.**кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну**Войналович Т.М.**магістр
Київського національного університету технологій та дизайну**Фатюк А.В.**магістр
Київського національного університету технологій та дизайну**Kharchenko Tetiana**

Kyiv National University of Technologies and Design

Voinalovych Tetiana

Kyiv National University of Technologies and Design

Fatiuk Alla

Kyiv National University of Technologies and Design

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

SOURCES OF FINANCING INNOVATION ENTERPRISES UNDER UNCERTAINTY

У статті узагальнено теоретичні та методологічні підходи до питання, що стосується фінансування інноваційної діяльності підприємства в умовах невизначеності. Розглянуто підходи до визначення поняття «інноваційна діяльність». Зазначено авторський погляд на інноваційну діяльність. А саме «інноваційна діяльність» являє собою комплекс заходів, які забезпечують поширення інновацій, приводять до впровадження нових або вдосконалення наявних технологій (продуктів) та доводять їх до споживача. Досліджено джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності, в результаті чого узагальнено класифікацію цих джерел та виявлено, що значну роль у цьому процесі відіграє держава. З метою визначення частки фінансових ресурсів, що виділяє держава на розвиток інновацій, проведено аналіз структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Узагальнено світовий досвід фінансування інноваційної діяльності, в результаті чого встановлено, що у країнах Європи значно підтримується інноваційна діяльність і держава вкладають значні кошти у її розвиток.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансування інновацій, підприємство.

В статье обобщены теоретические и методологические подходы к вопросу, который касается финансирования инновационной деятельности предприятия в условиях неопределенности. Рассмотрены подходы к определению понятия «инновационная деятельность». Представлен авторский взгляд на инновационную деятельность, а именно «инновационная деятельность» представляет собой комплекс мероприятий, обеспечивающих распространение инноваций, которое приводит к внедрению новых или совершенствованию существующих технологий (продуктов) и доводит их до потребителя. Исследованы источники финансового обеспечения инновационной деятельности, в результате чего обобщена классификация этих источников и определено, что значительную роль в этом процессе играет государство. С целью определения значимости государственного финансирования развития инноваций проведен анализ структуры источников финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий. Обобщен мировой опыт финансирования инновационной деятельности, в результате чего установлено, что в странах Европы значительно поддерживается инновационная деятельность и государства вкладывают значительные средства в ее развитие.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансирование инноваций, предприятие.

The article summarizes the theoretical and methodological approaches to the issue. They are the financing of innovative enterprises in the face of uncertainty. The approaches to the definition of "innovation". Indicated author's view of innovation. Namely "innovation" is a set of measures that ensure the diffusion of innovation, leading to the introduction of new or improving existing technologies (products) and bring them to the consumer. The primaries of financial support innovation. As a result, generalized classification innovative sources of financing of the company. Revealed that a significant role in this process is played by the state. The state uses financial-credit and tax levers and has the ability to create favorable conditions for the effective implementation of innovation. In order to determine the proportion of funds that selects the state on the development of innovation, analyzes the structure of sources of financing innovation enterprises. The study found that the main source of funding for industrial innovation cont years served as their own funds. There is little public funding of innovation and a sharp decrease in foreign investment. The reason for this decrease was worsening economic situation of the country and the presence of uncertainty. Investigated the costs of innovation activity of industrial enterprises. The result revealed that the largest expenses for innovative activity observed in 2016, and the lowest in 2010. Thus in 2018 the figure dropped almost to that of 2010. The world experience of innovation funding. As a result, found that in Europe much support innovation. European countries are investing heavily in the development of innovation. Investigated the costs of innovation activities of the EU-28 in 2016 as a percentage of gross domestic product. Leading position occupied by Sweden, Austria and Germany. They have a significant impact on innovation. In this country with less economy in accordance with the low level of investment in innovation and development. As a result of the research, it is found that today there are unfavorable conditions for the development of innovation-investment processes, which impedes and hinders the financing of innovative activity of Ukrainian enterprises, which is why it is important to increase the share of state participation and create favorable conditions for attracting foreign investment for the development of innovative activity.

Key words: innovations, innovative activity, financing of innovations, the enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки передбачають необхідність швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища, що веде до необхідності формування інноваційної діяльності підприємств в умовах невизначеності. Саме впровадження інновацій та інноваційних технологій здатне забезпечити розвиток підприємства та покращити ефективність його діяльності. Це зумовлює той факт, що інноваційна діяльність стає першочерговим засобом успішного функціонування підприємства.

Оскільки саме інноваційна діяльність, з одного боку, стає джерелом задоволення потреб споживачів, а з іншого – забезпечує покращення показників ефективності, розвиток інновацій є основним стратегічним завданням як підприємств, так і всієї економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значного поширення набули дослідження, що стосуються розвитку інновацій та інноваційної діяльності. Ці питання підіймалися у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як Л.Л. Антонюк, С.М. Бондаренко, Є.О. Дідено, А.О. Касич, О.А. Кирик, А.Г. Мендрул, П.П. Микитюк, С.М. Невмержицька та інші.

Але, незважаючи на низку проведених досліджень, які стосуються інноваційної діяльності, значної уваги потребує вирішення питання, що стосується фінансування інновацій в умовах невизначеності.

Слід зазначити, що поняття «інноваційна діяльність» має різні підходи до визначення. Так, у світовій практиці під інноваційною діяльністю розуміють «діяльність, яка спрямована не лише на створення та комерціалізацію інноваційних продуктів або послуг, але і на вдосконалення технології їх виробництва, що більш повною мірою розкриває розуміння поняття «інноваційна діяльність» [1]. Міжнародні стандарти «Керівництва Фраскаті» визначають, що інноваційна діяльність – «це наукова, технологічна, організаційна, фінансова, комерційна діяльність, що приводить до здійснення інновацій» [2].

Закон України «Про інноваційну діяльність» зазначає, що інноваційна діяльність – це «діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг» [3]. У попередніх дослідженнях [4, 5] Т.О. Харченко під інноваційною діяльністю розуміє «комплекс заходів, які забезпечують поширення інновацій, приводять до впровадження нових або вдосконалення наявних технологій (продуктів) та доводять їх до споживача».

Визначивши, що являє собою інноваційна діяльність, необхідно дослідити питання, яке стосується саме фінансування цієї діяльності на підприємстві.

Метою статті є узагальнення теоретичних та методологічних підходів до питання, що стосується фінансування інноваційної діяльності

підприємства в умовах невизначеності, дослідження джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності та узагальнення світового досвіду фінансування інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для успішної інноваційної діяльності підприємства фінансування нововведень відіграє важливу роль. Так, система фінансування інноваційної діяльності включає в себе такі елементи, як джерела інвестиційних ресурсів, механізм накопичення фінансових ресурсів та їх інвестування в інноваційні проекти, механізм управління інноваційними ресурсами з метою забезпечення ефективного використання та можливості повернення коштів [6, 7].

З метою ефективності функціонування такої системи доцільно дотримуватися таких принципів фінансування інноваційної діяльності, як різноманітність джерел фінансування, гнучкість системи фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій, обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів, чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій [8].

У науковій літературі розрізняють різні джерела фінансування. За формою власності їх можна поділити на державні ресурси та ресурси підприємства [9, 10]. Також джерела фінансування поділяють на власні засоби підприємства, до яких відносять прибуток, амортизаційні відрахування, нематеріальні активи, тимчасово вільні основні та оборотні засоби; залучені засоби підприємства, до яких відносять акції та інші цінні папери, внески, цільові надходження, засоби, що надаються безповоротно; позикові кошти, а саме бюджетні, комерційні та банківські кредити [7].

Виокремлюють також внутрішні та зовнішні джерела фінансування [1]. Внутрішні джерела включають у себе частину прибутку, спрямовану на інноваційний розвиток, амортизаційні відрахування та реінвестовану шляхом продажу частину основних засобів. До зовнішніх джерел відносять державні та недержавні джерела. Державні джерела фінансування передбачають застосування бюджетних коштів, позабюджетних фондів та участь у державних конкурсах та замовленнях. Недержавні – венчурні фонди, кошти страхових та лізингових компаній, інвестиційні організації, венчурні фонди, хедж-фонди і кошти іноземних інвесторів.

Вітчизняне законодавство має власну класифікацію джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств (рис. 1).

Дослідивши наведені вище класифікації фінансування інноваційної діяльності, слід зазначити, що значну роль у цьому процесі віді-

грає держава, яка застосовує фінансово-кредитні та податкові важелі та має можливість для створення сприятливих умов із метою ефективного здійснення інноваційної діяльності. Але в сучасних умовах, що склалися, розраховувати на значне бюджетне фінансування інноваційної діяльності стало неможливим, тому більшість підприємств намагаються залучати іноземні інвестиції, співпрацювати з недержавними інвестиційними компаніями та використовувати власні кошти.

З метою визначення частки фінансових ресурсів, що виділяє держава на розвиток інновацій, доцільно дослідити структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні (табл. 1).

З таблиці видно, що основним джерелом фінансування інновацій для промислових підприємств слугували власні кошти, частка яких із роками значно збільшилася з 59,3% у 2010 році до 88,19% – у 2018 році. Найбільшою частка фінансування інновацій за рахунок власних коштів була у 2015 році і становила 97,2%. На тлі таких значних витрат власних коштів на інноваційну діяльність державне фінансування майже непомітне, але має незначну тенденцію до збільшення. Так, у 2010 році держава інвестувала в інновації промислових підприємств 1,1% бюджетних коштів, а у 2018 році цей показник становив 5,68%. Така динаміка свідчить про пасивність держави у розвитку інноваційної діяльності та незначну участь у розвитку промислового сектору України.

Цікава динаміка спостерігається в іноземному інвестуванні в інноваційну діяльність промислових підприємств України. У 2010 році цей показник становив 30%, а у 2018 році – 0,42%. Таке різке зменшення іноземних інвестицій викликано погіршенням економічної та політичної ситуації в Україні, а також початком бойових дій на сході. Тому державі варто створювати позитивні умови для стабілізації політичного становища та розвитку економіки, що приведе до надходжень іноземних інвестицій та покращення інноваційно-інвестиційного клімату в Україні.

Дослідження статистичних даних свідчить про той факт, що промислові підприємства лишилися сам на сам у питаннях, що стосуються фінансування інноваційної діяльності, та можуть розраховувати лише на власні кошти.

Для розвитку інноваційної діяльності в країні важливими є обсяги її фінансування. Тому далі доцільно дослідити витрати на інноваційну діяльність (рис. 2).

Як бачимо, найбільші витрати на інноваційну діяльність спостерігаються у 2016 році – це 23 229,5 млн. грн., а найменші у 2010 році – 8045,5 млн. грн., тоді як у 2018 році цей показник становив 12 180,1 млн. грн.

У розвинутих країнах світу – інше ставлення до фінансування інноваційної діяльності підприємств, світовий досвід у цьому напрямі дотримується таких принципів, як [13]:

- чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій;
- різноманітність джерел фінансування;

- обґрунтованість та юридична захищеність методів акумуляції коштів;
- гнучкість системи фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій.

У країнах Європи значно підтримується інноваційна діяльність. Так, більше половини (55%) від загальних витрат на дослідження та розробки в країнах ЄС у 2015 році було профінан-



Рис. 1. Класифікація джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні відповідно до чинного законодавства [3; 11; 12]

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, 2010–2018 рр., %

Джерела фінансування	2010 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Усього	100	100	100	100	12180,1
У тому числі за рахунок коштів:					
Власних	59,3	97,2	94,86	84,5	88,19
Державного бюджету	1,1	0,4	0,77	2,49	5,25
Іноземних інвесторів	30,0	0,42	0,1	1,18	0,88
Інших джерел	9,6	1,98	4,27	11,83	5,68

Джерело: складено автором на основі [12]

совано підприємствами, майже третина (31%) – державою, 11% – іноземні інвестиції. Витрати на інновації в ЄС становили дві третини від зареєстрованих витрат у США, але на 49% більше, ніж у Китаї.

Серед країн-членів ЄС найвища інтенсивність у розвитку інновацій та наукових досліджень у 2016 році була зареєстрована у Швеції (3,25% та Австрії (3,09%) (рис. 3).

Так, відповідно до статистичних даних Євростату провідні країни ЄС-28, а саме Швеція, Німеччина, Данія, Франція, виділяють 2–3% від ВВП, що сприяє постійному розвитку економіки та забезпечує лідируючі позиції на світо-

вих ринках. Країни з меншим рівнем економіки відповідно мають низький рівень капіталовкладень в інновації та розробки та надають 0,4–0,9%. Україна витратила на інноваційну діяльність 0,07% від ВВП [12], що значно менше, ніж в країнах ЄС-28.

Серед країн Європи Німеччина також активно підтримує розвиток інноваційної діяльності підприємств (2,94%), яким надаються пряме державне фінансування та податкові пільги. Також у Німеччині висока частка підприємств з активною інноваційною діяльністю, а саме 48% виробничих підприємств розробили 37% інноваційної продукції та 56% підприємств

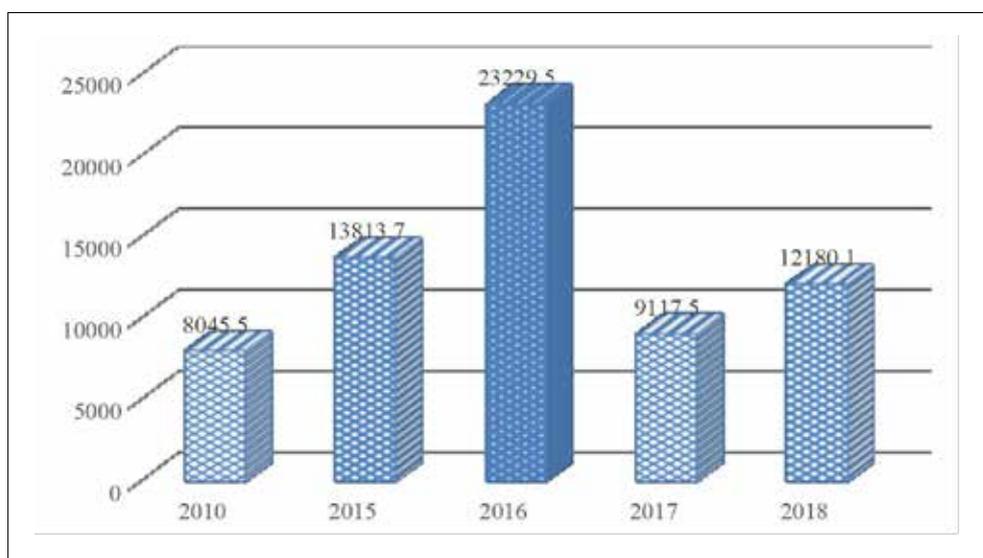


Рис. 2. Витрати на інноваційну діяльність промислових підприємств, млн. грн.
Джерело: складено автором на основі [12]

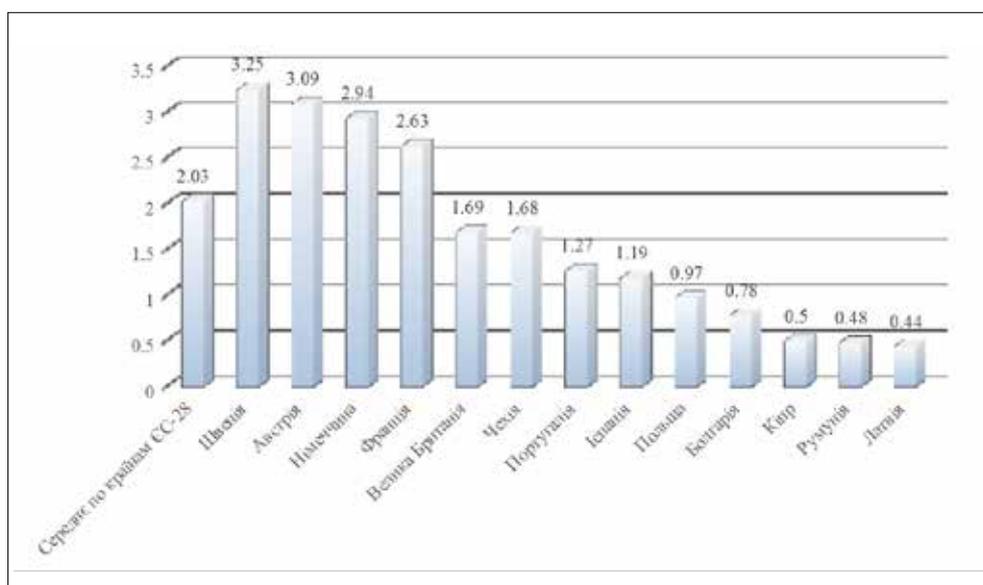


Рис. 3. Витрати на інноваційну діяльність країн ЄС-28 у 2016 році, % від ВВП
Джерело: складено автором на основі [14]

у сфері послуг представили 41% інноваційних виробничих процесів [15].

Висновки з цього дослідження. У результаті проведеного дослідження варто дійти таих висновків. Натепер склалися несприятливі умови для розвитку інноваційно-інвестиційних

процесів, що перешкоджає та гальмує можливості фінансування інноваційної діяльності підприємств України, саме тому важливим є збільшення частки державної участі та створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій на розвиток інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кирик О.А. Джерела фінансування інноваційної діяльності авіакомпаній. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1 (26). С. 269–274.
2. The Measurement of Scientific and Tehnological Activities. Proposed Standart Practice for Surveys of Research and Experimental Development: FRASKATY Manual. – 1993. – 277 p.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 18 січня 2002 р. № 22940/2002/ Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15/print1477376382546226> (дата звернення: 20.08.2019)
4. Харченко Т.О. Інноваційний клімат промислових підприємств України в сучасних умовах економічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5437> (дата звернення: 19.08.2019)
5. Kharchenko T.O. Formation of personnel policy enterprise. *Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba*. May № 14, 2017. С. 213–215.
6. Касич А.О., Бурба О.А. Інноваційні підходи в практиці управління персоналом конкурентоспроможного підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16, Ч. 1. С. 130–134.
7. Kasych A., Vochozka M. Conceptual provisions of the development of Ukrainian innovation system. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2 (10), Ч. 2. С. 16–23.
8. Волова О.В., Діденко Є.О. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 11. С. 77–82.
9. Невмержицька С.М., Левчук Я.В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах невизначеності. *Вісник ХДУ. Серія Економічні науки*. 2018. № 32 (2018). С. 99–103.
10. Діденко Є.О., Бокій В.І. Інноваційні проблеми економічної безпеки промисловості України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2009. № 4. Т. 1. С. 107–111.
11. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII (зі змінами і доповненнями) URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 20.08.2019).
12. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.08.2019).
13. Бондаренко С.М., Грибан Н.С. Інновації як основа конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-13/20-stati-13/1470-bondarenko-s-m-griban-n-s> (дата звернення: 21.08.2019).
14. Офіційний сайт статистичної організації Європейської комісії. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/R_%26_D_expenditure#Gross_domestic_expenditure_on_R_26_D (дата звернення: 22.08.2019).
15. The changing landscape of innovation, in OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. [Electronic resource]. 2011. OECD Publishing. URL: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-7-en (дата звернення: 22.08.2019).

References:

1. Kyryk O.A. (2015) Dzhherela finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti aviakompaniy [Sources of financing of innovative activity of airlines]. *Stalyy rozvytok ekonomiky* [Sustainable economic development]. vol. 1 (26), pp. 269–274
2. The Measurement of Scientific and Tehnological Activities (1993) *Proposed Standart Practice for Surveys of Research and Experimental Development*: FRASKATY Manual.
3. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiynu diyal'nist'» (redakciya vid 16.10.2012 r.). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40> (accessed 20 August 2019).
4. Kharchenko T.O. (2017), Innovatsiynny klimat promyslovykh pidpryyemstv Ukrayiny v suchasnykh umovakh ekonomichnoho rozvytku [Innovative climate industrial enterprises of ukraine in modern conditions for economic development. *Efektivna ekonomika* [Effective Economy] (electronic journal), vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5437> (Accessed 19 August 2019)
5. Kharchenko T.O. (2017) Innovative climate as the main Concept of the state innovation policy. *Virtus: Scientific Journal*. Editor-in-Chief M.A. Zhurba. March vol. 12.

6. Kasych A.O., Burba O.A. (2017) Innovacijni pidkhody v praktyci upravlinnja personalom konkurentospromozhnogho pidpryjemstva [Innovative approaches in the practice of personnel management of a competitive enterprise]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo nacionaljnogho universytetu. Serija : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy], vol. 16(1), pp. 130–134.
7. Kasych A., Vochozka M. (2017) Conceptual provisions of the development of Ukrainian innovation system. *Naukovyy visnyk Polissya* [Polesie Scientific Bulletin]. vol. 2 (10), pp. 16–23.
8. Volova O.V., Didenko Ye. O. (2014) Innovatsiyna diyal'nist' pidpryjemstva yak osnova yoho stabil'noho ta bezpechnoho rozvytku [Innovative activity of the enterprise as a basis for its stable and safe development]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini* [Formation of market relations in Ukraine]. vol. 11, pp. 77–82.
9. Nevmerzhyts'ka S.M., Levchuk Ya.V. (2018) Formuvannya stratehiyi innovatsiynoho rozvytku pidpryemstv v umovakh nevyznachenosti [Formation of a strategy for innovative development of enterprises in uncertainty]. *Visnyk KhDU, Seriya Ekonomichni nauky* [Bulletin KHDU. Series Economic Sciences]. vol. 32 (2018), pp. 99–103.
10. Didenko Ye.O., Bokiy V.I. (2009) Innovatsiyni problemy ekonomichnoyi bezpeky promyslovosti Ukrayiny [Innovative problems of economic security of the Ukrainian industry]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, Ekonomichni nauky* [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences.]. vol. 4, pp. 107–111.
11. Zakon Ukrainy «Pro investytsiynu diialnist'» (redakciya vid 18.09.1991 r.). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (accessed 20 August 2019).
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 21 August 2019).
13. Bondarenko S.M., Hryban N.S. (2017) Innovatsiyyi yak osnova konkurentospromozhnosti pidpryemstva [Innovation as a basis for enterprise competitiveness]. *Ekonomika ta suspil'stvo* [Economy and society]. vol. 13, Available at: <http://economyandsociety.in.ua/journal-13/20-stati-13/1470-bondarenko-s-m-griban-n-s> (accessed 21 August 2019).
14. Ofitsiynyy sayt statystychnoyi orhanizatsiyi Yevropeys'koyi komisiyi. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat>. (accessed 22 August 2019).
15. The changing landscape of innovation, in OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. (2011), OECD Publishing. Available at: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-7-en. (accessed 22 August 2019).

Харченко Ю.А.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Kharchenko Yuriy

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

АВТОМАТИЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

BANKRUPTCY PROBABILITY ASSESSMENT SYSTEM AUTOMATION AT THE ENTERPRISE

У статті виконано аналіз розроблених сучасних кількісних методик діагностики ймовірності банкрутства. Одним зі шляхів удосконалення механізму управління на мікрорівні є автоматизація системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. Для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства використано загальноприйняті зарубіжні моделі та найбільш поширені моделі українських учених. Автором розроблено програмну оболонку засобами Microsoft Excel VBA для автоматизації оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. Вона допоможе ефективно й комплексно дослідити стан підприємства за даними фінансової звітності, оперативно визначити ймовірність банкрутства натеper або відстежувати динаміку за попередні періоди. Отримані результати створюють основу для подальшого удосконалення системи управління та поліпшення якісного рівня управління фінансовими ресурсами на виробничих підприємствах.

Ключові слова: система оцінювання, ймовірність банкрутства підприємства, програмна оболонка.

В статье выполнен анализ разработанных современных количественных методик диагностики вероятности банкротства. Одним из путей совершенствования механизма управления на микроуровне является автоматизация системы оценки вероятности банкротства предприятия. Для оценки вероятности банкротства предприятия использованы общепринятые зарубежные модели и наиболее распространенные модели украинских ученых. Автором разработана программная оболочка средствами Microsoft Excel VBA для автоматизации оценки вероятности банкротства предприятия. Она поможет эффективно и комплексно исследовать состояние предприятия по данным финансовой отчетности, оперативно определять вероятности банкротства на сегодняшний день или отслеживать динамику за предыдущие периоды. Полученные результаты создают основу для дальнейшего совершенствования системы управления и улучшения качественного уровня управления финансовыми ресурсами на производственных предприятиях.

Ключевые слова: система оценки, вероятности банкротства предприятия, программная оболочка.

Developed modern quantitative methods of diagnostics bankruptcy probability are analyzed in the article. These factors are the individual indicators of financial activity of the enterprise. The current state of the domestic economy is accompanied by a new stage of reforms, while the uncertainty of future terms activity is increasing. It requires economic entities to respond promptly and adequately to possible changes in environmental factors. One of the ways to improve the micro-level management mechanism is to automate the bankruptcy probability assessment system at an enterprise. The construction of a software shell to calculate the probability of bankruptcy by known foreign and Ukrainian methods will provide rapid identification of negative changes in the financial state of the enterprise. It will also increase the efficiency of financial resources analysis, determine the efficiency of means and objects of labor, labor and material resources, etc. To estimate the probability of bankruptcy of the enterprise used commonly accepted foreign models of Lis, Altman, Tafter, Springgate and the most common models of Ukrainian scientists O. Tereshchenko and A. Matviychuk. The author developed a software shell using Microsoft Excel VBA to automate the bankruptcy probability assessment system of an enterprise. It will help to effectively and comprehensively investigate the state of the enterprise according to the financial statements, quickly determine the probability of bankruptcy to date, or track the dynamics of previous

periods. The author has developed recommendations for improving financial stability and reducing the probability of bankruptcy of an enterprise. The results obtained can be applied to substantiate management decisions. They form the basis for further improvement of the management system and improvement of the quality level of financial resources management at manufacturing enterprises. The built-in software shell can also be used by other companies that want to implement effective management mechanisms to achieve a stable and competitive market position.

Key words: assessment system, probability bankruptcy of enterprise, software shell.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільної діяльності суб'єктів господарювання в жорстких конкурентних умовах ринкової економіки вимагає постійного оцінювання основних показників фінансового стану підприємства з метою завчасного визначення негативних змін та застосування відповідних дій. Під час аналізу фінансової звітності підприємства можна використати моделі оцінки ймовірності банкрутства. За допомогою цих моделей заздалегідь визначається потенційна загроза банкрутства і вживаються ефективні заходи для відновлення роботи підприємства, тобто можна своєчасно прийняти й ефективно організувати заходи для поліпшення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Одним із шляхів удосконалення механізму управління на мікрорівні є автоматизація системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. Побудова програмної оболонки для розрахунку за відомими зарубіжними й українськими методиками забезпечить швидку ідентифікацію кризових змін у фінансовому стані підприємств, а також підвищить оперативність аналізу фінансових ресурсів, визначення ефективності використання засобів та предметів праці, трудових та матеріальних ресурсів тощо. Отже, автоматизація системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства є досить актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінювання ймовірності банкрутства підприємств завжди були об'єктом дослідження науковців та практиків. Багато зарубіжних та українських учених у наукових працях аналізували методичні підходи та розроблені моделі діагностики фінансового стану підприємств. Зокрема, вітчизняний учений О.О. Терещенко в [1] запропонував власну модель для оцінювання ймовірності банкрутства українських підприємств. У статті [2] розглянуто особливості використання моделей оцінювання банкрутства з факторами, що можуть вплинути на них, та методи визначення кризового стану на підприємстві. У [3; 4] досліджено факторні моделі та розраховано ймовірність банкрутства для підприємств різних галузей економіки. Методичні підходи до діагностики ймовірності банкрутства підприємства висвітлено у праці [5].

У науковій статті [6] виконано аналіз основних підходів та визначено показники, які забезпечують фінансову стійкість підприємства. У роботі [7] запропоновано шляхи підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства. У науковій праці [8] побудовано багатофакторні моделі множинної регресії для ідентифікації чинників, що впливають на формування нестійкого фінансового стану вітчизняних підприємств. Але, незважаючи на значну кількість наукових праць із вибраної теми, завдання побудови автоматизованої системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства залишається актуальним.

Мета статті – удосконалити моніторинг фінансового стану підприємства шляхом побудови програмної оболонки для автоматизації системи оцінювання ймовірності банкрутства за відомими зарубіжними й українськими методиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині є багато розроблених зарубіжних моделей банкрутства, що використовуються на практиці, але вони не дають гарантій на правдивий результат. Майже всі моделі не враховують загальних характеристик діяльності підприємства залежно від галузі, а також не відповідають умовам української економіки. Тому більш доцільно для діагностики ймовірності банкрутства використати загальноприйняті зарубіжні моделі Альтмана, Ліса, Таффтера, Спрінгейта паралельно з моделями українських учених А. Матвійчука й О. Терещенка.

П'ятифакторна модель Е. Альтмана (1968 рік) досить проста у використанні й розрахунках (1), її можна застосовувати під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5, \quad (1)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до валюти балансу;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до валюти балансу;

X_3 – відношення валового прибутку до валюти балансу;

X_4 – відношення вартості власного капіталу до вартості всіх зобов'язань;

X_5 – відношення доходу від реалізації до валюти балансу.

Водночас практичне використання є доволі трудомістким, а також за нею складно визначити реальний стан ліквідності підприємства. Здебільшого для українських підприємств ця модель вказує на дуже низьку ймовірність банкрутства. Ймовірність банкрутства дуже висока (понад 80%), якщо значення $Z < 1,8$; $1,81 < Z < 2,7$ – висока (від 40% до 50%); $2,71 < Z < 2,99$ – можлива (від 15% до 20%); $Z > 3$ – дуже низька.

Модель Р. Ліса (1972 рік) є простою для розрахунку, завдяки доступності даних можна своєчасно оцінити підприємство. У (2) головна увага приділяється рентабельності та прибутковості підприємства.

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (2)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до всіх активів;

X_2 – відношення прибутку від реалізації до всіх активів;

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Якщо значення $Z < 0,037$ – висока ймовірність банкрутства; $Z = 0,037$ – граничне значення; $Z > 0,037$ – низька ймовірність банкрутства.

Модель Р. Таффлера (1977 рік) має високу точність прогнозу ймовірності банкрутства підприємства, що пов'язано зі значною кількістю проаналізованих компаній. Модель (3) застосовується тільки для акціонерних товариств, акціями яких активно торгують на фондовому ринку. Використання лише двох фінансових показників (валовий прибуток і поточні зобов'язання) суттєво позначається на об'єктивності оцінювання.

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (3)$$

де X_1 – відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань;

X_2 – відношення оборотних активів до зобов'язань;

X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Ймовірність банкрутства досить висока, якщо значення $Z < 0,2$; $0,2 < Z < 0,3$ – можливе банкрутство; $Z > 0,3$ – ймовірність банкрутства низька.

Модель Г. Спрінгейта (1978 рік) має високу точність виявлення неплатоспроможності – близько 92%. Вона (5) розроблена для підприємств США і Канади. Разом зі збільшенням прогнозного періоду точність виявлення загрози банкрутства зменшується.

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (4)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу в структурі активів;

X_2 – відношення чистого прибутку до виплати податків і відсотків до сукупних активів;

X_3 – відношення чистого прибутку до виплати відсотків до поточних зобов'язань;

X_4 – відношення доходу від реалізації продукції до всіх активів.

Якщо значення $Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом; $Z = 0,862$ – граничне значення ймовірності банкрутства; $Z > 0,862$ – відсутність ймовірності банкрутства.

Після дослідження моделей банкрутства (1–4) можна зазначити, що їх можна використовувати під час проведення зовнішнього діагностичного аналізу. Наприклад, модель (1) характеризує різні аспекти господарської діяльності та забезпечує динамічне прогнозування змін фінансової стійкості та інтерпретацію інтегрального показника. Модель (4) забезпечує достатній рівень надійності прогнозування ймовірності банкрутства, адже похибка прогнозу не перевищує 10%. Головним недоліком усіх зарубіжних моделей є те, що вагові коефіцієнти не адаптовані до сучасних умов трансформації української економіки і не враховують вітчизняної специфіки ведення бізнесу, а саме: системи бухгалтерського обліку, податкового законодавства, впливу інфляції на формування фінансових показників, галузевої приналежності підприємства тощо. З огляду на відносну складність використання зарубіжних моделей для оцінювання фінансового стану вітчизняних підприємств та неоднозначність результатів, українськими економістами розроблено власні моделі.

Модель О. Терещенка (2004 рік) є зручною в застосуванні, враховує галузеві особливості підприємства. Модель (5) враховує сучасну міжнародну практику та охоплює незначну кількість показників. За рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників, але негативним у цій моделі є відсутність поглибленої класифікації індикаторів стійкості фінансового стану підприємства й великий інтервал невизначеності.

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10,0X_3 + 5,0X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (5)$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X_4 – відношення прибутку до доходу від реалізації;

X_5 – відношення виробничих запасів до доходу від реалізації;

X_6 – відношення доходу від реалізації до основного капіталу.

Якщо $Z > 2$ – банкрутство не загрожує, $1 < Z < 2$ – фінансова стійкість порушена, $0 < Z < 1$ – є загроза банкрутства.

А.В. Матвійчук (2005 рік) запропонував власну «модель оцінки аксіологічної (суб'єктивної) ймовірності банкрутства» українських підприємств у вигляді дискримінантної функції (6), яка відповідає умовам трансформації економіки України.

$$Z = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,045X_3 + 0,018X_4 + 0,004X_5 + 0,015X_6 + 0,702X_7, \quad (6)$$

де X_1 – коефіцієнт мобільності активів;

X_2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

X_3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

X_4 – коефіцієнт окупності активів;

X_5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;

X_6 – концентрації залученого капіталу;

X_7 – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом.

Якщо $Z < 1,104$ – виникає ймовірність фінансової кризи, яка зі зменшенням показника збільшується; $Z > 1,104$ – фінансовий стан задовільний і низька ймовірність банкрутства.

Перевагами моделей українських економістів є те, що вони розроблені за вітчизняними статистичними даними та враховують багато показників фінансової звітності підприємств.

Розроблено програмну оболонку (рис. 1) засобами Microsoft Excel VBA для автоматизації

системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства.

Форма допоможе ефективно і комплексно дослідити стан підприємства за даними фінансової звітності, оперативно визначити ймовірність банкрутства натепер або відстежувати динаміку за попередні періоди. Програмна оболонка має режим «Введення даних» для внесення даних та режим «Розрахунок». Обчислення показників за 2015 рік наведено на рис. 2.

Разом з отриманими значеннями показників можна бачити їхні допустимі межі. За необхідності користувач може редагувати або видаляти початкові дані, а також змінювати мову інтерфейсу. Отже, побудова програмної оболонки для розрахунку ймовірності банкрутства за відомими зарубіжними й українськими методиками забезпечить швидку ідентифікацію негативних змін у фінансовому стані підприємства. Це суттєво підвищить оперативність аналізу фінансових ресурсів, визначення ефективності використання засобів та предметів праці, трудових та матеріальних ресурсів підприємства тощо.

Розроблену програмну оболонку було використано для розрахунку ймовірності банкрутства одного з підприємств м. Полтави за даними фінансової звітності 2014–2018 років. Основним напрямом діяльності компанії є будівництво та експлуатація об'єктів мобільного зв'язку. Одним із показників стабільності компанії та її затребуваності на ринку будівельно-монтажних робіт слугує той факт, що кількість працівників компанії з моменту заснування збільшилася майже в 25 разів і становить понад 800 чол. Комплексне технічне обслуговування об'єктів зв'язку є одним з основних видів діяльності компанії, це понад 4000 об'єктів у

Дослідження ймовірності банкрутства підприємства

<u>ф.1.(1101)</u> <input type="text"/>	<u>ф.2.(2050)</u> <input type="text"/>	Моделі Банкрутства:
<u>ф.1.(1104)</u> <input type="text"/>	<u>ф.2.(2090)</u> <input type="text"/>	<u>модель Терещенка</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1195)</u> <input type="text"/>	<u>ф.2.(2290)</u> <input type="text"/>	<u>модель Матвійчука</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1200)</u> <input type="text"/>	<u>ф.2.(2350)</u> <input type="text"/>	<u>модель Альтмана</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1300)</u> <input type="text"/>	<u>ф.2.(2515)</u> <input type="text"/>	<u>модель Піса</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1495)</u> <input type="text"/>	<u>ф.1.(1300) ((ср.3+4)/2)</u> <input type="text"/>	<u>модель Таффлера</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1595)</u> <input type="text"/>	<u>ф.1.(1495) ((ср.3+4)/2)</u> <input type="text"/>	<u>модель Спрінгейта</u> <input type="text"/>
<u>ф.1.(1695)</u> <input type="text"/>	<u>ф.1.(р.1500+...+1700)</u> <input type="text"/>	<input type="button" value="Видалити"/>
<u>ф.1.(1700)</u> <input type="text"/>	<u>ф.1.(1605+1615+1620+1625+1630+1635+1640+1645)</u> <input type="text"/>	<input type="button" value="Розрахунок"/>
<u>ф.2.(2000)</u> <input type="text"/>		<input type="button" value="Введення даних"/>
		<input type="button" value="UA"/> <input type="button" value="ENG"/> <input type="button" value="RUS"/> <input type="button" value="Вихід"/>

Рис. 1. Розроблена форма користувача (програмна оболонка)

Дослідження ймовірності банкрутства підприємства				Моделі Банкрутства:	
<u>ф.1.(1101)</u>	9024	<u>ф.2.(2050)</u>	10218	<u>модель Терещенка</u>	1,65 Z>1
<u>ф.1.(1104)</u>	0	<u>ф.2.(2090)</u>	25924	<u>модель Матвійчука</u>	1,82 Z> 1,104
<u>ф.1.(1195)</u>	105303	<u>ф.2.(2290)</u>	12461	<u>модель Альтмана</u>	9,04 Z> 2,71
<u>ф.1.(1200)</u>	0	<u>ф.2.(2350)</u>	10218	<u>модель Ліса</u>	0,09 Z> 0,037
<u>ф.1.(1300)</u>	107282	<u>ф.2.(2515)</u>	907	<u>модель Таффлера</u>	0,44 Z> 0,2
<u>ф.1.(1495)</u>	158	<u>ф.1.(1300) ((ср.3+4)/2)</u>	86809,5	<u>модель Спрінгейта</u>	2,16 Z> 0,862
<u>ф.1.(1595)</u>	0	<u>ф.1.(1495) ((ср.3+4)/2)</u>	5109	<input type="button" value="Видалити"/>	<input type="button" value="Розрахунок"/>
<u>ф.1.(1695)</u>	107124	<u>ф.1.(р.1500+...+1700)</u>	107124	<input type="button" value="Введення даних"/>	
<u>ф.1.(1700)</u>	0	<u>ф.1.(1605+1615+1620+1625+1630+1635+1640+1645)</u>	84162,5	<input type="button" value="UA"/>	<input type="button" value="ENG"/>
<u>ф.2.(2000)</u>	192755			<input type="button" value="RUS"/>	<input type="button" value="Вихід"/>

Рис. 2. Результати розрахунків

14 областях України, що обслуговуються за рік. За час існування компанія побудувала для провідних операторів понад 1000 базових станцій зв'язку (загальна кількість в Україні близько 25 000). Аналіз отриманих результатів показав, що в 2014 році на підприємстві було порушено фінансову стійкість і зафіксовано найбільшу ймовірність банкрутства за різними моделями, але у 2015 році фінансовий стан стабілізувався, а в 2016 році загроза банкрутства зникла. У 2017 і 2018 роках фінансові показники підприємства перебували на задовільному рівні, але щоб забезпечити стабільну роботу компанії, потрібно удосконалити систему моніторингу фінансового стану.

Використання програмної оболонки дає можливість оперативно розрахувати показники фінансового стану підприємства і вчасно виявити загрозу банкрутства. Але вони не вказують на фактори, які суттєво впливають на зміну рівня фінансової стійкості, а також

не надають рекомендацій щодо подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Водночас складно оцінити якість оцінювання, тому що відсутня офіційна інформація про банкрутство українських підприємств, яка могла би підтвердити чи спростувати достовірність моделей. Отримані результати за різними моделями можуть містити суперечливі дані щодо рівня кризового стану підприємства, тому остаточне рішення приймає людина.

Висновки. Отримані результати можна застосувати для обґрунтування управлінських рішень. Вони створюють основу для подальшого удосконалення системи управління та поліпшення якісного рівня управління фінансовими ресурсами на виробничих підприємствах. Побудовану програмну оболонку також можуть використати інші підприємства, які хочуть упровадити ефективні механізми управління, щоб досягти стабільного і конкурентоспроможного становища на ринку.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України : Політико-економічний журнал*. 2003. № 8. С.38-44.
2. Лазоренко В.В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 1 (63). С. 81–86.
3. Власюк В.Є., Гордієнко К.О., Пшенична А.О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). *Економіка і суспільство: електронне наукове видання*. 2017. № 12. С. 68–72.
4. Кучмей О.В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Будівельна корпорація «Укрбуд»). *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. 2017. № 11.
5. Іщенко Н.А. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства та шляхи його стабілізації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 31. С. 256–265.

6. Башнянин Г.І., Лінтур І.В. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. *Економіка і суспільство: електронне наукове видання*. 2015. № 1. С. 65–68.
7. Ковальчук Н.О., Руснак Т.В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. 2016 С. 368–371.
8. Проволоцька О.М., Воронкова А.В. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2018. № 1 (83) С. 129–133.

References:

1. Tereshchenko O.O. (2003) Dyskryminantna model intehralnoyi otsinky finansovoho stanu pidpryyemstva [Discriminant model of integral estimation of the financial state of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy : Polityko-ekonomichnyy zhurnal*, no. 8, pp. 38–44.
2. Lazorenko V.V. (2018) Prohnozuvannya ymovirnosti bankrutstva pidpryyemstva [Bankruptcy probability prediction of enterprise]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, vol. 1 (63), pp. 81–86.
3. Vlasyuk V.Ye., Hordiyenko K.O., Pshenychna A.O. (2017) Otsinka ymovirnosti bankrutstva vitchyznyanykh pidpryyemstv (na prykladi PAT «Kombinat «Teplychnyy») [Bankruptcy probability estimation of domestic enterprises (on the example of PJSC «Teplychnyy» Combine)]. *Ekonomika i suspilstvo: elektronne naukowe vydannya*, no. 12, pp. 68–72.
4. Kuchmey O.V. (2017) Modelyuvannya ymovirnosti bankrutstva pidpryyemstva (na prykladi PAT «Budivselna korporatsiya «Ukrbud») [Simulation of bankruptcy probability of an enterprise (on the example of PJSC “Construction Corporation” Ukrbud)]. *Efektivna ekonomika: elektronne naukowe fakhove vydannya*, no. 11.
5. Ishchenko N.A. (2017) Diahnostyka ymovirnosti bankrutstva pidpryyemstva ta shlyakhy yoho stabilizatsiyi [Diagnosis of the probability of bankruptcy of the enterprise and ways of its stabilization]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 31, pp. 256–265.
6. Bashnyanyn H.I., Lintur I.V. (2015) Finansova stiykist sub»yektiv hospodaryuvannya ta shlyakhy yiyi pokrashchennya [Financial sustainability of business entities and ways to improve them]. *Ekonomika i suspilstvo: elektronne naukowe vydannya*, no. 1, pp. 65–68.
7. Kovalchuk N.O., Rusnak T.V. (2016) Finansova stiykist vitchyznyanykh pidpryyemstv yak peredumova yikh stabilnoho funktsionuvannya [Financial stability of domestic enterprises as a prerequisite for their stable functioning]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 11, pp. 368–371.
8. Provolotska O.M., Voronkova A.V. (2018) Suchasni tendentsiyi finansovoyi stiykosti vitchyznyanykh promyslovykh pidpryyemstv [Current trends in financial sustainability of domestic industrial enterprises]. *Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. (83), pp. 129–133.

Чернецька О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною діяльністю
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Chernetska Olha

Dnipro State Agrarian and Economic University

КОНТРОЛЬ НАД ХАОСОМ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

CONTROL OF CHAOS IN THE FINANCIAL RESULTS MANAGEMENT SYSTEM

У статті визначено необхідність розроблення порядку дій, котрий забезпечить контроль над ситуацією внаслідок виникнення різновекторних напрямів розвитку в системі управління фінансовими результатами підприємства. Розроблено послідовність упровадження контрольних заходів щодо прийняття управлінських рішень та реалізації можливості використання гнучкого менеджменту під час формування фінансового результату підприємства. Наголошено на актуальності завдання менеджерів не лише прорахувати ймовірність прийняття кожного рішення в конкретних умовах діяльності та ефективність кожного з них, але й підібрати таке поєднання різних варіантів рішень, яке б дало в процесі управління синергетичний ефект. Обґрунтовано доцільність використання аналітичних інструментів, що характеризуються гнучкістю та наявністю великої кількості варіантів можливих рішень, зокрема SWOT-аналізу та техніки прийняття рішень «Квадрат Декарта». Визначено шляхи оптимізації системи менеджменту для досягнення певної стабільності в точці біфуркації, даючи змогу поступово збільшити зону контролю.

Ключові слова: контроль, хаос, точка біфуркації, система управління, менеджер, фінансові результати.

В статье определена необходимость разработки порядка действий, который обеспечит контроль над ситуацией вследствие возникновения разновекторных направлений развития в системе управления финансовыми результатами предприятия. Разработана последовательность внедрения контрольных мероприятий по принятию управленческих решений и реализации возможности использования гибкого менеджмента при формировании финансового результата предприятия. Отмечена актуальность задания менеджера не только просчитать вероятность принятия каждого решения в конкретных условиях деятельности и эффективность каждого из них, но и подобрать такое сочетание различных вариантов решений, которое бы дало в процессе управления синергетический эффект. Обоснована целесообразность использования аналитических инструментов, характеризующихся гибкостью и наличием большого количества вариантов возможных решений, в частности SWOT-анализа и техники принятия решений «Квадрат Декарта». Определены пути оптимизации системы менеджмента для достижения определенной стабильности в точке бифуркации, позволяя постепенно увеличить зону контроля.

Ключевые слова: контроль, хаос, точка бифуркации, система управления, менеджер, финансовые результаты.

The article identifies the need to develop an order of action that will provide control over the situation due to the emergence of different development directions in the financial results management system of the enterprise. The sequence of implementation of control measures for managerial decision-making and the realization of the possibility of using flexible management in forming the enterprise's financial result is developed. It is noted that a systematic increase in the amount of information leads to the emergence of ideas and decisions, so the problem of choosing the right solution aggravates at the moment of loss of control over the situation. It is emphasized on the urgency of the task of managers not only to calculate the probability of making each decision in the specific conditions of activity and the effectiveness of each decision but also to find such a combination of different options of decisions that would give a synergistic effect in the management process. At each stage of the management process, quality

information support with appropriate analytical support is required. It is noted that the analysis of development vectors in the chaos of the management system will make it possible to understand all aspects of the possible decisions in order to choose then the most optimal one. The feasibility of using analytical tools characterized by the flexibility and availability of a large number of possible decisions, including SWOT analysis and Descartes square decision-making technique, is substantiated. Ways to optimize the management system to achieve certain stability at the bifurcation point are determined, allowing to gradually increase the control area. It is noted that it is advisable for the manager to try to combine certain development vectors at the bifurcation point when detecting recurring indicators of SWOT analysis and Descartes square. It is also advisable to group management decision options by other criteria, such as those responsible for executing decisions, operational needs or priorities of the management system, and so on. In this case, there is a need to control the interaction of managers because, without their well-established teamwork and compliance with uniform management standards, there are no prerequisites for synergistic effects.

Key words: control, chaos, bifurcation point, control system, manager, financial results.

Постановка проблеми. Сучасні умови діяльності підприємств є особливо динамічними стосовно впливу негативних і позитивних чинників. Система управління фінансовими результатами стає неспроможною адекватно реагувати на потік інформації та вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Менеджери підприємства стикаються з непередбачуваними завданнями, вирішення яких вимагає злагоженості в роботі, високого рівня професіоналізму, гнучкості та нестандартності мислення, вміння співвідносити обсяги завдань та необхідні терміни для їх виконання. Якщо в системі управління підприємства виникають різновекторні напрями розвитку, то це може спричинити хаос. Менеджери підприємства мусять винайти такий порядок дій, котрий забезпечить контроль над ситуацією, що склалася у процесі формування фінансового результату підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах невизначеності система управління на підприємстві може досягати критичного стану з абсолютною непрогнозованістю внаслідок реалізації поставлених завдань та реалізації прийнятих рішень. На необхідності попередження неоптимальних рішень під час подолання хаосу в системі управління підприємницькою діяльністю шляхом запровадження контрольних заходів щодо прийнятих рішень наголошує І.Б. Хома [1]. Вчений робить висновок про доцільність контролю над хаосом у точці біфуркації, що полягає в економії часу на подолання негативних наслідків від неправильно прийнятого рішення, можливості вчасно переглянути своє бачення на прийняте рішення та мінімізації витрат ресурсів на пошук заходів стабілізації ситуацій внаслідок хибних управлінських рішень.

Умови невизначеності та постійні коливання в підприємницькому середовищі зумовлюють необхідність відходу від традиційного менеджменту і переходу до більш гнучкого, а часом

навіть екстремального управління фінансовими результатами. Такої думки дотримується І.В. Ганза [2]. Автор акцентує увагу на тому, що екстремальне управління дає змогу контролювати виконання поставлених завдань в умовах постійних змін, водночас забезпечуючи потреби менеджменту на кожному етапі реалізації прийнятих рішень. К.М. Курочка та С.К. Золотарьов [3] визначають необхідність балансування між обсягом робіт, ресурсами, часом, якістю та ризиками в процесі управління на підприємстві. Автори наголошують на важливій ролі інноваційних методів, технік і технологій для підвищення якості менеджменту засобами адміністрування (контролю).

Отже, вчені приділяють увагу розробленню механізму запровадження контрольних заходів щодо прийняття управлінських рішень та реалізації можливості використання гнучкого та екстремального менеджменту під час формування фінансового результату підприємства. Тому набуває актуальності пошук шляхів оптимізації прийняття рішень у точці біфуркації системи управління на підприємстві.

Мета дослідження полягає в розробленні напрямів оптимізації прийняття рішень у точці біфуркації системи менеджменту на підприємстві та обґрунтуванні інструментарію контролю над хаосом у процесі управління фінансовими результатами на підприємстві. У процесі дослідження було використано логічні та емпіричні методи пізнання особливостей управління фінансовими результатами, а також методи системного, порівняльного, структурно-рівневого аналізу, алгоритмічні методи відображення результатів досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління фінансовими результатами на підприємстві є складною, нелінійною та динамічною, отже, під тиском зовнішніх та внутрішніх чинників в умовах взаємодії складових елементів може бути схильною до хаотичних змін. Це зумовлено великою кількістю неперед-

бачуваних завдань (зміни зовнішнього середовища та збільшення обсягів інформації спричиняють зміну оперативних рішень та завдань), не налагодженою взаємодією менеджерів (не узгоджуються завдання, розмаїття поглядів на шляхи виконання завдань тощо), недостатньою кваліфікацією менеджерів в частині планування оперативних дій для досягнення стратегічної мети, тощо. Отже, дія нелінійних зворотніх зв'язків у процесі господарської діяльності зумовлює виникнення та досягнення різних кінцевих рішень.

Зауважимо, що систематичне збільшення обсягів інформації спричиняє зародження ідей та рішень, тому в момент втрати контролю над ситуацією загострюється проблема вибору правильного рішення. Тому перед менеджерами виникає завдання не лише прорахувати ймовірність прийняття кожного рішення в конкретних умовах діяльності та ефективність кожного з них, але й підібрати таке поєднання різних варіантів рішень, яке б дало в процесі управління синергетичний ефект. Для цього можна використовувати математичні методи (теорія ймовірності) і методи економіко-математичного моделювання, сучасні методи гнучкого менеджменту тощо. Не менш важливим є прийняття рішень на основі ірраціонального здогаду – зокрема, інтуїції керівника.

І.В. Ганза [2] наголошує на доцільності поєднання традиційного та гнучкого управління через відсутність повної та достовірної інформації. Саме тому на кожному етапі процесу управління необхідне якісне інформаційне забезпечення з відповідним аналітичним забезпеченням. На наш погляд, під час вибору вектору розвитку в точці біфуркації доцільним є застосування SWOT-аналізу, застосування якого передбачає визначення сильних та слабких сторін запланованого рішення, а також можливості та загрози. Таким чином, поділ факторів впливу на зазначені категорії допоможе оцінити певний вектор розвитку з усіх сторін.

Після визначення списку слабких і сильних сторін, а також можливостей та загроз необхідно встановити зв'язки між ними. Зокрема, слабкі та сильні сторони, можливості та загрози впорядковуються на полях матриці SWOT-аналізу: поєднання сильних сторін і можливостей; поєднання слабких сторін і можливостей; поєднання сильних сторін і загроз; поєднання слабких сторін і загроз. Показники зазначених полів матриці доцільно перевірити на наявність ефекту синергії, внаслідок цього можна приймати рішення щодо посилення або послаблення визначених показників SWOT-аналізу. Як приклад, можна зазначити можливість зрос-

тання рівня чутливості до коливань попиту на продукцію у разі впровадження інноваційних технологій виробництва за рахунок підвищення рівня постійних витрат.

Л.В. Носонова [4] відзначає, що метод SWOT-аналізу кожного разу необхідно пристосовувати до конкретних умов та до вирішення певних завдань. Серед таких завдань автор виділяє формування комплексу дій щодо перетворення слабких сторін підприємства на переваги, загроз на можливості, а також розвитку сильних позицій. Отже, цей аналітичний інструмент характеризується гнучкістю та наявністю великої кількості варіантів можливих рішень. Цей аналітичний інструмент характеризується гнучкістю та наявністю великої кількості варіантів можливих рішень.

SWOT-аналіз вважаємо доцільним поєднувати з технікою прийняття рішень «Квадрат Декарта», яка передбачає пошук відповідей на чотири питання:

- що трапиться, якщо буде вибрано певний вектор розвитку;
- що трапиться, якщо не буде вибрано певний вектор розвитку;
- що не трапиться, якщо буде вибрано певний вектор розвитку;
- що не трапиться, якщо не буде вибрано певний вектор розвитку [5].

Ці чотири питання дають змогу розглянути проблему з різних сторін і отримати про неї найбільш об'єктивне уявлення. Відповідно, прийняття рішень за цим аналітичним інструментом засноване на пошуку переваг і недоліків кожного з наявних варіантів та їх зіставленні одне з одним, що дає змогу усвідомити вагомості критерії вибору і його наслідки; отже, ця методика прийняття управлінських рішень є адаптивною та актуальною в контексті синергетичного підходу.

Зазначимо, що аналіз векторів розвитку в хаосі системи управління дасть змогу зрозуміти всі аспекти можливих рішень для того, щоб потім обрати найоптимальніше з них. Звичайно, можна втратити контроль через надмірний обсяг інформації, особливо в умовах невизначеності, коли постійно змінюються зовнішні умови діяльності, спостерігаються форс-мажорні ситуації, тобто відбувається потік інформації, який не контролюється системою менеджменту. Тому виникає зайва навантаженість на менеджера в процесі сортування інформації, що спричиняє хаос у виборі управлінського рішення. У цьому разі менеджеру необхідно знайти точку опори, звідки він почне наступ на невизначеність. Це може бути найактуальніший вектор розвитку відповідно до сьогоденних умов діяльності або вимог інвесторів,

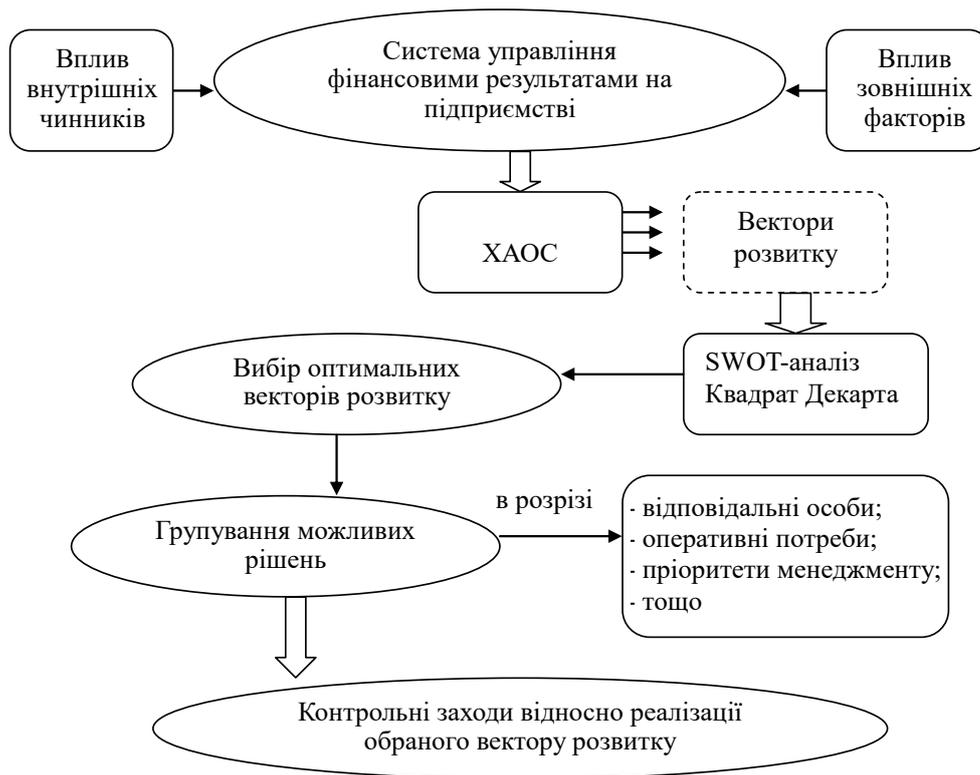


Рис. 1. Процес контролю над хаосом у системі управління на підприємстві

клієнтів тощо. Зазначений підхід створить передумови для досягнення певної стабільності в точці біфуркації, даючи змогу поступово збільшити зону контролю.

Також менеджеру доцільно спробувати об'єднати певні вектори розвитку в точці біфуркації під час виявлення повторюваних показників SWOT-аналізу та квадрату Декарта. Також доцільним є групування варіантів управлінських рішень за іншими критеріями, наприклад у розрізі відповідальних за виконання рішень, оперативних потреб чи пріоритетів системи менеджменту тощо. У цьому разі виникає необхідність контролю над взаємодією менеджерів, оскільки без налагодженої сумісної роботи менеджерів та дотримання єдиних стандартів менеджменту відсутні передумови виникнення синергетичного ефекту.

Різновекторність розвитку системи управління фінансовими результатами підприємства зумовлює необхідність високого рівня фаху менеджерів. Відповідно, розуміючи структуру та особливості системи менеджменту в стані хаосу, фахівець має можливість імпровізувати та знайти найоптимальніше рішення. Але потрібно наголосити на визна-

чальній ролі в цьому процесі чіткої послідовності контрольних дій, яке допоможе нівелювати негативні наслідки точки біфуркації системи менеджменту. Розроблену послідовність впровадження контрольних заходів щодо прийняття управлінських рішень у точці біфуркації системи менеджменту схематично узагальнено на рис. 1.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, система менеджменту має забезпечити контроль над ситуацією внаслідок виникнення різновекторних напрямів розвитку в системі управління фінансовими результатами підприємства. Зазначена послідовність упровадження контрольних заходів щодо прийняття управлінських рішень дасть можливість реалізувати можливості використання гнучкого менеджменту під час формування фінансового результату підприємства на основі аналітичних інструментів. Особливості використання SWOT-аналізу та техніки прийняття рішень «Квадрат Декарта» в точці біфуркації системи менеджменту в аспекті формування фінансових результатів на підприємстві становлять основу подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Хома І. Б. Контроль прийняття рішень у точці біфуркації в процесі перебігу підприємницької діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2015. № 833. С. 103–108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_17 (дата звернення: 12.12.2018).
2. Ганза І.В. Екстремальне та гнучке управління проектами в умовах невизначеності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2015. Випуск 10. Частина 2. С. 67–70. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/65.pdf (дата звернення: 20.02.2019).
3. Курочка К.М., Золотарьов С.К. Основи управління проектами на торговельному підприємстві. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39), грудень. С. 776–780. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/185.pdf> (дата звернення: 20.02.2019).
4. Носонова Л.В. Застосування SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 4. С. 506–512. URL: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/107.pdf> (дата звернення: 09.10.2019).
5. Бас Д.В. Гедоністична модель цінності арт-проекту. *Project, Program, Portfolio Management. P3M: Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції: [у 2 т.]. Том 2*. Одеса: Балан В.О., 2017. С. 13–15. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/bitstream/123456789/6864.pdf> (дата звернення: 09.10.2019).

References:

1. Khoma I. B. (2015) Kontrol pryiniattia rishen u tochtsi bifurkatsii v protsesi perebihu pidpriemnytskoi diialnosti [Control of decision making at the point of bifurcation in the course of business activity]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnikha". Lohistyka* [Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Logistics] (electronic journal), vol. 833, pp. 103–108. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_17 (accessed 12 December 2018).
2. Hanza I.V. (2015) Ekstremalne ta hnuchke upravlinnia proektamy v umovakh nevyznachenosti [Extreme and flexible project management in an uncertain environment]. *Naukovyi visnyk Khergonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences] (electronic journal), vol. 10, pp. 67–70. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/65.pdf (accessed 20 February 2019).
3. Kurochka K.M., Zolotarov S.K. (2016) Osnovy upravlinnia proektamy na torhovelnomu pidpriemstvi [Fundamentals of project management at a trading company]. *Molodyi vchenyi* [Young scientist] (electronic journal), vol.12, no 39, pp. 776–780. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/185.pdf> (accessed 20 February 2019).
4. Nosonova L.V. (2015) Zastosuvannia SWOT-analizu dlia vyznachennia konkurentospromozhnosti AT "Sumskyi zavod "Nasosenerhomash" [Application of SWOT-analysis for determination of competitiveness of JSC "Sumy Plant" Nasosenergomash"]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy] (electronic journal), vol. 4, pp. 506–512. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/107.pdf> (accessed 09 October 2019).
5. Bas D.V. Hedonistychna model tsinnosti art-proektu [A hedonistic model of the value of an art project]. *Proceedings of the Project, Program, Portfolio Management. P3M* (Ukraine, Odessa, December 08 – 09, 2017) (eds. Teslenko P.O.), Odessa: Balan V. O., pp. 13–15.

Шира Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Shyra Taras

Ukrainian Academy of Printing

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

THEORETICAL ASPECTS OF CORPORATE SECURITY AND CORPORATE CULTURE DEVELOPMENT

Терміни «корпоративна безпека» та «корпоративна культура» активно застосовуються науковцями та представниками бізнес-спільноти порівняно недавно. Серед підприємців унаслідок високої невизначеності умов розвитку національної економіки зростає потреба у теоретичних розробках, пов'язаних із забезпеченням корпоративної безпеки. Обґрунтовано необхідність трактування корпоративної безпеки підприємства як діяльності, спрямованої на досягнення взаємоузгоджених корпоративних інтересів шляхом ефективного використання наявних ресурсів та захисту від негативної дії загроз, що уможливорює формування безпечних умов для стійкого розвитку підприємства. Обґрунтовано, що з погляду забезпечення корпоративної безпеки корпоративну культуру можна вважати сукупністю зв'язків, які забезпечують на основі системи матеріальних та духовних цінностей узгодженість інтересів усіх зацікавлених внутрішніх та зовнішніх учасників, що формує основу для їх організаційної єдності у сприйнятті та виконанні цілей щодо безпечного функціонування та розвитку підприємства. Обґрунтовано взаємозалежність між процесами забезпечення корпоративної безпеки та розвитку корпоративної культури. Визначено завдання суб'єктів безпеки у процесі розвитку корпоративної культури українських підприємств.

Ключові слова: безпека, корпоративна безпека, корпорація, корпоративна культура, інтерес, загроза.

Термины «корпоративная безопасность» и «корпоративная культура» активно применяются учеными и представителями бизнес-сообщества сравнительно недавно. Среди предпринимателей в результате высокой неопределенности условий развития национальной экономики растет потребность в теоретических разработках, связанных с обеспечением корпоративной безопасности. Обоснована необходимость трактовки корпоративной безопасности предприятия как деятельности, направленной на достижение взаимосогласованных корпоративных интересов путем эффективного использования имеющихся ресурсов и защиты от негативного воздействия угроз, что делает возможным формирование безопасных условий для устойчивого развития предприятия. Обосновано, что с точки зрения обеспечения корпоративной безопасности корпоративную культуру можно считать совокупностью связей, обеспечивающих на основе системы материальных и духовных ценностей согласованность интересов всех заинтересованных внутренних и внешних участников, что формирует основу для их организационного единства в восприятии и выполнении целей для безопасного функционирования и развития предприятия. Обоснована взаимозависимость между процессами обеспечения корпоративной безопасности и развития корпоративной культуры. Определены задачи субъектов безопасности в процессе развития корпоративной культуры украинских предприятий.

Ключевые слова: безопасность, корпоративная безопасность, корпорация, корпоративная культура, интерес, угроза.

The terms "corporate security" and "corporate culture" have been actively used by scholars and business community members recently. Due to the high uncertainty in the conditions of development of the national economy, the need for theoretical developments related to ensuring corporate security is increasing among entrepreneurs. The necessity to interpret the corporate security of the enterprise as an activity aimed at achieving mutually agreed corporate interests by effective use of available resources and protection from the negative impact of threats, which makes it possible to create safe conditions for sustainable development of the enterprise is substantiated. It is substantiated that, from the point of view

of ensuring corporate security, the corporate culture can be considered as a set of connections that provide, on the basis of the system of material and spiritual values, the coherence of interests of all interested internal and external participants, which forms the basis for their organizational unity in perception and meeting the goals of safe operation and development of the enterprise. The interdependence between the process of ensuring corporate security and the development of corporate culture is substantiated. The established definition and the arguments presented in favor of the close link between corporate culture and corporate security have made it possible to focus on the process of developing corporate culture as an important tool for security actors in a highly volatile environment and limited resource and organizational security. The basic stages of development of corporate culture (research of existing corporate culture; creation of a model of new corporate culture; introduction of the model; assessment and introduction of necessary changes) are considered with clarification of tasks for security subjects. It is substantiated that the development of corporate culture in the process of ensuring corporate security is oriented as a strategic management tool to achieve long-term goals by developing, agreeing and implementing real steps by all participants to achieve corporate values, joining forces with environmental actors to create a secure environment for financial and economic activity of the enterprise, reduction of risks and counteracting the threats arising from the presence of corporate soup heresies.

Key words: security, corporate security, corporation, corporate culture, interest, threat.

Постановка проблеми. Пріоритетність вирішення важливої проблеми забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств стимулює до пошуку все нових напрямів, одним із яких можна вважати розвиток корпоративної культури. Корпоративна культура є в умовах будь-якого підприємства з моменту його створення і до ліквідації, незалежно від того, чи їй приділяється необхідна увага з боку керуючої системи, чи вона формується спонтанно під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Відмінність полягає в тому, що під час здійснення цілеспрямованих дій з її формування та розвитку вона виконує роль важливого стратегічного інструменту розвитку бізнесу, застосування якого сприяє не лише об'єднанню всіх працівників для досягнення цілей, але й усвідомленню учасниками важливості захисту свого робочого місця та підприємства загалом як частини власного життєвого простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, такі як Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші. Однак доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо розгляду корпоративної культури як інструменту управління корпоративною безпекою підприємства.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді теоретичних засад взаємоузгодженого процесу забезпечення корпоративної безпеки та розвитку корпоративної культури підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене узагальнення наукового доробку

українських та закордонних дослідників дало змогу виявити відсутність узгодженої позиції щодо суті корпоративної безпеки підприємства. Частково це пояснюється відмінностями в корпоративному управлінні, яке застосовується на українських підприємствах, коли на процес управління безпосередній вплив мають великі акціонери (мажоритарії), що суперечить практиці, яка застосовується в країнах із розвинутою економікою.

На нашу думку, корпоративна безпека підприємства повинна бути спрямована на:

- здійснення захисту корпорації, в т.ч. від негативної дії зовнішніх та внутрішніх загроз;
- забезпечення найбільш ефективного використання наявних корпоративних ресурсів;
- досягнення корпоративних інтересів;
- перешкоджання виникненню корпоративних конфліктів;
- формування безпечних умов сталого розвитку підприємства.

Відповідно до сформованої сукупності основних завдань корпоративну безпеку можна визначити як діяльність, спрямовану на досягнення взаємоузгоджених корпоративних інтересів шляхом ефективного використання наявних ресурсів та захисту від негативної дії загроз, що уможливорює формування безпечних умов для стійкого розвитку підприємства.

Можна стверджувати, що сьогодні має місце процес формування інструментарію, застосування якого в умовах українських підприємств дасть змогу забезпечити корпоративну безпеку на належному для ефективного функціонування та розвитку рівні. Одним із таких інструментів можна вважати корпоративну культуру.

У наукових публікаціях щодо історичних коренів виникнення та розвитку корпоративної культури згадуються три найбільш значущі історичні події. Перша полягає у тому, що термін

«корпоративна культура» був застосований ще у XIX ст. відомим німецьким військовим Г. фон Мольтке, яким він охарактеризував взаємовідносини між офіцерами. Друга – пов'язана з результатами експерименту Е. Мейо, який проводився упродовж п'яти років, починаючи із 1927-го, в умовах компанії «Вестерн Електрик», а його результати дали змогу виявити та обґрунтувати сутність таких явищ, як «поведінка індивідуума в компанії» та «почуття групової причетності», що стало основою для розгляду ролі кожної окремої особистості в результатах функціонування компанії. Третя, яка датується другою половиною XX ст., визначає початок зосередження уваги представників різних наукових шкіл на визначенні суті корпоративної безпеки та її впливу на результати діяльності корпорацій. У межах третьої події, спираючись на методологічні засади стратегічного менеджменту, постулати теорії організації та теоретичне підґрунтя організаційної поведінки, була сформована концепція корпоративної культури.

Одне з перших визначень корпоративної культури, яке було сформовано ще у 1952 р., належить Е. Джакусу, в якому він визначає зазначений термін як «спосіб мислення і спосіб дії, який більшою чи меншою мірою поділяють усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми» [8, с. 36]. У цьому визначенні акцентовано увагу на двох важливих моментах: корпоративна культура подається як «спосіб мислення і спосіб дії», яка повинна бути прийнятою новими членами команди для узгодженої взаємодії. З такою позицією доцільно погодитися, оскільки саме момент входження нового працівника до складу трудового колективу провокує виникнення конфліктів, які негативно впливають на рівень корпоративної безпеки.

Сучасні трактування терміна «корпоративна культура» певним чином різняться за рахунок акценту на окремих аспектах. Коротко охарактеризуємо сутність ключових підходів. Так, авторський колектив під керівництвом В. Воронкової [2, с. 36] доводить необхідність сприйняття корпоративної культури як «сфери менеджменту», що уможливорює об'єднати, згуртувати персонал для виконання поставлених завдань, зокрема отримання прибутку. Доволі велика група науковців спільні у своїй позиції щодо необхідності визначення досліджуваного терміна як «системи цінностей» [6, с. 133], яка об'єднує не лише менеджерів та працівників, але й зовнішніх контрагентів, зокрема постачальників, клієнтів, представників місцевої громади тощо. Присутні й вузькі

трактування, які полягають у визначенні корпоративної культури як «сукупності правил, що стосується всіх форм ділового спілкування» [3, с. 153] або ж «інструменту стратегічного розвитку» [7, с. 133].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що з погляду забезпечення корпоративної безпеки корпоративну культуру можна вважати сукупністю зв'язків, які забезпечують на основі системи матеріальних та духовних цінностей узгодженість інтересів усіх зацікавлених внутрішніх та зовнішніх учасників, що формує основу для їхньої організаційної єдності у сприйнятті та виконанні цілей щодо безпечного функціонування та розвитку підприємства.

Сформоване визначення та викладені вище аргументи на користь тісного зв'язку між корпоративною культурою та корпоративною безпекою дають змогу сконцентрувати увагу на процесі розвитку корпоративної культури як важливого інструменту для суб'єктів безпеки в умовах високої нестабільності середовища функціонування та обмеженості ресурсного й організаційного забезпечення.

Під час розгляду процесу формування корпоративної культури нечисленні публікації містять доволі схожу послідовність етапів. Так, позиція М. Кужелева полягає у необхідності послідовного проведення таких етапів, як «формування місії підприємства і визначення її базових цінностей; формалізація ієрархії і стандартів поведінки співробітників підприємства; формування традицій корпоративної структури; розроблення моделей поведінки і символіки підприємства» [4, с. 295]. На нашу думку, така позиція не може вважатися правильною, оскільки місія не є складником корпоративної культури, її визначають на перших етапах заснування підприємства; хибним є зведення формування корпоративної культури до встановлення традицій без попереднього дослідження наявних формальних та неформальних елементів. Більш послідовно визначено етапи формування корпоративної культури у публікації Т. Башук, яка обґрунтовує необхідність здійснення «аналізу внутрішніх організаційних процесів підприємства; аналізу психологічного клімату на підприємстві; формування моделі корпоративної культури (визначення місії та основних базових цінностей); формування правил поведінки працівників, виходячи з базових цінностей, опис традицій та символів; впровадження моделі, підтримка моделі» [1, с. 180]. У цьому підході акцентовано увагу на необхідності формування початкової інформаційної бази з подальшим моделюванням та впровадженням. Оскільки дослідження спрямоване на розгляд теоретичних засад забезпе-

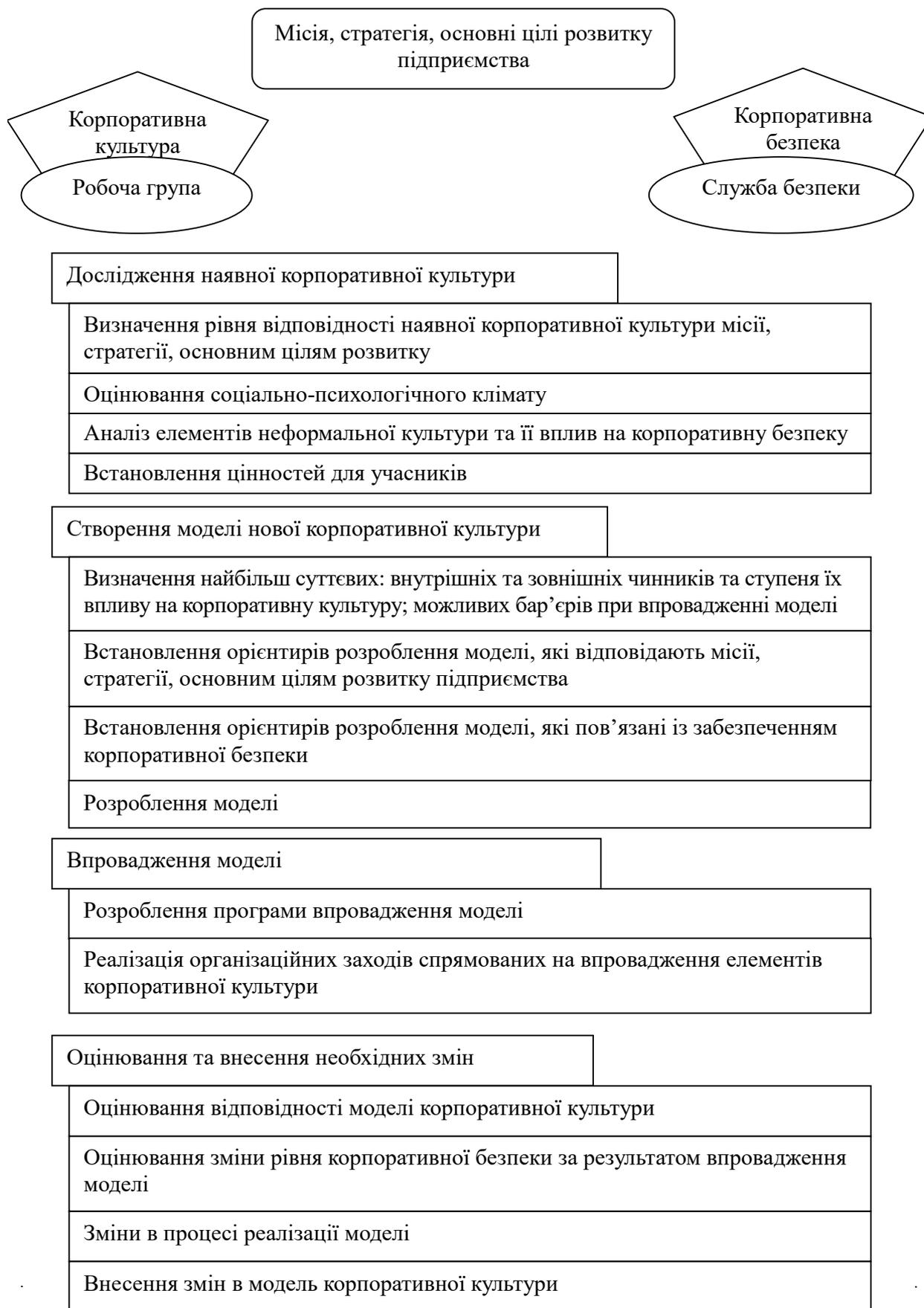


Рис. 1. Процес розвитку корпоративної культури із врахуванням безпекового аспекту

чення корпоративної безпеки, то вважаємо за доцільне внести необхідні зміни в процес розвитку корпоративної культури для уточнення завдань суб'єктів безпеки (рис. 1).

Основними суб'єктами, які задіяні в процесі розвитку корпоративної культури, нами були визначені: робоча група та служба безпеки підприємства. Їхні взаємоузгоджені дії та співпраця з усіма учасниками, що повинна передбачати формування початкового інформаційного базису шляхом опитування акціонерів, менеджменту та усього персоналу підприємства, повинна сприяти досягненню поставленого завдання – розроблення та впровадження моделі нової корпоративної культури для підвищення конкурентоспроможності підприємства та досягнення необхідного рівня корпоративної безпеки.

Збільшення результативності дій можливе завдяки більш ефективному використанню базових можливостей задіяних суб'єктів, зокрема працівників служби безпеки, які, маючи інформацію про фактичний стан соціально-психологічного клімату, можуть визначити основні

внутрішні та зовнішні чинники [5, с. 47], а також можливі бар'єри, що впливають на корпоративну культуру, та можуть ускладнити процедуру впровадження нової моделі.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи, доцільно ще раз підкреслити, що розвиток корпоративної культури в процесі забезпечення корпоративної безпеки орієнтований, як інструмент стратегічного управління, на досягнення довгострокових цілей шляхом розроблення, узгодження та здійснення реальних кроків усіма учасниками для досягнення корпоративних цінностей, об'єднання зусиль із суб'єктами зовнішнього середовища з метою створення безпечних умов для фінансово-господарської діяльності підприємства, зменшення ризиків та протидії загрозам, які виникають унаслідок наявності корпоративних суперечностей.

Подальшого дослідження потребує розроблення методичних засад оцінювання впливу розвитку корпоративної культури на рівень корпоративної безпеки українських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Башук Т.О., Жолудева А.М. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 2. С. 179–184.
2. Корпорації: управління та культура : монографія. / за ред. А.Е. Воронкової. Дрогобич: Вимір, 2006. 376 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. Санкт-Петербург.: Питер, 2006. 464 с.
4. Кужелев М.А. Особенности формирования региональных моделей корпоративной социальной ответственности. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2012. Вип. 1. С. 294–299.
5. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
6. Рудінська О.В., Яроміч С.А., Молоткова І.О. Менеджмент: навч. посіб. Київ : Ельга-Ніка-Центр, 2002. 336 с.
7. Соловійова Р.П., Беляєв Є.Ю. Корпоративна культура XXI століття. Краматорськ : ДДМА, 2005. 100 с.
8. Jaques E. The changing culture of a factory. New York : Dryden Press, 1952. P. 251.

References:

1. Bashuk T.O., Zholudieva A.M. (2011), Dotsilnist formuvannia korporativnoi kultury na pidpriemstvi [The advisability of forming a corporate culture at the enterprise]. *Marketing i menedzhment innovatsii*. 2011. Vol. 2. : 179–184. [in Ukrainian].
2. Voronkova A.E. (2006), Korporatsii: upravlinnia ta kultura [Corporations: management and culture]. Drohobych: Vymir [in Ukrainian].
3. Kotler F. (2006), Marketing menedzhment. Jekspress-kurs. [Marketing management. Express course], Sankt-Peterburg : Piter. [in Russian].
4. Kuzhelev M.A. (2012), Osobennosti formirovaniya regional'nyh modelej korporativnoj social'noj otvetstvennosti [Features of the formation of regional models of corporate social responsibility]. *Finansovo-kreditna dijal'nist': problemi teorii ta praktiki*. 2012. Vol. 1. : 294–299. [in Ukrainian].
5. Shtanhret, A.M. (2017), Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise]. L'viv : Ukr. akad. drukarstva [in Ukrainian].
6. Rudinska O.V., Yaromich S.A., Molotkova I.O. (2002), Menedzhment [Management]. Kyiv : Elha-Nika-Tsentr [in Ukrainian].
7. Soloviova R.P., Bieliaiev Ye.Yu. (2005), Korporativna kultura XXI stolittia [Corporate culture of the XXI century]. Kramatorsk : DDMA [in Ukrainian].
8. Jaques E. The changing culture of a factory. New York : Dryden Press, 1952. P. 251.

Шпатакова О.Л.аспірант кафедри фінансів, обліку і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»**Shpatakova Oksana**

Prydniprovs'ka State Academy of Civi Engineering and Architecture

**АНАЛІЗ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА****ANALYSIS AND CHARACTERIZATION
OF THE ENVIRONMENTAL STRATEGY
OF A CONSTRUCTION COMPANY**

У статті проведено дослідження, націлене на аналіз та характеристику екологічних стратегій будівельних підприємств Дніпропетровської області. Було здійснено оцінку стратегічного управління екологічною діяльністю будівельних підприємств Дніпропетровської області, та ідентифікацію рівня розроблення, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічних стратегій будівельних підприємств регіону. Дослідження стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства передбачало використання методичного забезпечення, заснованого на використанні методів порівняльного аналізу, системного підходу, індексного та нормативного. Аналіз дав змогу встановити, що всі досліджувані підприємства регіону мало уваги приділяють оновленню основних засобів та нематеріальних активів, що зумовлює зростання обсягу негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Ключові слова: екологічна стратегія, стратегічне управління, екологізація, будівельна галузь, будівельне підприємство, викиди, забруднення, норматив, відходи.

В статье проведено исследование, нацеленное на анализ и характеристику экологических стратегий строительных предприятий Днепропетровской области. Была проведена оценка стратегического управления экологической деятельностью строительных предприятий Днепропетровской области и идентификация уровня разработки, соответствия состояния прогнозирования и внедрения экологических стратегий строительных предприятий региона. Исследование состояния прогнозирования и внедрения экологической стратегии строительного предприятия предусматривало использование методического обеспечения, основанного на использовании метода сравнительного анализа, системного подхода, индексного и нормативного. Анализ позволил установить, что все исследуемые предприятия региона мало внимания уделяют обновлению основных средств и нематериальных активов, что обуславливает рост объема негативного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: экологическая стратегия, стратегическое управление, экологизация, строительная отрасль, строительное предприятие, выбросы, загрязнение, норматив, отходы.

The article is devoted to the research aimed at the analysis and characterization of environmental strategies of construction enterprises of Dnipropetrovsk region. The strategic management of ecological activity of construction enterprises of Dnipropetrovsk region was evaluated, and identification of the level of development, compliance with the state of forecasting and implementation of environmental strategies of construction companies in the region. The study of the forecasting and implementation of the environmental strategy of the construction company involved the use of methodological support based on the use of the method of comparative analysis (regarding the level of implementation of certain aspects of environmental strategy), the method of systematic approach, index method, regulatory method. The analysis of the pattern of greening of small and medium-sized construction enterprises of Dnipropetrovsk region during 2015–2017p. showed that all the mentioned subjects of the industry comply with the normative requirements for negative impact on the environment, this aspect of environmental management meets both planned and actual principles of strategy implementation. A tendency has been identified related to the use of industry entities that declare and implement environmental aspects of functioning, an integrated environmental strategy, which takes into account the balance of economic, market and environmental interests of the construction company. Only medium-sized con-

struction companies in the region use a mixed approach to greening, in which the strategic program substantiates at the level of directions and forecasts, the mechanism of implementation of mandatory regulatory requirements and norms, innovative environmental solutions in certain areas of management, including in certain areas production of construction products. The analysis revealed that all the surveyed enterprises in the region paid little attention to the renewal of fixed assets and intangible assets, which led to an increase in the amount of negative impact on the environment.

Key words: environmental strategy, strategic management, greening, construction industry, construction company, emissions, pollution, standard, waste.

Постановка проблеми. Характеристика та оцінка екологічних стратегій будівельних підприємств певного регіону дають можливість проаналізувати картину екологізації вказаного сектору економіки території на сучасному етапі. За допомогою інформації щодо стратегічного управління екологічними параметрами на підприємствах будівельної галузі можна визначити рівень негативного впливу останньої на забруднення навколишнього природного середовища. Вивчення зазначеної проблематики дасть змогу встановити стан стратегічного управління екологічними параметрами діяльності, визначити ключові характеристики та тип екологічних стратегій будівельних підприємств на прикладі суб'єктів Дніпропетровської області. Виявлені оціночні характеристики щодо стану управління екологічними стратегіями будівельних підприємств регіону можуть бути використані для подальших емпіричних досліджень за вказаним напрямом. Зважаючи на вищевказане, тема статті є важливою та актуальною на сучасному етапі розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми методичного обґрунтування створення екологічних стратегій підприємств здійснювали В. Вахлакова [2], Ю. Білявська [1], О. Попова, Т. Герасименко [6], Н. Хумарова [10], Н. Ветрова [3] тощо. Вивчення питань екологізації виробництва займалися О. Латишева [5], В. Хобта, О. Руднева [9], М. Светуньков, В. Смолькін [8] тощо. Незважаючи на наявність науково-методичних розробок за вказаним напрямом, відсутні комплексні емпіричні дослідження щодо стану та характеристик екологічних стратегій будівельних підприємств.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз та характеристика екологічних стратегій будівельних підприємств Дніпропетровської області. Для досягнення вказаної мети було встановлено такі завдання, як:

1) оцінка стратегічного управління екологічною діяльністю будівельних підприємств Дніпропетровської обл.;

2) ідентифікація рівня розроблення, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічних стратегій будівельних підприємств Дніпропетровської обл.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Встановлено, що на нинішньому етапі основними операторами будівельної галузі Дніпропетровської обл. є середні та малі суб'єкти підприємницької діяльності, великі підприємства не відіграють визначальної ролі в цій сфері в регіоні. Серед наявних суб'єктів галузі регіону визначальним критерієм вибору досліджуваних підприємств була наявність у останніх власної екологічної стратегії та відкритість інформаційних даних щодо функціонування, реалізації стратегії тощо.

Дослідження стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства буде здійснюватися із використанням методичного забезпечення, заснованого на використанні методу порівняльного аналізу (щодо рівня реалізації визначених аспектів екологічної стратегії), методу системного підходу, індексного методу, нормативного методу. Висновки, які будуть отримані за результатами аналізу, дозволять створити історіографію екологізації будівельної галузі Дніпропетровської обл. за період 2015–2017 рр., дадуть підстави для подальшого виявлення проблемних аспектів екологічного розвитку підприємств цієї сфери та розроблення оптимізаційних шляхів. Вихідними даними для дослідження є корпоративна та фінансова звітність ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) (за матеріалами [4]), ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) (за матеріалами [ПрАТ «ІНТЕРКОРН» [7]]).

У табл. 1 наведено оцінку стратегічного управління екологічною діяльністю будівельного підприємства ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр. Відповідно до результатів розрахунків (табл. 1) можемо констатувати, що:

1) впродовж досліджуваного періоду підприємство демонструє зростання обсягів чистого доходу від збуту будівельної продукції, але темпи росту за 2016–2017 рр. становили 27,63%, а в 2015–2016 рр. – 95,62%. Отже, вказаний показник свідчить про використання стабілізаційного підходу до управління збутом, оскільки, незважаючи на зростання, темпи останнього суттєво падають. Темпи росту обсягу чистого доходу від ре-

**Оцінка стратегічного управління екологічною діяльністю будівельного підприємства
ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр.**

№ п/п	Показник	Значення		
		2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	2	3	4	5
1	Загальні економічні показники:			
1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	37215	72799	92916
1.1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.,	18213	38543	47014
1.2	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	36871	72646	87150
1.2.1	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики), тис. грн.	16118	36185	42554
1.3	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	344	153	5766
1.3.1	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.	2095	2358	4460
1.4	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), %, в т.ч.:	0,924	0,210	6,206
1.4.1	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (рентабельність витрат екологізації), %	11,50	6,12	9,49
2	Показники ефективності використання основних засобів, що використовуються для впровадження екологізації.:			
	частка основних засобів, задіяних в екологізації, %	54	52	49
	коефіцієнт оновлення основних засобів даної категорії	0	0	0
	рентабельність основних засобів даної категорії, %	8,597	10,630	21,554

1	2	3	4	5
3	Показники ефективності використання нематеріальних активів (технологій), що використовуються для впровадження екологізації:			
	частка нематеріальних активів, задіяних в екологізації, %	48	43	40
	коефіцієнт оновлення нематеріальних активів даної категорії	0	0	0
	рентабельність нематеріальних активів даної категорії, %	2852,67	3448,88	7012,58
4	Показники виробництва будівельної продукції (обсяги виробництва), в т.ч.:	36524	72047	87034
4.1	Показники виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (обсяги виробництва), тис. грн.	18124	36031	42336
5	Показники інноваційного розвитку (обсяги витрат на інновації), тис. грн., в т.ч.:	0	0	0
5.1	Обсяги витрат на інновації в сфері екологізації виробництва, тис. грн.	0	0	0
6	Екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) (за внутрішньофірмовими даними)	Негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного. Управління відходами ефективно, але не використовуються інноваційні методи	Негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного. Управління відходами ефективно, але не використовуються інноваційні методи	Негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного. Управління відходами ефективно, але не використовуються інноваційні методи

лізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики мають пряму залежність із змінами показника чистого доходу від реалізації будівельної продукції за вказаний період. До категорії будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики в ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) за три роки можна віднести житлову будівельну продукцію, що має характеристики енергозбереження (стіни);

2) висока собівартість реалізації будівельної продукції всіх категорій (особливо тієї, яка не відноситься до групи, що має інноваційно-екологічні характеристики) в 2015–2016 рр.

зумовила низький рівень валового прибутку, відповідно, низьку валову рентабельність (0,924% в 2015 р., 0,21% в 2016 р.). Щодо будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики, слід відмітити значно вищу валову рентабельність (11,5% в 2015 р., 6,12% в 2016 р.), пов'язану з більш високими ціновими параметрами.

У 2017 р. зросла валова рентабельність за всіма видами будівельної продукції завдяки оптимізації та коригуванню стратегічних підходів до ціноутворення (6,206% – щодо загальної будівельної продукції, 9,49% – щодо будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики);

Продовження табл. 1

№ п/п	Показник	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, +/-	
		у 2016 р. порівняно з 2015 р.	у 2017 р. порівняно з 2016 р.	у 2016 р. порівняно з 2015 р.	у 2017 р. порівняно з 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1	Загальні економічні показники:				
1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	35584	20117	95,62	27,63
1.1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.,	20330	8471	111,62	21,98
1.2	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	35775	14504	97,03	19,97
1.2.1	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики), тис. грн.	20067	6369	124,50	17,60
1.3	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	-191	5613	-55,52	3668,63
1.3.1	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристикки, тис. грн.	263	2102	12,55	89,14
1.4	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), %, в т.ч.:	-0,71	6,00		
1.4.1	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (рентабельність витрат екологізації), %	-5,38	3,37		
2	Показники ефективності використання основних засобів, що використовуються для впровадження екологізації.:				
	частка основних засобів, задіяних в екологізації, %	-2,00	-3,00		
	коефіцієнт оновлення основних засобів даної категорії	0,00	0,00		
	рентабельність основних засобів даної категорії, %	2,03	10,92		

1	2	3	4	5	6
3	Показники ефективності використання нематеріальних активів (технологій), що використовуються для впровадження екологізації:				
	частка нематеріальних активів, задіяних в екологізації, %	-5,00	-3,00		
	коефіцієнт оновлення нематеріальних активів даної категорії	0,00	0,00		
	рентабельність нематеріальних активів даної категорії, %	596,21	3563,70		
4	Показники виробництва будівельної продукції (обсяги виробництва), в т.ч.:	35523	14987	97,26	20,80
4.1	Показники виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (обсяги виробництва), тис. грн.	17907	6305	98,80	17,50
5	Показники інноваційного розвитку (обсяги витрат на інновації), тис. грн., в т.ч.:	0	0	0,00	0,00
5.1	Обсяги витрат на інновації в сфері екологізації виробництва, тис. грн.	0	0	0,00	0,00
6	Екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) (за внутрішньофірмовими даними)	Фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання. Рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного. Забруднення водних ресурсів відсутнє.		Фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання. Рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного. Забруднення водних ресурсів відсутнє.	

Джерело: складено за матеріалами [4]

3) впродовж досліджуваного періоду зростала рентабельність основних засобів та нематеріальних активів, задіяних у виробництві будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики. При цьому, було відсутнє оновлення цих активів, що, в свою чергу свідчить про ріст їх зносу, який може в перспективі вплинути на погіршення виробничого процесу;

4) обсяги виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики в складі загальної будівельної продукції зростали, але змінювались прямо пропорційно зростанню чистого доходу. Зокрема, відмічено орієнтир на скорочення темпів зростання;

5) незважаючи на виробництво та реалізацію будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики на підприємстві були відсутні витрати на інновації в сфері екологізації виробництва, як і на інновації в цілому. Відповідно, окрім витрат собівартості реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, підприємство не здійснювало інших витрат екологічного характеру і не здійснювало інших заходів екологізації;

6) екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) показали, що: негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного; управління відходами ефективне,

але не використовуються інноваційні методи; фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання; рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного; забруднення водних ресурсів відсутнє.

У табл. 2 наведено ідентифікацію рівня розроблення, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр.

Дослідження результатів, що характеризують вказаний напрямок оцінки (табл. 3), дозволяє констатувати наступне: 1) впродовж 2015-2017 рр. у будівельного підприємства ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) відмічається 100% відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії (це стосується стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики); 2) за 2015–2017 рр. підприємство прогнозувало та реалізовувало інтегровану екологічну стратегію, враховується

Таблиця 2

Ідентифікація рівня розробки, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства ПрАТ «НВО «Созидатель» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр.

№ п/п	Оціночний показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	2	3	4	5
1	Відповідність стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства (% реалізації)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)
2	Локальність або інтегрованість екологічних елементів стратегічного управління	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства
3	Характер екологізації (нормативний, інноваційний, змішаний підхід)	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики
4	Залежно від визначення в екологічній стратегії пріоритетності екологічних проблем, пов'язаних з виробництвом будівельної продукції, її експлуатацією	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)
5	Залежно від обґрунтування суміщення (інтеграції) екологічних напрямків з виробничими, організаційними, фінансово-економічними	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія

Джерело: складено за матеріалами [4], табл. 1

Таблиця 3

**Оцінка стратегічного управління екологічною діяльністю будівельного підприємства
ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОСЕССІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр.**

№ п/п	Показник	Значення		
		2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Загальні економічні показники:			
1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	468915	477435	493471
1.1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.,	259564	264536	273112
1.2	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	373616	393823	413651
1.2.1	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.	209157	215371	225464
1.3	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	95299	83612	79820
1.3.1	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.	50407	49165	47648
1.4	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), %, в т.ч.:	20,32	17,51	16,18
1.4.1	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (рентабельність витрат екологізації), %	19,42	18,59	17,45
2	Показники ефективності використання основних засобів, що використовуються для впровадження екологізації:			
	частка основних засобів, задіяних в екологізації, %	48,5	47	46
	коефіцієнт оновлення основних засобів даної категорії	0	0	0
	рентабельність основних засобів даної категорії, %	45,795	46,440	47,559
3	Показники ефективності використання нематеріальних активів (технологій), що використовуються для впровадження екологізації:			
	частка нематеріальних активів, задіяних в екологізації, %	40	38	36
	коефіцієнт оновлення нематеріальних активів даної категорії	0	0	0
	рентабельність нематеріальних активів даної категорії, %	12716,20	14375,73	13561,02
4	Показники виробництва будівельної продукції (обсяги виробництва), в т.ч.:	354119	362050	403224
4.1	Показники виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (обсяги виробництва), тис. грн.	201447	208418	219342
5	Показники інноваційного розвитку (обсяги витрат на інновації), тис. грн., в т.ч.:	0	0	0
5.1	Обсяги витрат на інновації в сфері екологізації виробництва, тис. грн.	0	0	0
6	Екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) (за внутрішньофірмовими даними)	Негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного. Управління відходами ефективно, але не використовуються інноваційні методи		

Продовження табл. 3

№ п/п	Показник	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, +/-	
		у 2016 р. порівняно з 2015 р.	у 2017 р. порівняно з 2016 р.	у 2016 р. порівняно з 2015 р.	у 2017 р. порівняно з 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1	Загальні економічні показники:				
1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	8520	16036	1,82	3,36
1.1.1	Показник обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.,	4972	8576	1,92	3,24
1.2	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	20207	19828	5,41	5,03
1.2.1	Собівартість реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.	6214	10093	2,97	4,69
1.3	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), тис. грн., в т.ч.:	-11687	-3792	-12,26	-4,54
1.3.1	Валовий прибуток від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, тис. грн.	-1242	-1517	-2,46	-3,09
1.4	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), %, в т.ч.:	-2,81	-1,34		
1.4.1	Валова рентабельність реалізованої будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (рентабельність витрат екологізації), %	-0,83	-1,14		
2	Показники ефективності використання основних засобів, що використовуються для впровадження екологізації.:				
	частка основних засобів, задіяних в екологізації, %	-1,50	-1,00		
	коефіцієнт оновлення основних засобів даної категорії	0,00	0,00		
	рентабельність основних засобів даної категорії, %	0,64	1,12		
3	Показники ефективності використання нематеріальних активів (технологій), що використовуються для впровадження екологізації.:				
	частка нематеріальних активів, задіяних в екологізації, %	-2,00	-2,00		
	коефіцієнт оновлення нематеріальних активів даної категорії	0,00	0,00		
	рентабельність нематеріальних активів даної категорії, %	1659,54	-814,71		
4	Показники виробництва будівельної продукції (обсяги виробництва), в т.ч.:	7931	41174	2,24	11,37
4.1	Показники виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (обсяги виробництва), тис. грн.	6971	10924	3,46	5,24

1	2	3	4	5	6
5	Показники інноваційного розвитку (обсяги витрат на інновації), тис. грн., в т.ч.:	0	0	0,00	0,00
5.1	Обсяги витрат на інновації в сфері екологізації виробництва, тис. грн.	0	0	0,00	0,00
6	Екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) (за внутрішньофірмовими даними)	Фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання. Рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного. Забруднення водних ресурсів відсутнє.		Фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання. Рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного. Забруднення водних ресурсів відсутнє.	

Джерело: складено за матеріалами [7]

баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства; 3) впродовж трьох років підприємство прогнозувало та впроваджувало змішаний підхід екологізації, дотримувалось екологічних нормативів і здійснювало розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики; 4) на плановому та реалізаційному рівні відмічається комплексна (не тільки формальна, декларативна), реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія.

В табл. 9 представлено оцінку стратегічного управління екологічною діяльністю будівельного підприємства ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр. Згідно з результатами розрахунків (табл. 4) можемо констатувати таке:

1) за 2015–2017 рр. підприємство демонструє зростання обсягів чистого доходу від збуту будівельної продукції. Темпи росту обсягу чистого доходу від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики мають пряму залежність із змінами показника чистого доходу від реалізації будівельної продукції за вказаний період (збільшення у 2015–2016 рр. на 1,92%, у 2016–2017 рр. – на 3,24%).

Категорія будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, в ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) за три роки була представлена житловою будівельною продукцією, яка має характеристики енергозбереження (стіни);

2) висока собівартість реалізації будівельної продукції всіх категорій в 2015–2017 рр. обумовила скорочення валового прибутку, ця ж ситуація стосується валового прибутку від реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики (скорочення у 2015–2016 рр. на 2,46%, у 2016–2017 рр. – на 3,09%). Високі витрати виробництва пов'язані з ростом цін на певні види будівельних матеріалів, в тому числі тих, що використовуються для виробництва продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики. Вказані фактори обумовили скорочення темпів зростання валової рентабельності, яка хоча і є прийнятною, демонструє певне скорочення; 3) за вказаний період зростала рентабельність основних засобів, задіяних у виробництві будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики. При цьому, було відсутнє оновлення цих активів, що, в свою чергу свідчить про ріст їх зносу, який може в перспективі вплинути на погіршення виробничого процесу. Стосовно рентабельності нематеріальних активів слід відмітити її високе значення, але існування тенденцій до скорочення через скорочення валового прибутку;

4) обсяги виробництва будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики в складі загальної будівельної продукції зростали, але змінювались прямо пропорційно зростанню чистого доходу;

5) хоча підприємством і здійснювало виробництво та реалізацію будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, відмічено відсутність витрат на інно-

вації в сфері екологізації виробництва, як і на інновації в цілому. Отже, окрім витрат собівартості реалізації будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики, підприємство не здійснювало інших витрат екологічного характеру і не впроваджувало інших заходів екологізації;

б) екологічні параметри виробництва будівельної продукції (послуг) свідчать, що: негативний вплив на навколишнє природне середовище знаходиться на рівні нижче нормативного; управління відходами ефективне,

але не використовуються інноваційні методи; фактичний рівень від граничного нормативу за забруднюючими атмосферне повітря викидами від вироблення будівельної продукції мав тенденцію до зростання; рівень акустичного впливу від будівельних робіт на житлових територіях зростає, але нижчий нормативного; забруднення водних ресурсів відсутнє.

В табл. 4 наведено ідентифікацію рівня розробки, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства ПрАТ «ІНТЕРКОРН

Таблиця 4

Ідентифікація рівня розробки, відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр.

№ п/п	Оціночний показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Відповідність стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії будівельного підприємства (% реалізації)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)	100 % (щодо стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики)
2	Локальність або інтегрованість екологічних елементів стратегічного управління	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства	Інтегрована екологічна стратегія, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства
3	Характер екологізації (нормативний, інноваційний, змішаний підхід)	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики	Змішаний підхід, підприємство дотримується екологічних нормативів і здійснює розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики
4	Залежно від визначення в екологічній стратегії пріоритетності екологічних проблем, пов'язаних з виробництвом будівельної продукції, її експлуатацією	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)	Комплексна екологічна стратегія (не тільки формальна, декларативна)
5	Залежно від обґрунтування суміщення (інтеграції) екологічних напрямків з виробничими, організаційними, фінансово-економічними	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія	Реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія

Джерело: складено за матеріалами [7], даними табл. 4

КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) за 2015–2017 рр. Аналіз результатів, що характеризують вказаний напрямок оцінки (табл. 4), дозволяє констатувати наступне: 1) впродовж 2015–2017 рр. у будівельного підприємства ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ» (м. Дніпро) відмічається 100% відповідності стану прогнозування та впровадження екологічної стратегії (вказане стосується стратегічного управління розробкою, виробництвом, реалізацією будівельної продукції (послуг), що має інноваційно-екологічні характеристики);

2) за 2015–2017 рр. підприємство прогнозувало та реалізовувало інтегровану екологічну стратегію, враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства; 3) за вказаний період підприємство прогнозувало та впроваджувало змішаний підхід екологізації, дотримувалось екологічних нормативів і здійснювало розробку, виробництво та реалізацію частки будівельної продукції, що має інноваційно-екологічні характеристики; 4) на прогнозному та реалізаційному рівні відмічається комплексна (не тільки формальна, декларативна), реалістична, досяжна, якісна екологічна стратегія.

Висновки. Дослідження картини екологізації малих та середніх будівельних підприємств Дніпропетровської області впродовж

2015–2017 рр. показало, що всі вказані суб'єкти галузі дотримуються нормативних вимог щодо негативного впливу на навколишнє природне середовище, цей аспект екологічного управління відповідає як плановим, так і фактичним засадам впровадження стратегії. Виявлено тенденцію, пов'язану із використанням суб'єктами галузі, що декларують та реалізують екологічні аспекти функціонування, інтегрованої екологічної стратегії, в рамках якої враховується баланс економічних, ринкових та екологічних інтересів будівельного підприємства. Тільки середні будівельні підприємства регіону використовують змішаний підхід до екологізації, в межах якого в стратегічній програмі обґрунтовується на рівні напрямів та прогнозних показників, механізму реалізації використання обов'язкових нормативних вимог та норм, інноваційних екологічних рішень за певними сферами управління, в тому числі за певними напрямами виробництва будівельної продукції. Вказане пов'язане з більш високим потенціалом, потужностями вказаних суб'єктів галузі. Аналіз дав змогу встановити, що всі досліджувані підприємства регіону мало уваги приділяють оновленню основних засобів та нематеріальних активів, що зумовлює зростання обсягу негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Список використаних джерел:

1. Білявська Ю.В. Формування та імплементації екологічної політики на підприємстві. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 10. С. 73–77
2. Вахлакова В.В. Інструменти управлінського супроводу екологізації діяльності промислового підприємства. Економіка і регіон. 2016. № 1(56). С. 38–46
3. Ветрова Н.М. Виды и особенности стратегий экологической направленности. Экономика и управление. 2006. № 5. С. 13–17
4. Компания АО «НПО «Созидатель». Дата оновлення: 14.08.2019. <http://sozidatel.dp.ua/rus/about/today> (дата звернення: 14.08.2019)
5. Латишева О.В. Особливості екологічних стратегій сучасних промислових підприємств. Дата оновлення: 06.07.2019. www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76400.doc.htm (дата звернення: 06.07.2019)
6. Попова О.Ю., Герасименко Т.В. Особливості екологічно ініціативної стратегії розвитку промислових підприємств. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 36. С. 37–42
7. ПрАТ «ІНТЕРКОРН КОРН ПРОЦЕСІНГ ІНДАСТРІ». Дата оновлення: 14.08.2019. <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/110524/165/templ> (дата звернення: 14.08.2019)
8. Светульников М.Г., Смолькин В.П. Экологические стратегии в системе управления организацией. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 1(111). С. 13–16
9. Хобта В.М., Руднева О.Ю. Концептуальні положення регулювання екологічних наслідків діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 3. С. 308–310
10. Хумарова Н.И. Экологизация инновационных стратегий снижения отходоёмкости производств. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 155–160

References:

1. Biliavska, Yu.V. (2015). Formuvannia ta implementatsii ekolohichnoi polityky na pidprijemstvi [Formation and implementation of environmental policy at the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 10, 73–77. [in Ukrainian]

2. Vakhlakova, V.V. (2016). Instrumenty upravlinskoho suprovodu ekolohizatsii diialnosti promyslovoho pidpriemstva [Management tools for greening the activity of an industrial enterprise]. *Ekonomika i rehion*, 1 (56), 38–46. [in Ukrainian]
3. Vetrova, N.M. (2006). Vidy i osobennosti strategiy ekologicheskoy napravlenosti [Types and features of environmental strategies]. *Ekonomika i upravleniye*, 5, 13–17. [in Russia]
4. Kompaniya AO «NPO «Sozidatel» [Company JSC NPO Sozidatel]. Retrieved from: <http://sozidatel.dp.ua/rus/about/today> [in Ukrainian]
5. Latysheva, O.V. Osoblyvosti ekolohichnykh stratehii suchasnykh promyslovykh pidpriemstv [Features of environmental strategies of modern industrial enterprises]. Retrieved from: www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76400.doc.htm [in Ukrainian]
6. Popova, O.Iu., Herasymenko, T.V. (2018). Osoblyvosti ekolohichno initsiatyvnoi stratehii rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Peculiarities of ecologically initiative strategy of industrial enterprises development]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu*, 36, 37–42. [in Ukrainian]
7. PrAT «INTERKORN KORN PROSESSINH INDASTRI» [PJSC INTERCORN CORN PROSESSING INDUSTRY]. Retrieved from: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/110524/165/templ> [in Ukrainian]
8. Svetunkov, M.G., Smolkin, V.P. (2014). Ekologicheskie strategii v sisteme upravleniya organizatsiy [Environmental strategies in the organization management system]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 1(111), 13–16. [in Russia]
9. Khobta, V.M., Rudnieva, O.Iu. (2009). Kontseptualni polozhennia rehuliuвання ekolohichnykh naslidkiv diialnosti pidpriemstva [Conceptual provisions of regulation of environmental consequences of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 6, 308–310. [in Ukrainian]
10. Khumarova, N.I. (2008). Ekologizatsiya innovatsionnykh strategiy snizheniya otkhodoyemkosti proizvodstv [The greening of innovative strategies to reduce the wastefulness of production]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 2, 155–160. [in Ukrainian]

НОТАТКИ

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

Збірник наукових праць

Випуск 5(73)

Частина 1

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 16,53. Ум. друк. арк. 19,76.
Замов. № 1019/234. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.