

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 32

Одеса
2018

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 1 від 30.08.2018 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

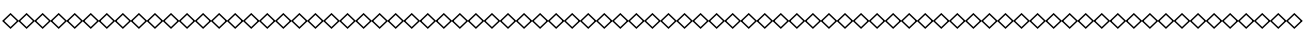
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2018
© Міжнародний гуманітарний університет, 2018
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2018



**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**



Сухоруков А.И.,

д.э.н., профессор,

Издательско-полиграфический институт

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Сухорукова О.А.,

к.э.н., доцент,

Издательско-полиграфический институт

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

МЕЙНСТРИМ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье обоснован системный подход к исследованию современных проблем международной экономики и международной экономической безопасности. Проведена систематизация основных проблем, выявлены их взаимосвязи, предложены рекомендации по их комплексному решению в интересах всех участников международных отношений. Раскрыты междисциплинарный характер современных теоретических проблем международной экономики и необходимость применения гетеродоксной методологии практического решения указанных проблем. Доказана необходимость согласования приоритетов развития и безопасности в рамках международных экономических стратегий.

Ключевые слова: международная экономика, международная экономическая безопасность, согласование приоритетов, международные стратегии, приоритеты и механизмы реализации.

Постановка проблемы. Мировая экономика включает сложные иерархические, линейные и региональные подсистемы. Взаимовлияние этих подсистем усиливается, возникают научные и практические задания, которые состоят в систематизации актуальных проблем международной экономики и использовании мирового опыта комплексного решения этих проблем.

Анализ последних исследований и публикаций. Классическая схема изучения международной экономики представлена в фундаментальных работах, изданных в начале XXI века [1–4]. В условиях глобализации дают

о себе знать новые проблемы международной экономики, субъекты которой, соблюдая собственные интересы, пытаются формировать международные стратегии.

Однако необходимы систематизация новых проблем международной экономики, совершенствование теоретико-методологических подходов к их решению и создание дидактической базы для изучения данных проблем в высших учебных заведениях.

Цель статьи заключается в систематизации современных проблем международной экономики и международной экономической безопасности, выявлении их взаимосвязей, разработке рекомендаций по их комплексному решению в интересах всех участников международных отношений.

Изложение основного материала исследования. При изучении курсов международной экономики, как правило, последовательно изучаются научные школы. Рациональным представляется разделение курса на две части. Первая часть, касающаяся истории науки, может изучаться студентами самостоятельно. Вторая часть курса, которая изучается в аудиторном режиме, должна быть посвящена актуальным проблемам, общим для всех стран современного мира, таким как:

- дифференциация стран по уровню развития;
- обеспечение нового качества международной кооперации;
- взаимодействие стран в сфере устойчивого развития;

- разработка международных экономических стратегий;
- усиление роли ТНК в международных экономических отношениях;
- цикличность развития международной экономики;
- внедрение концепции открытых инноваций;
- трансграничные кризисы;
- обеспечение конвергенции стран по уровню развития;
- нейтрализация асимметричности информации на рынках;
- обеспечение международной экономической безопасности;
- реализация глобальных сетевых и коммуникационных проектов;
- возникновение международных региональных кластеров.

Дифференциация порождает асимметричные отношения между развитыми, развивающимися и транзитивными странами. Развитые страны имеют постиндустриальную экономику, высокий уровень жизни, являются местом базирования транснациональных корпораций (ТНК). Транзитивными оказались бывшие социалистические страны [5]. При этом страны Центральной и Восточной Европы, Балтии, некоторые балканские страны стали членами Евросоюза. В бывших республиках СССР, несмотря на «шоковую терапию», спад экономики затянулся. Развивающиеся страны преимущественно являются поставщиками сырья на мировой рынок, зависят от импорта готовой продукции, имеют аграрный профиль. Индустриально-аграрными являются лишь некоторые из них. Анализ причин дифференциации позволяет предложить меры по конвергенции параметров развития стран.

Международная кооперация предполагает высокую степень доверия и получение эффекта за счет комплементарности ресурсов, мощностей и интеллектуального потенциала разных стран. Международная специализация зависит от экспортных возможностей стран [6; 7]. Международная кооперация способствует интеграции стран, укреплению международной безопасности, координации режимов стандартизации

и контроля качества продукции, переходу от конкуренции к сотрудничеству, однако требует надежной защиты интеллектуальной собственности.

Устойчивое развитие становится главной парадигмой мирового прогресса. Устойчивое развитие предполагает согласование трех компонент: социального прогресса, экономического развития, экологической ответственности. В результате возникает справедливый, изобильный и пригодный для жилья мир, что в совокупности обеспечивает состояние устойчивого развития. Международным форумом, где были заложены базовые принципы устойчивого развития, является Конференция ООН по окружающей среде и развитию (1992 г., Рио-де-Жанейро). В 2002 г. в Йоханнесбурге состоялась Всемирная встреча по устойчивому развитию и принята соответствующая декларация. В 2012 г. состоялся международный саммит «Рио+20». За это время зародилась «зеленая экономика», которая предполагает режим хозяйствования, учитывающий принципы устойчивого развития [8].

Особенностью международных стратегий является согласование долгосрочных интересов стран и принятие гибридной стратегии, объединяющей глобальные и национальные цели. Важным является выбор методов стратегического управления, что требует преодоления ортодоксальной преданности идеям одной научной школы. Вновь усиливается внимание к идеям П. Сорокина, предложившего «интегрализм» как научную систему, базирующуюся на плюрализме интересов, идей и синергетике социума [9, с. 318–333]. Стратегии должны базироваться на градуалистском подходе [10, с. 24–50]. Он кардинально отличается от методов «шоковой терапии», которым Дж. Стиглиц дал название «экстремистские» [11, с. 304]. Важным является принцип коэволюции, когда лидирующая страна совершает инновационный прорыв и открывает новые возможности для соседей.

Главным субъектом международной деятельности стали ТНК, которые контролируют значительную часть мирового производства, интеллектуальной собственности,

торговлі і прямих інвестицій. Основой успеха ТНК является техническое лидерство, они контролируют около 80% патентов на новые технологии и более 80% торговли новыми технологиями [12, с. 357–367]. Глобализация вносит изменения в схемы присутствия ТНК на рынках. Если раньше корпорации предпочитали создание филиалов, то сейчас повышается роль международных слияний и поглощений. Присутствие иностранных ТНК, например, имеет положительные последствия для развития Украины благодаря прямым инвестициям, обновлению продукции и технологий, созданию рабочих мест, укреплению внешнеторговых позиций страны, пополнению бюджета. В то же время реальными являются угрозы от присутствия ТНК: занятие монопольного положения в некоторых отраслях; навязывание предприятиям страны-реципиента зависимых позиций в рамках разделения труда; ориентация на обеспечение поставок комплектующих от материнских компаний вместе с искусственным завышением цен на такой импорт. Транснационализация требует мониторинга влияния ТНК на развитие принимающих стран и совершенствования национального законодательства.

Развитие мировой экономики имеет циклический характер, что обусловлено влиянием объективных и субъективных причин [13; 14, с. 15–73]. Основными из них являются: климатические изменения; изменение численности и структуры населения; изменение ресурсной базы; появление новых технологий; изменение конъюнктуры финансового рынка; недостатки в управлении; задержки в инвестициях и инновациях; зависимость от внешней конъюнктуры; реконструкция экономических систем. Сильная экономика имеет значительный антикризисный потенциал, однако ситуация осложняется совпадением кризисных фаз разных типов циклов. Постоянное изучение реального взаимодействия циклов в международной экономике дает возможность упреждать негативное воздействие кризисных стадий циклов на развитие экономики стран, региональных союзов, мировой экономики в целом.

Внедрение концепции открытых инноваций является важной проблемой развития международных экономических отношений. Открытые инновации – это идеи, которые могут исходить как из внутренней среды компаний, так и извне [15]. При этом внешние исследования могут создавать ценность большую, нежели собственные достижения. В этом контексте возрастает значение международных отношений между большим и малым бизнесом, между ТНК и венчурными бизнесом. Сотрудничество на основе аутсорсинга становится важным механизмом получения инновационных идей и прибылей. На основе модели открытых инноваций возможны широкая диффузия инноваций и формирование социально-технического альянса.

В условиях глобализации экономики и активизации международных отношений возникают трансграничные кризисы. Развитые страны могут легче преодолевать кризис, используя более широкое рыночное пространство. В то же время привнесенные извне кризисы наносят значительный ущерб экономически слабым странам [16]. Кризисы распространяются в глобальном экономическом пространстве посредством экспорта или импорта кризисных факторов; путем перекачивания природных, трудовых и интеллектуальных ресурсов в развитые страны; вследствие асимметрии во внешне-торговых отношениях. Разработка и своевременная реализация антикризисной политики позволяют обеспечивать приемлемый уровень экономической безопасности.

В 90-х годах XX века активизировалось исследование проблемы экономической конвергенции стран [17]. Интерес к этой тематике увеличился в процессе интеграции стран с разной степенью развития [18]. Анализ статистических данных свидетельствует о существенной дифференциации развития разных стран, что подтверждается опытом Украины. В то же время конвергенция происходит медленно либо не происходит. Конвергенция экономического развития разных стран должна быть критерием эффективности их интеграции и одновременно критерием успешности внешнеэкономической деятельности национальных правительств.

Актуальною науковою проблемою вважається обґрунтування шляхів нейтралізації асиметрії інформації на ринках. Асиметрія інформації може бути інструментом тиску монопольних образів на інших агентів ринку. Зрушення цілих галузей, внутрішні і привнесені кризи, дисбаланси во зовнішній торгівлі свідчать про вплив асиметрії інформації на міжнародні відносини України [19]. Нейтралізації фактора асиметричності інформації повинно сприяти розвиток інформаційного суспільства, медіаіндустрії і інформаційно-комунікаційних технологій. Інформаційна підтримка повинна включати такі блоки: стратегічні критерії розвитку; стандарти соціально-економічного розвитку і безпеки; фактичні параметри розвитку; дані моніторингу соціально-економічної ситуації.

Міжнародна економічна безпека є загальною проблемою країн [20–23]. Виділяють два рівні міжнародної економічної безпеки: глобальний і регіональний. Існує загальна потреба в інституційному регулюванні міжнародної економіки, в створенні наднаціональних структур і правил. Головні підсистеми міжнародної економічної безпеки: ресурсна безпека; демографічна безпека; фінансова безпека; енергетична безпека; інвестиційно-інноваційна безпека; безпека зовнішньоекономічних зв'язей. В міжнародних економічних стратегіях повинні забезпечуватися нормативи по всім цим складовим [24].

Зростає роль глобальних мереж і комунікаційних проєктів в міжнародних відносинах. Вздовж Великого шовкового шляху існувала мережа економіки, поєднуюча ієрархічне управління на територіях держав з мережею міжнародних зв'язей. Глобальні транспортні проєкти стали можливими завдяки прогресу швидкого транспорту, інформаційно-комунікаційних технологій, космічних технологій. Країни, через які проходять транспортні коридори,

виграють за рахунок провозних і таможених платежів, податкових надходжень, підвищення зайнятості, розвитку територій. Ефективність комунікаційного проєкту обумовлюють: швидкість руху; оптимальні тарифи; безпека; наявність альтернативних маршрутів; мультимодальні можливості; розвита інфраструктура; надійна інституціоналізація; дипломатична підтримка; поєднання національних і міжнародних інвестицій [25]. Україні потрібна нова стратегія, спрямована на розвиток транспортної мережі і іншої інфраструктури, збільшення транзиту і інтеграцію національної транспортної системи з трансконтинентальними транспортними системами.

Конкурентні переваги країн ефективно реалізуються в межах міжнародних регіональних кластерів. Подібний кластер – це мережа структура, об'єднуюча технологічно пов'язані компанії і підприємства, венчурні компанії, освітні і наукові установи, а також об'єкти інфраструктури і логістичні мережі [26]. Кластеризація зменшує ізоляцію компаній, зміцнює кооперацію, веде до зростання продуктивності праці. Кластерні моделі широко використовуються в Європі. Прикладами служать біотехнологічні кластери Німеччини і Великої Британії, морехозійств – в Норвегії, лісопромислові – в Фінляндії. Підвищується роль урядів європейських країн в створенні змішаної приватно-державної інфраструктури. В Україні існують широкі можливості для формування промислових парків як різновидів кластерів, закладені відповідні правові основи [27].

Висновки. В статті обґрунтовано системний підхід до дослідження сучасних проблем міжнародної економіки. Проведено систематизацію проблем, запропоновано рекомендації по їх комплексному розв'язанню. Увага акцентована на теоретичних проблемах інтернаціоналізації ресурсів і управління, глобальної і регіональної інтеграції, гармонізації розвитку країн.

Выделены актуальные практические проблемы: дифференциация развития стран и необходимость сближения уровней их развития; переход от жесткой конкуренции к международной кооперации; согласование приоритетов развития и безопасности в международных стратегиях; взаимодействие в сфере устойчивого развития; трансграничный перенос кризисов; усиление роли ТНК на рынках; явление асимметрии информации; реализация глобальных коммуникационных проектов; международная кластеризация.

В статье предложены пути решения каждой из указанных проблем с учетом обеспечения национальной и международной экономической безопасности. Дальнейшие исследования могут быть направлены на более глубокое изучение взаимосвязей между проблемами международной экономики и специфики их проявления в отдельных странах.

Литература:

- Krugman P.R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy. 1988; 8-th ed.: Prentice Hall, 2008. 712 p.
- Киреев А.П. Международная экономика: в 2-х ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учебное пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1997. 416 с.
- Киреев А.П. Международная экономика: в 2-х ч. Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: учебное пособие для вузов. М.: Международные отношения, 2001. 488 с.
- Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: підручник. К.: Либідь, 2006. 392 с.
- Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров. СПб.: СПбГАСУ, 2009. 116 с.
- Портер М.Э. Конкуренция; пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. С. 203–434.
- Никулина О.В., Кузнецов А.А. Международная кооперация как механизм взаимодействия предприятий в сфере инноваций. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 4. С. 88–102.
- Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої» економіки: монографія; за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова. Київ: НІСД, 2013. 296 с.
- Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. М.: Экономика, 2004. С. 318–333.
- Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
- Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. 304 с.
- Інвестування української економіки: монографія / за ред. А.І. Сухорукова. К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. С. 357–367.
- Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 479 с.
- Кондратьевские циклы: длинные и среднесрочные циклы: ежегодник / отв. ред. Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев. Волгоград: Учитель, 2014. С. 15–73.
- Chesbrough H. Open Business Models. How to Thrive in the New Innovation Landscape. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Publishing Corporation, 2006. 224 p.
- Сухоруков А.И. Трансфер кризиса и перспективы развития национальной экономики в условиях глобализации. Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения; под ред. Э.М. Сороко, И.А. Белоусовой, Т.И. Егоровой-Гудковой. Одесса: Институт креативных технологий, 2011. С. 175–198.
- Сакс Дж., Ворнер Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика. Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 13–38.
- Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные остаются бедными; пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т. Высшая школа экономики. М., 2011. 384 с.
- Сухоруков А.І. Вплив асиметричності інформації на економічну безпеку держави, її регіонів та суб'єктів господарювання. Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2017: колективна монографія / Т.В. Аверіхіна, Т.П. Адамець, Н.В. Андерсон та ін.; за наук. ред. проф. Є.В. Хлобистова; НТУУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»; Інститут телекомунікацій та глобального інформаційного простору НАН України; Вища економіко-гуманітарна школа. Київ, 2017. С. 115–127. URL: <https://conftef.wixsite.com/conf>.
- Жилкина Ю.В. Анализ экономической безопасности Евросоюза: новые ориентиры возможностей? Угрозы и безопасность. 2010. № 17(74). С. 57–65.
- Алиев У.Ж., Кемел М. Экономическая безопасность Казахстана через призму евразийской экономической интеграции. Теоретическая экономика. 2016. № 1. С. 14–19.
- Латов Ю.В. Международная экономическая безопасность. Основы экономической безопасности: учебное пособие; под ред. Г.Ю. Гагариной. Москва: ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 196 с.
- Міжнародні аспекти гарантування економічної безпеки держави. Система економічної безпеки держави / за заг. ред. А.І. Сухорукова; Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. К.: Стило, 2009. С. 395–496.
- Sukhorukov A.I. Prerequisites for the safe development of socio-economic systems. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 4–7.
- Сухоруков А.І., Сухорукова О.А. Інституційні та комунікаційні механізми міжнародної економічної конвергенції України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 100–103.
- Портер М.Э. Конкурентоспособность регионов. Конкуренция; пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. С. 203–435.
- Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія. К.: НІСД, 2012. С. 63–80.

Сухоруков А.І., Сухорукова О.А. Мейнстрим проблем міжнародної економіки та міжнародної економічної безпеки

Анотація. У статті обґрунтовано системний підхід до дослідження сучасних проблем міжнародної економіки та міжнародної економічної безпеки. Проведено систематизацію проблем, виявлено їх основні взаємозв'язки, запропоновано рекомендації щодо їх комплексного вирішення в інтересах усіх учасників міжнародних відносин. Розкрито міждисциплінарний характер теоретичних проблем міжнародної економіки та необхідність застосування гетеродоксної методології вирішення зазначених проблем. Доведено необхідність узгодження пріоритетів розвитку і безпеки в рамках міжнародних економічних стратегій.

Ключові слова: міжнародна економіка, міжнародна економічна безпека, узгодження пріоритетів, міжнародні стратегії, пріоритети і механізми реалізації.

Sukhorukov A.I., Sukhorukova O.A. Mainstream problems of the international economy and international economic security

Summary. The article substantiates a systematic approach to the study of contemporary problems of the international economy and international economic security. The systematization of the main problems has been carried out, their main interrelations have been revealed, and recommendations have been proposed for their coordinated solution in the interests of all participants in international relations. The interdisciplinary character of the theoretical problems of the international economy and the need for using a combined methodology for solving these problems are revealed. The need to coordinate development and security priorities within the framework of international economic strategies is proved.

Keywords: international economy, international economic security, coordination of priorities, international strategies, priorities and implementation mechanisms.

*Войнова Є.І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті надано рекомендації щодо заходів, вжиття яких є доцільним в Україні для підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку фінансових послуг. Запропоновано стратегічним чином створити в Україні світовий фінансовий центр з локалізацією в таких обласних центрах, як Київ, Одеса, Львів, Харків. Серед напрямів спеціалізації рекомендується сконцентруватись на операціях з цінними паперами, страхуванні міжнародних торгових потоків, ісламських фінансових послугах та операціях з китайською валютою ренмінбі.

Ключові слова: конкурентоспроможність України, ринок фінансових послуг, підвищення конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Найважливішим питанням будь-якого наукового дослідження є шляхи його ефективного впровадження в практику. Наша робота є певним результатом висновком цілої низки досліджень, присвячених оцінюванню конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг, зокрема України. Попередні напрацювання довели, що Україна займає середні рейтингові позиції у світі за конкурентоспроможністю на світовому ринку фінансових послуг, а сам ринок є відносно добре розвиненим, якщо оцінювати його щодо відповідності реаліям внутрішнього попиту, проте слабо розвиненим з точки зору можливого потенціалу виконання ним інфраструктурних функцій стимулювання економічного зростання в країні, а також стосовно світового ідеалу розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання загальної конкурентоспроможності України є об'єктом досліджень широкого кола вітчизняних економістів.

Серед науковців варто виділити С.В. Бестужеву [1], яка в дослідженні шляхів підвищення конкурентоспроможності України спочатку здійснила оцінювання індексу конкурентоспроможності, SWOT-аналіз міжнародної конкурентної позиції України, а також за допомогою регресійного аналізу визначила те, які саме фактори є найбільш впливовими на індекс конкурентоспроможності, відповідно, запропонувала звернути увагу на такі напрями державної політики, як зовнішньо-торговельна, інноваційна, податкова, міграційна, фінансово-кредитна. Водночас детального механізму підвищення конкурентоспроможності України, на жаль, створено не було.

Подібний підхід із залученням регресійного аналізу на базі деяких складових конкурентоспроможності був використаний Ю.О. Гаркавою та Т.Г. Міщенко [2]. В їх дослідженні практика підвищення конкурентоспроможності України полягає в державних заходах з обмеження монопольного становища, регулювання підприємницької діяльності та якості продукції, правового захисту підприємців і споживачів. З одного боку, автори зазначають, що проблема підвищення конкурентних можливостей вимагає систематичного підходу і вжиття значного комплексу організаційно-економічних, управлінських і технологічних заходів. Проведені дослідження дають підставу стверджувати, що для розроблення та формування ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю необхідно вживати технологічних заходів у їх взаємозв'язку і взаємозалежності. З іншого боку, науковці пропонують лише п'ять несистематизованих і спірних

державних заходів, таких як зміцнення курсу національної валюти, регулювання цін природних монополій, моніторинг конкурентоспроможності, сприяння посиленню конкуренції, забезпечування збутової логістики.

Досліджуючи шляхи підвищення конкурентоспроможності України після аналізу складових глобального індексу конкурентоспроможності, С.О. Радзівська [3] детально сконцентрувалась на аналізі якості товарів, що експортуються, в результаті чого запропонувала тільки зміну експортних орієнтирів країни як шляху підвищення конкурентоспроможності.

В роботі з підвищення конкурентоспроможності банків О.В. Крухмаль та О.А. Барановської [4] велика увага сконцентрована на оцінках конкурентоспроможності, а шляхи підвищення, як і в попередніх працях, є лише декларативними. І.Г. Брітченко [5] пішов трішки далі та запропонував шість шляхів підвищення конкурентоспроможності українських банків, а саме активізацію українських банків на європейському міжбанківському ринку; вихід банків на європейську фондову біржу для залучення додаткових ресурсів; створення додаткових парабанківських структур; вихід на ринок України світових банків і подальшого переливу їх ресурсів до українських банків; підвищення ресурсів банків за рахунок міждержавних позик з перерозподілом через НБУ; реєстрацію філій українських банків за кордоном для участі їх в європейському міжбанківському ринку і залучення додаткового капіталу. Проте цей підхід, на наш погляд, є однобічним і спрямованим на акумуляцію ресурсів, а чітке розуміння того, в яких обсягах, на які цілі їх необхідно використовувати, відсутнє.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, можна виділити певну наукову недопрацьованість, яка полягає в тому, що, з одного боку, конкурентоспроможність оцінюється для того, щоб мати можливість її підвищити, а з іншого боку, немає чіткого розробленого механізму, як саме в Україні її підвищувати. Окрім того, існує дуже обмежене коло наукових робіт, що присвячені саме визначенню

конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг, вже не говорячи про її підвищення.

Мета статті полягає у визначенні тих шляхів, які допоможуть Україні не тільки підвищити свій статус конкурентоспроможності на світовому ринку фінансових послуг, але й функціонально визначити її спеціалізацію, переформатувати галузеві орієнтири в бік сфери фінансових послуг, що поліпшить фінансову інфраструктуру країни та дасть можливість використовувати фінансові важелі економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних реаліях фінансовий сектор України працює в умовах прийняття 2015 року «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [6], заходи якої спрямовані на реформування сектору фінансових послуг з акцентом на інтеграцію до ЄС. На наш погляд, якщо відбудеться вжиття хоча б якоїсь частки запланованих у цій Програмі заходів, то ринок фінансових послуг повинен перейти на певний новий якісний рівень, проте під питанням залишається зростання конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг. Нині зменшення показників експорту фінансових послуг у 2,5 рази у 2017 році порівняно з 2015 роком, зокрема страхових послуг, свідчить про значне зменшення світової конкурентоспроможності.

З іншого боку, сьогодні, якщо вірити концепції, відбувається вжиття санаційних заходів сектору фінансових послуг, які, на думку урядовців, повинні зміцнити самих фінансових посередників, відповідно, результат це може дати лише через певний час.

Проте якщо звернутись до концепції М. Портера [7], то можна сказати, що, окрім інновацій, ніщо не може зміцнити конкурентні позиції фінансових посередників, відповідно, запропоновані заходи держави ніяким чином позитивно не відобразяться на підвищенні конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг.

Перш за все в Україні необхідно сфокусуватись на створенні спеціалізованих факторів. Держава має бути відповідальною за базову та вищу освіту, базову інфраструктуру

туру, охорону здоров'я, а компанії повинні розвивати передові, спеціалізовані та специфічні галузі та кластери.

В межах державної стратегії формування світового фінансового центру в Україні необхідно вибрати обласні центри з відносно добре розвинуеною сьогодні транспортною, телекомунікаційною, готельною, освітньою мережею, на базі яких слід удосконалювати фінансову інфраструктуру. Такими центрами рекомендуємо вибрати Київ, Львів, Одесу та Харків. Відповідно, разом з обов'язковими банківськими послугами для всіх центрів, в кожному з них слід додатково вибрати певну фінансову спеціалізацію. Так, наприклад, Києву варто надати найскладнішу задачу розвитку фондового ринку, відповідно, сконцентрувати всі зусилля на операціях з цінними паперами. За Львовом необхідно закріпити послуги зі страхування та перестраховування, зокрема міжнародного товарообігу. Одесі треба надати повноваження розвитку ісламських фінансових послуг, а Харкову – фінансові послуги, пов'язані з китайською валютою ренмінбі.

Залежно від вибраної спеціалізації необхідно почати адаптацію вищої освіти, курсів підвищення кваліфікації, процес вивчення міжнародного досвіду надання фінансових послуг. Обов'язково слід запровадити вивчення шести іноземних мов, які є офіційними мовами ООН (англійська, арабська, іспанська, китайська, російська і французька), а також сформувати підвищений бюджетний набір на спеціальності міжнародних економічних відносин, фінансів, програмування, іноземних мов, які є ключовими для міжнародного фінансового центру.

Паралельно з цим держава повинна слідувати спеціальній програмі щодо податкового стимулювання саме стратегічних напрямів у вибраних центрах, що автоматично сконцентрує відповідних фінансових посередників.

В реаліях України дуже важливо, щоб декларативним чином заявлена державна стратегія відповідала дійсності.

Серед спеціальних заходів, що запуснуть процес формування міжнародного фінансового центру в Україні та автоматично

підвищать її конкурентоспроможність на світовому ринку фінансових послуг, можна виділити такі.

1) Підвищити загальну конкурентоспроможність країни, зокрема змінити фінансові послуги відповідно до потреб бізнесу, впровадити фінансові інновації, розширити види фінансових послуг. Для цього необхідно створити агентство фінансових інновацій з наявністю експертів найвищого професійного рівня, під час звернення до якого автоматично будуть вноситись корективи до законодавства щодо надання можливості впровадження окреслених фінансових інновацій у діяльність відповідного фінансового посередника.

2) Забезпечити доступність фінансових послуг та простоту доступів до кредитів в Україні, що можна здійснити шляхом впровадження онлайн-обслуговування як резидентів, так і нерезидентів.

3) Підвищити стійкість банків за рахунок забезпечення достатнього обсягу власного капіталу (за відсутності надлишкового); збалансованості структури активів та пасивів за строками і сумами; належного рівня рентабельності діяльності банку та його підтримки [8]. Частково це легше зробити в економіці, що розвивається, а для України, на жаль, сьогодні ситуація ускладнюється несприятливою економічною ситуацією.

4) Поліпшити силу законних прав, що може бути здійснене за рахунок [9] удосконалення законодавства щодо забезпечених угод, неплатоспроможності, фідучіарної передачі права власності на об'єкт, фінансового лізингу, дебіторської заборгованості та прямого переказу дебіторської заборгованості, угод з тимчасовим зберіганням права власності. Також необхідно забезпечити ведення реєстрів фідучіарної передачі права власності на об'єкт, угод щодо фінансового лізингу, дебіторської заборгованості і прямого переказу дебіторської заборгованості, угод з тимчасовим зберіганням права власності, які є вагомими для третіх осіб, заставного забезпечення. Відповідно до наявної світової практики доцільно дати змогу об'єктам, що перебувають у власності

жінок (ювелірні прикраси, побутова техніка, меблі), виступати заставою за комерційним кредитом. Слід забезпечити можливість використання як окремо, так і в поєднанні дебіторської заборгованості запасів, матеріального рухомого майна як заставного забезпечення, а також таких рухомих активів, як майбутні активи, набуте майно, як забезпечення за кредитом. Варто забезпечити можливість використання як застави майбутні, умовні, грошові, негрошові борги та зобов'язання. Необхідно забезпечити пріоритетність виплати боргів у разі ліквідації або банкрутства боржника, а розпочати слід з тих, які перебувають у реєстрі.

Глибину кредитної інформації, відповідно до Програми [6], вже покращують, що має позитивно відобразитись на однойменному індексі, такі ж позитивні зрушення простежуються і за часткою дорослих, що зареєстровані в кредитному бюро, а також часткою дорослих, що внесені в кредитний реєстр. Відповідно до джерела [10] необхідно в кредитну інформацію в Україні внести такі дані, як інформація фінансовим посередникам про фірми та приватні особи, які бажають взяти кредит; кредитна історія (як позитивна, так і негативна); дані про пов'язані компанії з фінансовими інститутами за останні два роки. Вартість інформації повинна бути нижчою за 1% доходу на душу населення. Повинна забезпечуватись доступність інформації для самих позичальників про власну кредитну історію. Також варто впровадити послугу для банків і фінансових установ з кредитного рейтингу позичальників.

Доцільно розширити покриття населення в базі даних кредитних бюро та реєстраторів, що збільшить частку дорослих, що зареєстровані в кредитному бюро та кредитному реєстрі, відповідно, збільшить показник отримання кредитів, а водночас і конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг.

Також на законодавчому рівні в Україні необхідно лібералізувати обмеження щодо впровадження нових фінансових послуг, що може реалізуватись через запропоноване раніше експертне агентство.

На законодавчому рівні доцільно посилити захист міноритарних інвесторів через комплексний підхід, що вносить корективи в положення щодо цінних паперів, корпоративних законів, цивільно-процесуальних кодексів та правил судової думки.

В межах державної стратегії розвитку України як світового фінансового центру доцільно зобов'язати потенційне експертне агентство фінансових послуг проводити постійну роботу зі спрямування фінансових посередників в напрямі розширення послуг іноземним споживачам, зокрема стимулювати створення іноземних відділень.

В Україні це є можливим за умови спільної кооперації декількох банківських установ зі значним обсягом фінансових ресурсів. Паралельно в країні необхідно розвивати потужну правову систему, зокрема послуги, пов'язані із захистом українських фінансових посередників за кордоном. Для України за кордоном за умов обмеженості капіталу доцільно зосереджуватись на роздрібних фінансових послугах, а також супроводі українського бізнесу за кордоном.

Для всіх українських банків, на нашу думку, доцільно розробляти нові фінансові продукти для бізнесу та населення, що також стосується інших суб'єктів ринку фінансових послуг, зокрема страхових компаній. Варто зосередити увагу на розширенні доступності фінансових послуг для населення; вжитті заходів щодо розширення освіченості населення, рекламних акцій, відкриття рахунків за спрощеною процедурою, зокрема не тільки в банківських установах, але й в інститутах партнерської мережі, що більш тісно працює з населенням; зниженні вартості ведення рахунків; автоматичному відкритті банківського рахунку під час користування будь-якою банківською послугою.

Банкоматно-термінальна система в Україні користується великим попитом, тому доцільно розширяти її покриття, зокрема в сільській місцевості, або забезпечувати дистанційне та віртуальне обслуговування клієнтів віддалених місць.

В сучасних реаліях України підвищення витратної частини бюджету сім'ї, на жаль, дуже важко фінансовим установам акумулю-

вати національні депозитні кошти, тому стратегія оперування на іноземних ринках є певним виходом.

Важливо також українським фінансовим посередникам працювати над іміджем надійності і формувати довіру, зокрема до банківських установ.

Потенційному експертному агентству фінансових послуг в Україні необхідно вживати заходів щодо стимулювання банками підтримки свого іміджу, здійснення більш жорсткого контролю над діяльністю фінансових установ, що спрямований на підтвердження професіоналізму співробітників і керуючих фінансовими установами, запобігання банкрутству фінансових установ, жорсткої правової відповідальності за недоброякісну роботу, пов'язану з обманом та незаконним заволодінням фінансовими коштами споживачів фінансових послуг.

На рівні держави уряд повинен стимулювати соціально-економічне зростання в країні, що збільшить благополуччя населення, в результаті чого зростатиме дохідна частина бюджету сім'ї, знизяться комунальні виплати, а також вартість транспортної логістики для населення.

Важливим є проведення політики зменшення облікової ставки, а також оптимізації діяльності таким чином, щоб мати можливість підвищити ставку по депозитам.

В Україні доцільно збільшувати доступність населення до фінансових послуг, зокрема за рахунок відкриття нових філій, або підійти до покриття більш інноваційно.

Ще одним напрямом є збільшення кредитного покриття, що, на нашу думку, можливе лише за кардинального зменшення відсоткових ставок по кредиту.

Ефективність ринку фінансових послуг виявляється також у збільшенні кількості фінтехкомпаній, появу яких в Україні доцільно стимулювати, а розробки яких слід впроваджувати у діяльність фінансових посередників. Також варто допускати на український ринок іноземних фінансових посередників зі значною позитивною історією та переймати їх досвід.

Сьогодні Україна стала більш відкритою для іноземних фінансових посередників, що

виявилось у значному збільшенні імпорту фінансових послуг, що може позитивно вплинути на конкурентоспроможність України на світовому ринку фінансових послуг. Такий процес, на нашу думку, гальмувати недоцільно, що пов'язано з передачею світового досвіду.

Весь час фінансові посередники повинні працювати над збільшенням власних активів, відповідно, українські компанії не є винятком.

Висновки. Україна сьогодні перебуває на тому етапі розвитку, коли потрібно здійснювати явні стратегічні дії щодо пошуку нових конкурентних позицій на світовому ринку. Для підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку фінансових послуг доцільно поставити мету розвитку України як світового фінансового центру з виділенням спеціалізації за чотирма основними напрямками, а саме на операціях з цінними паперами, страхуванні міжнародних торгових потоків, ісламських фінансових послугах, операціях з китайською валютою ренмінбі.

Література:

1. Бестужева С.В. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності України в умовах нестабільності економічного розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 27–32.
2. Гаркава Ю.О., Міщенко Т.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності країни. Інформаційні технології в економічних дослідженнях. 2015. № 1. С. 111–122. URL: <http://doi.org/10.14308/ite000492>.
3. Радзівська С.О. Сучасний стан і шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки України. Економічна наука. 2012. № 2. С. 35–38.
4. Крухмаль О.В., Барановська О.А. Конкурентоспроможність банку та банківського продукту: фактори впливу та оцінка. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52665/6/Krukhmal_Konkurentospromozhnist_banku.pdf.
5. Брітченко І.Г. Підвищення конкурентоспроможності банків на ринку банківських послуг України. Науковий вісник Ужгородського університету. 2015. Вип. 1(45). Т. 1. С. 176–179.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова правління НБУ від 18 червня 2015 року № 391. 2015. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
7. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. № 2. P. 73–93.
8. Золковер А.О., Гуменюк А.О. Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків. International Scientific Journal. 2015. № 2. С. 32–35.
9. Doing Business 2018: Getting Credit – Legal Rights Questionnaire. 2018. 18p. URL: <http://www.doingbusiness.org/~/>

media/WBG/DoingBusiness/Documents/Methodology/Survey-Instruments/DB18/DB18-Legal-Rights-Creation-questionnaire-en.pdf?la=en.

10. Getting Credit Methodology. Doing Business. 2017. URL: <http://www.doingbusiness.org/Methodology/Getting-Credit>.

Войнова Е.И. Пути повышения конкурентоспособности Украины на мировом рынке финансовых услуг

Аннотация. В статье предоставлены рекомендации относительно мер, принятие которых является целесообразным в Украине для повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке финансовых услуг. Предложено стратегическим образом создать в Украине мировой финансовый центр с локализацией в таких областных центрах, как Киев, Одесса, Львов, Харьков. Среди направлений специализации рекомендуется сконцентрироваться на операциях с ценными бумагами, страховании международных торговых потоков, исламских фи-

нансовых услугах и операциях с китайской валютой ренминби.

Ключевые слова: конкурентоспособность Украины, рынок финансовых услуг, повышение конкурентоспособности.

Voinova Ye.I. Ways of Ukraine's competitiveness enhancing in the world financial services market

Summary. The article provides recommendations on measures that should be implemented in Ukraine in order to increase the competitiveness of Ukraine in the world financial services market. It is proposed to strategically create a world financial center in Ukraine, with localization in such regional centers as Kyiv, Odessa, L'viv, Kharkov. Among specializations it is recommended to concentrate on operations with securities, insurance of international trade flows, Islamic financial services and transactions with the Chinese currency the Renminbi.

Keywords: competitiveness of Ukraine, market of financial services, increase of competitiveness.

*Ярова Ю.М.,
викладач кафедри маркетингу та підприємництва,
Вінницький кооперативний інститут*

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Анотація. Стаття присвячена проблемам фінансово-ресурсного забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях. В статті розкрито інструменти державної політики покращення фінансового забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого бізнесу на сільських територіях.

Ключові слова: потенціал, мале підприємництво, підприємницька діяльність, підприємництво, малий бізнес.

Постановка проблеми. Значимість вивчення сектору малого бізнесу на місцевому рівні, зокрема сільських територіях, обґрунтовано перш за все важливими відмінностями в наявності природних і грошових ресурсів в різноманітних частинах країни. Значною проблемою розвитку суб'єктів малого бізнесу на сільських територіях України потрібно визнати брак кадрів як таких, а особливо – кваліфікованого трудового ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сектору малого підприємництва присвячені праці таких вчених: А. Сміта, Й. Шумпетера, Р. Кантільйона, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, М. Вебера, С. Фішера, І.Й. Малого, В.М. Феценко, К.Р. Макконелла, А.С. Гальчинського. В результаті узагальнення результатів досліджень функціонування сектору малого підприємництва обґрунтовано існують підстави стверджувати, що його роль в системі національного господарства реалізується через вплив на темпи економічного зростання і формування ВВП, створення передумов для структурної передумови і модернізації економіки та економічних відносин, насичення внутрішнього ринку товарами і послугами, вплив на демонополізацію та усунення інших

деформацій і диспропорцій розвитку економіки, реалізацію низки вагомих соціальних функцій і завдань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість вивчення розвитку малого підприємництва на сільських територіях, обґрунтовано перш за все важливими відмінностями в наявності природних і грошових ресурсів в різноманітних частинах країни [1, с. 15]. Відповідно до цього, при уточненні суті потенціалу малого бізнесу принципово брати до уваги і нюанси і особливості функціонування та становлення цього сектора економіки на сільських територіях.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінка інструментів формування фінансово-ресурсного забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найскладніших аспектів реалізації державного регулювання підтримки і забезпечення розвитку малого підприємництва (а, через це, й чи не найбільшою перешкодою ефективності державної політики в цьому напрямі в Україні) як сектора національного господарства в умовах обмеженості бюджетних ресурсів є формування достатнього для цього фінансово-ресурсного забезпечення.

Вказане актуалізує два надважливих завдання в контексті реалізації ефективної і належної державної політики реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях України:

– перше – ідентифікації повноцінної системи елементів фінансово-ресурсного забезпечення малого підприємництва;

– друге – обґрунтування джерел формування та інструментів, засобів залучення і використання елементів фінансово-ресурсного забезпечення в цілях розвитку і реалізації потенціалу малого підприємництва.

На рис. 1 запропоновано систему елементів фінансово-ресурсного забезпечення державної політики реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях України та інструменти його формування, впровадження якої дозволить вирішити ці завдання.

Як було встановлено за результатами експертного опитування, головною перешкодою на шляху активізації діяльності у секторі малого підприємництва на вітчизняних сільських територіях є брак фінансового ресурсу на обслуговування поточної комерційно-господарської діяльності, забезпечення розширення її масштабів, започаткування нових напрямів бізнесу, його диверсифікації, стимулювання зростання продуктивності праці персоналу, реалізацію маркетингових заходів, програм співпраці з постачальниками і споживачами товарів (послуг) і т. ін. Вирішення цієї проблеми забезпечило б підвищення економічної ефективності і збільшення обсягів господарської діяльності у цьому секторі економіки.

Натомість, виходячи з реалій розвитку малого підприємництва на сільських територіях України, а також їх значно гірший стан функціонування в порівнянні з суб'єктами малого бізнесу інших територій держави, акумулювання достатнього фінансового ресурсу тут видається об'єктивно ускладненим.

Впливають такі 5 пріоритетних та потенційно можливих джерел акумулювання фінансового ресурсу розвитку малого бізнесу на сільських територіях:

- 1) ресурси суб'єктів фінансово-кредитної системи;
- 2) кошти спеціалізованих фондів та структур фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва;
- 3) ресурс населення, сформований переважно за рахунок доходів від зовнішньої трудової міграції;
- 4) державна бюджетно-грантова підтримка;
- 5) кошти фондів міжнародної технічної допомоги.

Сьогодні існують можливості для організації співпраці влади, фінансово-кредитних структур і малого бізнесу. Світова практика свідчить, що в аналогічних цілях можуть застосуватися такі інструменти, як забезпечення пріоритетної підтримки проектів малих підприємств при реалізації національних технологічних ініціатив; розвиток стандартів кредитування) суб'єктів малого підприємництва; збільшення максимально можливого обсягу фінансування в рамках одного проекту суб'єкта малого бізнесу; розвиток системи страхування вкладів за рахунок поширення їх дії на вклади мікропідприємств – юридичних осіб.

Окремим напрямом інтеграції фінансово-кредитних структур в систему фінансової підтримки сектору малого підприємництва на сільських територіях України є розвиток мікрофінансування. В таких цілях органам державного управління потрібно розробити та впровадити механізм сек'юритизації портфелів позик макрофінансових організацій та механізму надання банківських кредитів суб'єктам малого підприємництва на сільських територіях держави мікрофінансовим організаціям під поручительство і гарантії держави. Це дозволить забезпечити формування мікрофінансовими організаціями окремого фінансового ресурсу, що буде скеровуватися виключно на цілі кредитування представників малого бізнесу на сільських територіях.

В цілях усунення зловживань відносно нецільового використання кредитних коштів доречно ввести норму, за якої позичальник має довести, що проект реалізується саме на сільських територіях, а також штрафні санкції у вигляді підвищеної відсоткової ставки в разі порушення цієї норми.

Наступним інструментом, що може використовуватися державою для покращення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва на сільських територіях, є створення спеціалізованих фондів та структур фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Це позитивна світова практика, коли держава усвідомлює, що окремі сектори економіки, види економічної діяльності, території тощо характери-

СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	Економічна	<p>СИСТЕМА ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</p> <ul style="list-style-type: none"> • фінансові ресурси • трудові ресурси • сировинні ресурси, матеріально-технічне забезпечення • земельні ділянки, приміщення • базова техніко-технологічна база • комерційно-збутова та логістична інфраструктура • інвестиції 	<p>ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ</p> <ul style="list-style-type: none"> • інституціалізація та реалізація спеціалізованих банківських фінансово-кредитних програм, створення фондів фінансово-кредитної підтримки; залучення коштів трудових мігрантів; бюджетно-грантова підтримка; залучення міжнародної технічної допомоги; • посилення соціальної відповідальності бізнесу за підготовку кадрів; використання державного замовлення на викладацьку діяльність та підготовку кадрів на селі; • створення і розвиток локальних інтегрованих систем, кластерів за участі великих і малих підприємств; • підготовка і надання в пільгове використання суб'єктами МП вільних земельних ділянок і приміщень; • підтримка франчайзингових програм виробників з розвитку виробничого комплексу сільських територій; • створення та підтримка функціонування електронно-комунікаційних збутових площадок та мереж; • впровадження інструментів інвестування у підприємництво коштів заробітчан, розвиток споживчої, сільськогосподарської та кредитної кооперації на селі; • ініціювання реалізації та підтримка проектів співпраці суб'єктів МП пріоритетних видів економічної діяльності та освітніх, науково-дослідних структур, інноваційних фірм, імпортерів сучасних технологій; • створення системи бізнес-інкубаційної підтримки суб'єктів МП; фінансування за безпечності МП «пакетом» типових бізнес-консалтингових та інформаційних послуг; • розвиток на сільських територіях дієздатних елементів бізнес-інфраструктури; • моніторинг стану розвитку та реалізації креативного підприємницького потенціалу сільського населення
	Соціальна	<ul style="list-style-type: none"> • сучасні технології, інновації 	
	Політико-суспільна	<ul style="list-style-type: none"> • консалтинговий, маркетинговий, юридичний та ін. супровід • інформація, знання • нематеріальні активи, інтелектуальна власність 	

Рис. 1. Система елементів фінансово-ресурсного забезпечення державної політики реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях України та інструменти його формування

Джерело: авторська розробка

зуються значно нижчим рівнем інвестиційної, а, звідси, й фінансової привабливості. Відтак, необхідно створювати спеціалізовані фінансові структури, головне завдання яких – покращення доступності та здешевлення банківських кредитів і позик для специфічних груп реципієнтів.

Значним незадіяним на сьогодні фінансовим ресурсом стимулювання розвитку малого бізнесу на сільських територіях України є ресурс населення, зокрема кошти отримані від зовнішньої трудової міграції. З огляду на те, що за різними оцінками закордоном легально чи неофіційно працює понад 10 млн українців, більшість яких з сільських поселень та малих міст, районних центрів, на сільських територіях акумульовано доволі потужний фінансовий ресурс.

Наступний інструмент державної політики покращення фінансового забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях стосується більш активного застосування державної бюджетно-грантової підтримки. Мова тут йде про підвищення ефективності системи просторово-секторального розвитку територій (у нашому випадку – сільських). Для забезпечення якісного збалансованого поступу цих територій потрібна розробка відповідних генеральних планів із чітким стратегічним баченням перспективних напрямів розвитку територій, секторів, галузей та видів економічної діяльності, розміщення продуктивних сил та об'єктів господарства, соціальної сфери, інфраструктури.

На основі результатів планування виділяється відповідний бюджетний ресурс та здійснюється залучення коштів з інших джерел і ці кошти спрямовуються на реалізацію проектів суб'єктів малого бізнесу, що мають важливе прикладне значення в контексті соціально-економічного розвитку сільських територій України.

Суттєвим доповненням системи фінансового забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях нашої держави можуть стати кошти фондів міжнародної технічної допомоги. На сьогодні наявна значна кількість

проектів, які пропонуються до фінансування з боку фондів ЄС та організацій інших держав світу і в яких реципієнтами коштів можуть стати суб'єкти малого підприємництва, що функціонують на сільських територіях України.

Водночас, головною перешкодою на шляху участі в реалізації проектів, які пропонуються організаціями зовнішньої технічної допомоги є, по-перше, не обізнаність вітчизняних підприємців про відповідні проекти; по-друге, невміння формувати якісні конкурентоспроможні заявки та здійснювати проектування і планування проектів; по-третє, не розуміння того, що суспільно-соціальні проекти фактично слугують й доповненням бізнес-діяльності, дозволяють в певній мірі диверсифікувати бізнес та залучити додатковий фінансовий ресурс, ефективне використання якого створює додану вартість та розширює фінансові можливості, адже відповідний ресурс після завершення проектів може скеровуватися на розвиток бізнесу, в кінці-кінців – реалізацію заходів соціальної відповідальності бізнесу.

Значною проблемою розвитку суб'єктів малого бізнесу на сільських територіях України потрібно визнати брак кадрів як таких, а особливо – кваліфікованого трудового ресурсу. Занепад цієї частини території нашої держави призвів до того, що особи з вищим рівнем інтелектуального, фізичного та трудових потенціалів емігрують у великі міста та закордон в цілях пошуку більш високооплачуваної та стабільної зайнятості, вищого рівня якості життя. Це створює непереборний бар'єр для бізнесу, суб'єкти якого просто не в змозі віднайти і залучити необхідний для здійснення господарської діяльності інтелектуально-кадровий ресурс.

Завдання розвитку суб'єктів малого підприємництва сільських територій, що спеціалізуються на видах економічної діяльності зі значним рівнем доданої вартості, суттєво ускладнюється через низький рівень їх забезпеченості (йдеться в першу чергу не стільки про наявність, як про систему постачання) сировинними ресурсами та матеріально-технічними засобами. Виправлення

цієї ситуації можливе шляхом критичного зростання рівня ділової активності та розвитку торговельно-логістичної інфраструктури сільських територій, чого в найближчі періоди досягнуто не буде.

Відтак, органам влади слід використувати іншу альтернативу, яка полягає у стимулюванні створення локальних інтегрованих структур, кластерів, техніко-впроваджувальних зон. Бажано аби однією зі сторін таких об'єднань виступало потужне (велике або середнє з міцними позиціями на ринку) підприємство, у т. ч., що здійснює діяльність у великому місті, обласному центрі, на експорт. Таким чином, здійснюватиметься перерозподіл та більш якісне розміщення продуктивних сил в рамках обласної економіки.

Іншим аспектом проблеми, що аналізується, є те, що на сьогодні вкрай низьким залишається ефективність використання земельних ділянок та приміщень сільських територій. Відомо, що це головні ресурси, без яких не може обійтися практично жоден бізнес. Відтак, з боку центральної влади потрібно здійснювати активну діяльність орієнтовану на зміну стимулів і психології місцевих громад щодо усвідомлення і розуміння постулату: активізація підприємницької діяльності є найкращою передумовою для соціально-економічного розвитку територій, покращення їх інвестиційної привабливості, підвищення рівня доходів і якості життя місцевого населення. Відтак, в цих цілях критично необхідно забезпечити поточних і перспективних підприємців необхідними для них приміщеннями і земельними ділянками. Світовий досвід свідчить, що навіть безоплатна передача цього ресурсу забезпечує десятикратну віддачу.

З огляду на обмеженість розвитку внутрішнього ринку потрібно вести мову про переважаючу орієнтацію суб'єктів підприємницького сектору на субрегіональному рівні не стільки на торговельну, як на діяльність з виробництва продукції, яка дозволяє в подальшому просувати її на ринки більш розвинених територій та на експорт. Втім, невід'ємною умовою такої спеціалізації сільських територій є наявність на них базової техніко-технологічної бази виробництва.

Зазначене потребує впровадження альтернативних способів та підходів, до яких віднесемо державну підтримку різного роду франчайзингових програм для провідних виробничих підприємств держави і регіону. На сьогодні більшість з них не передбачає таких шляхів розвитку власного бізнесу. Втім, ініціативами місцевих громад вони здатні скористатися. Йдеться про організаційну, економічну, фінансово-гарантійну та іншу підтримку з боку місцевих органів влади яка надаватиметься виробникам з обласних центрів і великих міст, які на франчайзингових засадах розвиватимуть власну мережу на сільських територіях, залучають для цього ресурс місцевого бізнесу та населення. Вказаний інструмент має значні диверсифікаційні переваги, адже, з однієї сторони, забезпечує здешевлення вартості виробництва, а, з іншої, – перерозподіл фінансово-ресурсного забезпечення з більш економічно розвинених територій на депресивніші, зокрема території сільських поселень.

Перешкодами покращення інвестиційної привабливості сільських територій України є низький рівень їх соціально-економічного розвитку та ділової активності населення, несформованість інвестиційної та інноваційної інфраструктури, промоції підготовлених інвестиційних проектів, системи державної підтримки інвестиційної діяльності на субрегіональному рівні.

В продовження державної політики у руслі посилення інвестиційної активності важливо вести мову й про достатній рівень інноваційної діяльності представників малого бізнесу в сільських поселеннях. В іншому разі їм складно буде виходити на ринки і конкурувати з більш потужними суб'єктами господарювання з великих міст і більш економічно розвинених територій. Умови конкуренції передбачають також і залучення у підприємницьке середовище сільських територій сучасних технологій, чого практично неможливо досягти без створення відповідних умов для їх імпорту, а також для активізації співпраці з освітньо-науковим сектором. На наше переконання, всі сільські території України характеризуються потужним потенціалом

розвитку певного виду економічної діяльності. Це або сільське господарство, або туризм і рекреація, або відновлювальна енергетика, або спорт тощо. Саме тому, органам влади потрібно вміти ідентифікувати цей потенціал і забезпечити сприяння його розвитку і реалізації. Широкі перспективи слугуватимуть їй джерелом для широкомасштабних інвестицій, а також передових технологій. Іншого шляху їх залучення на сільські території не існує. Натомість, використання цих можливостей – безальтернативний засіб розвитку і диверсифікації їх підприємницького сектору – основи сталого поступального соціально-економічного розвитку і гідного місця в державній та регіональних господарських системах.

Значною слід також вважати і потребу суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють діяльність на сільських територіях України, й у інформаційно-консалтинговій підтримці. Доволі часто місцеві підприємці не мають достатніх навиків для розробки бізнес-плану в цілях залучення банківського кредиту, ретельного планування і обрання найбільш раціонального способу реалізації перспективної бізнес-ідеї, підготовки та промоції інвестиційного проекту, здійснення обліку і аудиту фінансово-господарської діяльності. Консалтингові структури здебільшого пропонують такі послуги в обласному центрі та великих містах, їх отримання призводить до зростання вартості і погіршення параметрів конкурентоспроможності товарів (продукції, послуг) малих суб'єктів підприємництва з віддалених територій. Вирішення цієї проблемної ситуації потребує стимулювання просування інформаційно-консалтингових послуг на сільські території і здешевлення їх вартості для суб'єктів малого бізнесу.

Не меншими є й обсяги потреби суб'єктів малого бізнесу на сільських територіях й у маркетинговій підтримці та юридичному супроводі бізнесу. Йдеться про цілий комплекс питань – від дослідження ринку, його цільових сегментів, їх місткості, купівельної спроможності покупців, до – ідентифікації та формування необхідних властивостей продукції (товарів, робіт, послуг), її

просування на ринок, ціноутворення, інституціалізації відносин з постачальниками та споживачами, суб'єктами інфраструктури та підтримки бізнесу.

Сучасні умови конкуренції ставлять перед органами влади, відповідальними за підтримку підприємництва, нові завдання та виклики. Серед таких – розвиток нових знань, використання нематеріальних активів, створення і впровадження об'єктів інтелектуальної власності. На нашу думку, в цих аспектах також криються важливі чинники реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва сільських територій України. Аргументи на користь такого висновку наступні. По-перше, це значний далеко не реалізований потенціал поступу сільського господарства, особливо його малих форм господарювання, де широко можуть використовуватися інновації та нематеріальні активи, інтелектуальна творча діяльність та значні працелюбство і хист вітчизняного сільського населення. По-друге, це культурні традиції та місцеві творчі ремесла, де існує історичний досвід та сучасний потенціал створення нових унікальних взірців продукції. По-третє, це туризм і рекреація, де широко можуть застосовуватися нові та, з огляду на природно-кліматичний і культурний потенціал, унікальні види послуг.

Для реалізації відповідного потенціалу органам влади потрібно впровадити інструмент моніторингу стану розвитку та реалізації творчого підприємницького потенціалу населення сільських територій з метою подальшої активізації його залучення до програм транскордонного і інтеррегіонального співробітництва. Розвиток творчих індустрій потрібно визначити пріоритетним напрямом розвитку сільських і депресивних територій, для чого необхідні розробка і реалізація відповідних програм, які стимулюватимуть ефективне використання культурних і творчих ресурсів в межах активізації творчих індустрій, забезпечать виявлення креативних осіб у периферійних територіях, отримання ними відповідного рівня освіти за рахунок державного замовлення та працевлаштування у рідних населених пунктах в межах програми «перше робоче місце» [2].

Вказане, окрім розвитку творчих ремесел, одночасно орієнтоване й на покращення інтелектуально-кадрового ресурсу розвитку сільських територій України. В сукупності реалізація визначених інструментів державного регулювання сприятиме покращенню фінансово-ресурсного забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на вітчизняних сільських територіях.

Висновки і пропозиції. Реалізація визначених заходів державного регулювання об'єктивно потребує покращення системи фінансово-ресурсного забезпечення становлення і подальшого розвитку сектора малого підприємництва сільських територій України. Елементами фінансово-ресурсного забезпечення є фінансові, трудові та сировинні ресурси, матеріально-технічне забезпечення, земельні ділянки, приміщення, техніко-технологічна база, комерційно-збутова та логістична інфраструктура, інвестиції, сучасні технології, інновації, консалтинговий, маркетинговий, юридичний та ін. супровід, інформація, знання, нематеріальні активи, інтелектуальна власність. Вбачається їх комплексне залучення з таких джерел: ресурси суб'єктів фінансово-кредитної системи; кошти спеціалізованих фондів та структур фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва; ресурс населення, сформований переважно за рахунок доходів від зовнішньої трудової міграції; державна бюджетно-грантова підтримка; кошти фондів міжнародної технічної допомоги.

Література:

1. Корнецький А.О. Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва: монографія. – Дніпро, УМСФ, 2016. – 140 с.

2. Волошин В.І., Флейчук М.І. Щодо засобів розвитку транскордонного підприємництва в малих містах та гірських депресивних районах: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.niss.gov.ua/articles/351/>.
3. Кредісов В.А. Організаційно-економічні форми підприємництва та проблеми його розвитку. Менеджмент. – 2008. – №10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kredisov.htm.
4. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України. Збірник «Теоретичні та прикладні питання економіки». – Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf.
5. Шувар Б.І. Аналіз передумов розвитку малого підприємництва на селі. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 8, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4346>.

Яровая Ю.М. Инструменты финансово-ресурсного обеспечения реализации потенциала развития малого предпринимательства на сельских территориях

Аннотация. Статья посвящена проблемам финансово-ресурсного обеспечения реализации потенциала развития малого предпринимательства на сельских территориях. В статье раскрыты инструменты государственной политики улучшения финансового обеспечения реализации потенциала развития малого бизнеса на сельских территориях.

Ключевые слова: потенциал, малое предпринимательство, предпринимательская деятельность, предпринимательство, малый бизнес.

Yarova Y.M. Tools of financial and resource support for the implementation of the potential of small business development in rural areas

Summary. The article is devoted to the problems of financial and resource support for realization of the potential of small business development in rural areas. The article outlines the tools of the state policy to improve the financial provision of the implementation of the potential of small business development in rural areas.

Keywords: potential, small entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneurship, small business.

*Вагонова О.Г.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри прикладної економіки та підприємництва,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

*Досужий В.С.,
аспірант,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПРОЄКТІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто погодження основних цілей суб'єктів надання та отримання кредиту, визначено оцінку варіанта кредитування за критерієм ефективності взаємодії позичальника й кредитора, розроблено методичний підхід до розрахунку величини платежу підприємця для погашення залишку тіла кредиту протягом певного часу.

Ключові слова: підприємництво, інвестиційна діяльність, кредитор, позичальник, банківські відносини, погашення кредиту.

Постановка проблеми. Підприємництво – самостійне організаційно-господарське новаторство, яке полягає у використанні різних можливостей для випуску товарів новими методами задля отримання прибутків і самореалізації власної мети. Важливою рисою такого новаторства як особливого економічного фактору, згідно з визначенням А. Маршалла [1, с. 261], є організація виробництва. На думку Й. Шумпетера [2, с. 919], підприємництво містить реформування та докорінну перебудову виробництва через здійснення нових комбінацій техніки і технології, освоєння нових товарів, нових джерел сировини тощо.

З метою якісного зростання виробничих засобів впроваджуються наукоємні та високотехнологічні нововведення, кількісний ріст цих засобів забезпечується їх мобілізацією на попередження витрат, що знижують продуктивність. І в першому, і в другому напрямках розвиток виробництва ґрунтується на реалізації певної програми інвестиційної діяльності.

Ефективність використання засобів матеріального виробництва обумовлена

природними ресурсами, працею, капіталом і підприємництвом. Для таких факторів виробництва, як робоча сила, сировина й матеріали, науково-прикладне оцінювання має достатнє методичне обґрунтування, тоді як капітальні вкладення щодо їх впливу на умови підприємницької діяльності потребують поширеного дослідження [3]. Зазвичай підприємницький проєкт реалізується із залученням кредитного фінансування. У такому разі здійснення проєкту інвестує банківська установа шляхом надання підприємцю грошової позики. Умови фінансування проєктів поліпшуються за оптимального поєднання інтересів позичальника й кредитора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Алгоритм розроблення інвестиційної стратегії підприємства створили автори роботи [4]. Основними цілями підприємства, на думку авторів, є збільшення його капіталу, підвищення рівня прибутковості інвестицій та обсягу доходу від інвестиційної діяльності. Н.А. Бикова і А.С. Сушко [5] під час формування інвестиційної стратегії пропонують враховувати також інтереси позичальників. Створення привабливих інвестиційних умов забезпечується шляхом захисту прав та інтересів інвесторів, а також вільного доступу до інформації про об'єкти інвестування. Рівень інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств, на думку С.В. Ушеренко [6], обумовлений не тільки недоліками державної політики, але й недостатніми фінансовими можливостями цих суб'єктів. На думку О.В. Науменка [7], ефективність інвестицій на впровадження

того чи іншого проекту обумовлена рівнем прибутковості. Недостатній обсяг інвестицій зумовлює неможливість процесів відтворення та оновлення основних засобів підприємства та становить реальну загрозу для подальшого розвитку його економіки [8]. З метою поліпшення умов інвестування підприємств у монографії [9] рекомендується використовувати економіко-математичну модель, що дає змогу оптимально розподілити інвестиційні ресурси.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Умови фінансування проектів підприємництва поліпшуються за оптимального поєднання інтересів позичальника й кредитора. Таке поєднання інтересів позичальника й кредитора визначає схему інвестиційних надходжень, а отже, вартість кредиту на розвиток засобів виробництва та тривалість окупності кредиту за рахунок доходу, що приносить його залучення. Схема відображає кредиторські умови підприємця, на які можна впливати, забезпечуючи сприятливі для нього умови отримання інвестицій. В розглянутій літературі питанню поліпшення умов надання позики приділено недостатньо уваги.

Мета статті полягає в подальшому вдосконаленні методичних підходів до розроблення схеми інвестиційних надходжень від банку, що сприятимуть поліпшенню умов кредитування підприємницьких проектів та забезпечуватимуть розширене відтворення основних засобів виробництва, а загалом й ефективну підприємницьку діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасної практики підприємства прагнуть створити максимально сприятливі умови для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Позичальник зацікавлений у поліпшенні показників комерційного розрахунку (комплексне оцінювання його кредитоспроможності та здатності своєчасно повернути борг), а також самостійності щодо прийняття управлінських рішень; для кредитора головним є отримання максимального прибутку (на підставі відсотка). Умови взаємодії цих суб'єктів суттєво впливають на результати їхньої економічної діяльності. Для поліпшення умов конкретизовано

основні цілі, які визначають ефективність взаємодії суб'єктів процесу надання позики.

Цілі позичальника інвестиційних ресурсів:

1) мати можливість не лише своєчасно повернути вкладені інвестиції, але й сплатити відсоток за користування ними;

2) мати ставку по кредиту, яка віддзеркалює прибуток банку та інфляцію вартості кредиту, не вищу за норму підприємницького прибутку;

3) забезпечити рентабельність інвестицій, вищу за мінімально припустиму рентабельність вироблюваної продукції, відпускна ціна та якість якої мають задовольняти ринкові вимоги;

4) виконати будівництво підприємницького об'єкта за проектним порядком освоєння його виробничої потужності, для чого мають бути дотримані одночасність, періодичність чи поетапність капіталовкладень тощо, передбачені кредитною угодою;

5) частково раніше кінцевого строку ввести в експлуатацію потужність об'єкта інвестування, якщо технологія його будівництва цього не заперечує, що дає змогу здійснити дострокове виробництво продукції;

6) мати можливість залучення закордонних джерел фінансування, технології та устаткування для утворення об'єкта.

Цілі кредитора:

1) мати кількість позичальників, яка навіть за невисокої банківської ставки по кредиту забезпечуватиме йому достатній прибуток;

2) надавати кредит під різні форми його забезпечення з метою зменшення ризику кредитної операції та захисту інтересів кредитора;

3) запобігати конфліктним ситуаціям з позичальниками щодо сплати відсотків за наданий кредит, а також повернення його тіла;

4) мати сприятливі умови для перерозподілу акумульованих коштів та надання подальших кредитів незалежно від суми кредитних засобів, що надаються позичальникам, сплати відсотків та повернення самого кредиту;

5) надавати посередницькі послуги в платежах і розрахунках та загалом виконувати низку фінансових функцій з різними господарюючими суб'єктами, з якими банк зацікавлений співпрацювати;

б) підтримувати на належному рівні взаємовигідні фінансові відносини із суб'єктами підприємницької діяльності, в яку банк вкладає свої ресурси;

7) мати необхідну інформацію про економічний стан позичальника за основними критеріями (ліквідність, рентабельність, безпека), а також контролювати витрачання позичених ним коштів на цілі, обумовлені кредитною угодою, що знижуватиме ризик несплати відсотків та неповернення позичальником отриманого кредиту.

Краща взаємодія позичальника-підприємця та кредитора буде досягтися за збігу цілей їхньої економічної діяльності. Природно, що деякі цілі можуть бути погоджені шляхом пошуку компромісного рішення. Можливість досягнення цілей обумовлює прибуток підприємця (на рис. 1 цілі позначено 1, 2, ..., m). Кредитор має контролювати перетворення його грошових засобів на капітал, коли вони витрачаються на придбання засобів виробництва (на рис. 1 його цілі позначено 1, 2, ..., n). Наведені вище

цілі партнерів з надання та отримання кредиту для поліпшення умов здійснення цього процесу залежать різною мірою від вихідних даних його виконання, ставлення партнера, ризику, що в результаті впливає на взаємодію партнерів. Рішення щодо ухвалення варіанта досягнення цілей має бути оцінено за кількісними показниками.

Запропонований методичний підхід до оцінювання внеску кожної цілі підприємця (кредитора) щодо підвищення ефективності інвестування проекту. Вимір ефективності за j-м варіантом реалізації може бути здійснений за комплексним критерієм:

$$W_j = R_1W_{1j} + R_2W_{2j} + \dots + R_mW_{mj}, \quad (1)$$

де R_1, R_2, R_m – вага 1-ї, 2-ї, m-ї цілі реалізації кредитного процесу позичальником (n-ї цілі кредитором), частка од.;

W_{1j}, W_{2j}, W_{mj} – чисельна міра досягнення кожної цілі R (за відношенням до найкращого значення) за кредитування j-го варіанта.

Для кожного прийнятого варіанта забезпечення проекту кредитними засобами

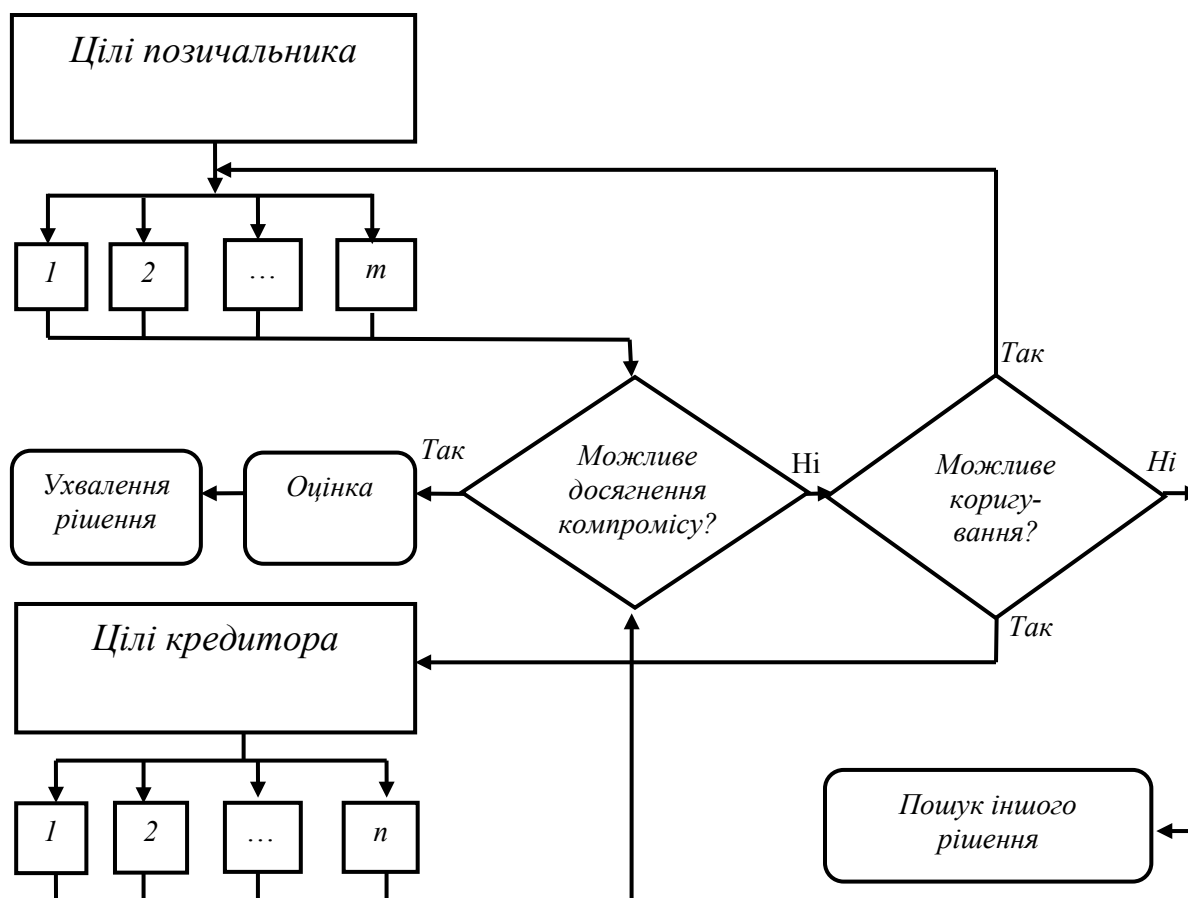


Рис. 1. Схема погодження цілей щодо поліпшення умов взаємодії кредитора та підприємця

обчислюють зважене значення комплексного критерія. Його вимір проводять з урахуванням технології будівництва, найбільш прийнятної з точки зору мети проекту, місцевих умов, зокрема умов доступності та вартості сировини, енергії, робочої сили, які впливають на комплексне оцінювання кредитоспроможності підприємця та його здатність своєчасно повернути борг.

В основі методичного підходу до вибору варіанта надання кредиту, доцільного за критерієм ефективності W_j , лежить забезпечення сприятливих умов кредитування для позичальника. Передусім підприємця цікавитиме величина платежу, спрямованого на погашення залишку тіла кредиту та сплату відсотків за цей залишок. Витрати для платежу включаються в калькуляцію виробничої собівартості продукції. Узагальнено підхід до розрахунку достатньої величини платежу Pe за час погашення боргу протягом s періодів. Приймаючи витрати за платежем Pe за кожний період як незмінні, підприємець має сплатити залишок кредиту та відповідні за нього відсотки в розмірі, що визначається за такою формулою:

$$Pe = \frac{K_{инв} (1 + p \sum_{j=1}^s (1 + p)^{j-1})}{\sum_{j=1}^s (1 + p)^{j-1}}, \quad (2)$$

де j – порядковий номер періоду оплати відсотків та залишку тіла кредиту; $j = 1, 2, \dots, s$;

$K_{инв}$ – сума кредитних коштів, що залишились не сплаченими на час введення об'єкта в експлуатацію, грн.;

p – банківський відсоток за використання кредиту, частка од.

Обґрунтовуючи банківську ставку за сумою $p = R_k + i_{3,2}$, де R_k – рівень прибутковості наданого кредиту, що планує банк з огляду на рентабельність на свій капітал, а $i_{3,2}$ – рівень знецінення грошової одиниці протягом періоду часу, що розглядається (частка од.), можемо враховувати вплив на величину платежів Пеза формулою (2) факторів надання позики та інфляції кредитних сум незалежно один від одного. Показники R_k та $i_{3,2}$ відіграють важливу роль у формуванні вартості ($B_{ин,t}$) кредиту та тривалості ($T_{ок}$) його окупності, що пов'язані між собою таким рівнянням:

$$\sum_{t=1}^{T_{ок}} \frac{B_{ин,t}}{(1 + \alpha)^t} = \sum_{t=T_{в.е}}^{T_{ок}} \frac{\Pi_{ин,t} (1 - \delta_p)}{(1 + \alpha)^t}, \quad (3)$$

де $B_{ин,t}$, $\Pi_{ин,t}$ – витрати інвестицій, включаючи оплату відсотків, і чистий прибуток підприємства в результаті впровадження підприємницького проекту в t -му році, грн.;

α – дисконтна ставка, частка од.;

$T_{в.е}$ – рік введення об'єкта, що будується, в експлуатацію;

δ_p – частка прибутку, що спрямовується на подальший розвиток засобів виробництва, частка од.

Формула (3) дає змогу встановити підприємцю термін погашення його боргу з огляду на співвідношення ставки позикових обов'язків та рівня рентабельності продукції побудованого об'єкта. Розглянуто схеми вкладення кредитних ресурсів у підприємницький проект на прикладі оновлення основних засобів виробництва на машинобудівному заводі «Дніпроважмаш» (табл. 1).

Витрати на реалізацію проекту складають 54 млн. грн., зокрема на передін-

Таблиця 1

Порівняльна оцінка схем інвестування засобів виробництва, млн. грн.

Показники	Схема інвестування підприємницького проекту				
	1	2	3	4	5
Номер півріччя по порядку, кредитне надходження	1 – 49,0	1 – 21,0; 2 – 21,0; 3 – 7,0	1 – 21,0; 3 – 21,0; 5 – 7,0	1 – 21,0; 4 – 21,0; 7 – 7,0	1 – 21,0; 5 – 21,0; 7 – 7,0
Додатковий грошовий потік	147,10	137,28	127,47	117,67	111,13
%%	20,04	17,34	15,24	31,86	11,58
Грошовий потік мінус %% та сума позики	73,04	65,94	58,23	31,81	52,55
Дисконтований грошовий потік	28,57	24,74	19,90	15,28	22,55
Накопичений дисконтований грошовий потік	74,93	45,52	20,49	17,09	7,26

вестиційному (довиробничому) етапі – 5 млн. грн., на 49 млн. грн. закупується інноваційне обладнання для виготовлення металевих злитків (ІСТ-печі ємністю 20 т за ціною 21 млн. грн. (2 шт.), піч ємністю 5 т за ціною 7 млн. грн. (1 шт.)). Прийнято, що додатковий грошовий потік від реалізації злитків зростає пропорційно обсягу вкладених за півріччя інвестицій, а саме від 6,54 млн. грн. при вкладенні 21,0 млн. грн. до 14,71 млн. грн. при вкладенні 49,0 млн. грн. Період кредитування становить 5 років (10 піврічч), розрахункова ставка плати за кредитні ресурси – 24% (0,24). Шляхом дисконтування вартість приводиться на момент початку виробничої фази.

Стосовно кожної схеми кредитування розглянуто такі варіанти: А – кредит погашається рівномірними частинами протягом 2,5 року; В – тіло кредиту повертається одноразово через 2,5 року, а відсотки сплачуються за півріччями; С – кредит погашається рівномірними частинами протягом 5 років, відсотки сплачуються кожного півріччя.

Для прийнятих вихідних даних, наведених у табл. 1, у разі погашення кредиту за варіантом А найбільший дисконтований грошовий потік (74,93 млн. грн.) досягається за першої схеми надання інвестицій, коли вся сума кредиту надається одноразово в перше півріччя. Зміна грошового потоку за цією схемою показана на рис. 2.

Грошовий потік значно зменшується за величиною, якщо кредитні суми надходять пізніше, наприклад, у 1-е, 4-е та 7-е півріччя за схемою 4, через що потік, який розглядається, формується в обсязі 17,09 млн. грн. Вплив порядку надходження кредиту на величину грошового потоку відображають графіки, наведені на рис. 3.

Отже, з метою поліпшення умов кредитування проекту будівництва об'єкта підприємцю слід скоріше вложити всю суму позики у введення об'єкта в експлуатацію,

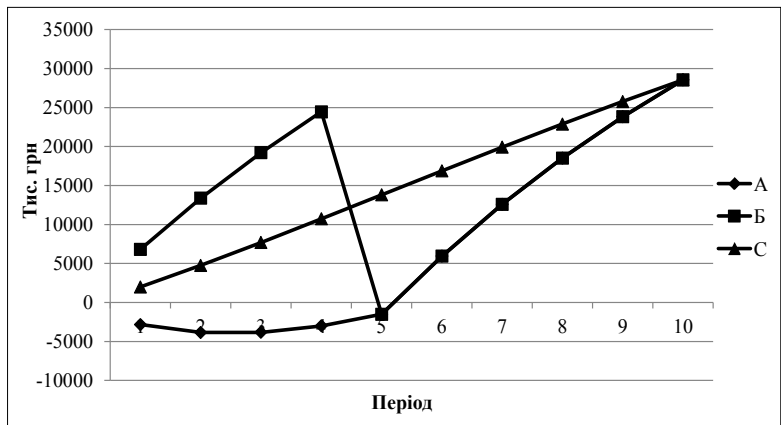


Рис. 2. Графіки дисконтованих грошових потоків за схемою 1 за різних варіантів погашення кредиту: 1, 2, 3 – варіанти А, В, С

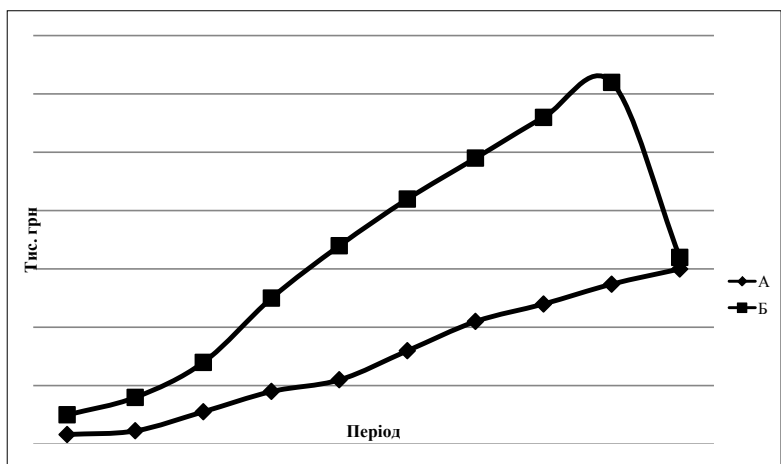


Рис. 3. Графіки грошового потоку за мінусом відсотків та суми позики за схемою 4: 1, 2 – варіанти А і В

що дасть змогу скоріше погасити тіло кредиту та зменшити відсотки за його використання. Це приведе до збільшення накопиченого грошового потоку, що є основною метою підприємця.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Взаємовигідні економічні відносини між кредитором та позичальником слід будувати на основі компромісу між цілями їхньої інвестиційної діяльності. Узагальнено цілі названих суб'єктів кредитного процесу, розроблено схему погодження цілей у напрямі поліпшення умов інвестування підприємницького проекту.

2) Погодженість цілей суб'єктів з надання та отримання кредиту пропонується оцінювати за комплексним критерієм ефективності взаємодії позичальника з кредитором, який ґрунтується на оцінюванні впливу кож-

ної цілі суб'єктів на комплексну оцінку кредитоспроможності підприємця та його здатність своєчасно повернути борг.

3) Обґрунтовано методичний підхід до планування достатньої величини платежу підприємця за рахунок витрат, що відносяться до собівартості виготовленої продукції, для погашення залишку тіла кредиту після введення об'єкта в експлуатацію. Розроблена аналітична формула дає змогу врахувати вплив на величину платежу визначених банком умов надання позики та знецінення грошей у подальшому часі.

4) Розглянуто схеми капіталовкладень у проект оновлення основних засобів виробництва на машинобудівному заводі «Дніпроважмаш». Схеми відрізняються одна від одної обсягами та часом кредитних надходжень, а також графіками повернення кредиту. Більший накопичений грошовий потік формується за умови скорішого вкладення всієї суми позики у введення об'єкта в експлуатацію, що дає змогу скоріше погасити тіло кредиту та зменшити відсотки за його використання.

5) Для поліпшення умов кредитування підприємницької діяльності потребує подальшого методичного обґрунтування рівень інфляційного очікування як складова відсоткової ставки для планування реального рівня ставки на наступний рік та на віддалений час разом із рівнем прибутковості наданого кредиту, що планує банк.

Література:

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний та ін. Т. 1. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. 873 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний та ін. Т. 3. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.
4. Погрішук Б.В., Кішак І.Т., Рудь І.Ю. Формування стратегії інвестиційної діяльності підприємств. Науковий вісник

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Вип. 5.1 (97). URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/18_13.pdf.

5. Бикова Н.А., Сушко А.С. Стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності Чернівецької області. Молодий вчений. 2015. № 5(20). Ч. 1. С. 96–99.
6. Ушеренко С.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації. Економічний часопис-XXI. 2014. № 7–8(2). С. 56–59. URL: http://soskin.info/userfiles/file/2014/7.2014/7-8_2/Usherenko.pdf.
7. Науменко О.В. Напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства з метою його розвитку. Управління розвитком. 2013. № 21. С. 21–23.
8. Курган О.Г., Шехман В.В. Капітальні інвестиції як основа інноваційного розвитку підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 1. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi_2013_1_180_187.pdf.
9. Чуриканова О.Ю., Пістунов І.М. Оптимальне інвестування вугледобувних підприємств: монографія. Дніпропетровськ: НГУ, 2013. 116 с.

Вагонова А.Г., Досужий В.С. Улучшение условий инвестирования предпринимательских проектов машиностроительного предприятия

Аннотация. В статье рассмотрены согласования основных целей субъектов предоставления и получения кредита, определена оценка варианта кредитования по критерию эффективности взаимодействия заемщика и кредитора, разработан методический подход к расчету величины платежа предпринимателя для погашения остатка тела кредита в течение определенного времени.

Ключевые слова: предпринимательство, инвестиционная деятельность, кредитор, заемщик, банковские отношения, погашение кредита.

Vahonova O.H., Dosuzhyi V.S. Improvement of investment conditions for entrepreneurial projects of machine-building enterprise

Summary. The article describes the coordination of the main objectives of the subjects granting and receiving a loan; an assessment of the loan option based on the effectiveness of the borrower-lender interaction has been made and a methodical approach was developed to calculate the amount of the entrepreneur's payment to pay off the balance of the principal of the loan for a certain period of time.

Keywords: entrepreneurship, investment activity, creditor, borrower, bank relations, repayment of a loan.

*Бабій І.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,
Хмельницький національний університет*

ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті визначено методичні підходи до проведення діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства. Запропоновано підхід до здійснення діагностики конкурентоспроможності підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності за визначеними складовими рівня ефективності господарювання підприємства. Охарактеризовано основні показники визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Наведено методичний підхід до визначення інтегрального рівня активності функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємства машинобудівної галузі, зовнішньоекономічна діяльність, діагностика, ефективність.

Постановка проблеми. Успішно функціонують у зовнішньоторговельній галузі ті організації, які порівнюють свої доходи зі своїми витратами та величиною вкладеного капіталу, оцінюють свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим постає питання оцінювання ефективності зовнішньоторговельних операцій, які здійснює організація в умовах ринкової економіки. Проблеми оцінювання економічної ефективності, вибору критеріїв ефективності зовнішньоторговельних операцій посідають одне з основних місць серед сукупності проблем, що стоять перед організаціями, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності є вагомим фактором розширення можливості підприємств в опануванні нових сегментів ринку для підвищення їх прибутковості та конкурентоспроможності. Тому досліджу-

вали ці питання чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В.М. Гриньова, Т.В. Романчук, А.М. Ткаченко, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За нинішніх умов господарювання та поставлених вимог до розширення зовнішніх ринків збуту продукції вітчизняних промислових підприємств ці питання вимагають більш поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні стану та усіх аспектів, що сприятимуть встановленню високих конкурентних позицій машинобудівних підприємств України на міжнародному ринку, а також особливостей проведення діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства у сфері ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність продукції підприємства – це одна з ключових властивостей продукції, яка характеризується кращою можливістю та здатністю досягнення потреб ринку, ніж конкуренти, та за менший, ніж конкуренти, проміжок часу. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства передбачає оцінювання стану та властивостей продукції, становища на ринку, попиту та ціни, а також подальших перспектив її перебування на ринку з метою прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень для забезпечення безперебійного функціонування та розвитку підприємства [1, с. 241].

Головними методичними підходами до проведення діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства є мето-

дики, що базуються на аналітичному підході, згідно з яким цінність продукції визначається як сума його окремих характеристик; методики, за якими сумарна цінність продукції виступає мультиплікатором його окремих характеристик, тобто приріст оцінки однієї характеристики впливає на приріст оцінки іншої; методики, що ґрунтуються на порівняльному підході, згідно з яким споживач вибирає кращу продукцію за результатами її порівняння з аналогами [2, с. 15].

Діагностику конкурентоспроможності машинобудівного підприємства-суб'єкта ЗЕД пропонується здійснювати за такими складовими, як виробничо-технологічна ефективність, фінансова ефективність, комерційна ефективність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Складові та параметри діагностики ефективності функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД наведені на рис. 1.

Нині відсутня єдина система показників економічної ефективності ЗЕД, не існує єдиної думки про методи розрахунку та мето-

дики аналізу низки показників ефективності зовнішньоторговельних операцій.

Економічна ефективність ЗЕД – це складна економічна категорія, для вимірювання якої можна використовувати низку показників. Для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у складі основного (першого) блоку використовуються загальні показники ефективності ЗЕД підприємства:

1) прямий ефект від експорту (різниця між чистою виручкою від реалізації на експорт і собівартістю продукції, призначеної на експорт; відображає прибуток, отриманий внаслідок реалізації експортної операції);

2) порівняльний ефект від експорту (різниця між прибутком, отриманим від експортної діяльності і прибутком, отриманим від реалізації аналогічного обсягу продукції на внутрішньому ринку; демонструє різницю між прибутками, отриманими на внутрішньому та зовнішньому ринках за інших рівних умов);

3) рівень ефективності експорту (відношення прибутку від експортної діяльності



Рис. 1. Складові та ключові індикатори діагностики ефективності діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД

Джерело: розробка автора

до собівартості продукції, призначеної на експорт; демонструє рентабельність експортної операції);

4) порівняльний ефект від імпорту (різниця між вартістю придбаних товарів на внутрішньому ринку і вартістю придбаних товарів в аналогічному обсязі на іноземних ринках; відображає економію, яку підприємство отримує внаслідок закупівлі товарів на зовнішньому, а не на внутрішньому ринку).

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства залежить від багатьох факторів, але найпростішим та найголовнішим є отримання прибутку від реалізації виробленої продукції на зовнішньому ринку. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства визначається насамперед на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань та їхнього виконання. Також ефективність зовнішньоекономічної діяльності визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення кількості її покупців і контрагентів тощо. Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність обов'язково повинні привести до підвищення відповідальності та обґрунтованості прийнятих управлінських рішень [3; 4].

Діагностика діяльності підприємства передбачає оцінювання стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі системи індикаторів з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких сторін організації чи використання шансів умов функціонування та сильних позицій підприємства. Варто зауважити, що сьогодні спостерігаються істотні зміни в концептуальній спрямованості діагностичних систем на підприємствах, а саме відбувається перехід від монокритеріальності до полікритеріальності. Полікритеріальна діагностика оперує системою обґрунтованих критеріїв, що характеризують межі опти-

мальності функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу для порівняння фактичних значень показників з оптимальними. Такі тенденції логічно зумовлені, оскільки під час діагностики конкурентоспроможності не можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства (наприклад, рентабельність діяльності), адже за такого підходу конкурентоспроможність підприємства буде відображена неповно та хибно. У машинобудуванні, зокрема, поширені ситуації, коли підприємства працюють рентабельно, але через нестачу обігових коштів є неплатоспроможними та банкрутують. Водночас існують ситуації, коли підприємства характеризуються сучасним техніко-технологічним забезпеченням, а результати діяльності виявляються збитковими. Це ще раз доводить, що критерії ефективності повинні розглядатись у комплексі та у взаємозв'язках, що дасть змогу добирати їхню сукупність з урахуванням пріоритетності та взаємовпливів. Усе це визначає необхідність використання системного підходу до діагностики підприємств, що вимагає узгодження всіх напрямів діагностики, досягнення повноти результатів за рахунок виявлення сукупних тенденцій розвитку чи занепаду [5, с. 83–84].

Пропонується доповнити його показниками другого блоку, що характеризує економічну ефективність (кінцевий результат) ЗЕД.

1) Рентабельність продажів, що характеризує рівень прибутку, одержуваного з гривні експортних продажів:

$$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції на експорт}}{\text{Виручка-нетто від реалізації продукції на експорт}} \cdot 100\% \quad (1)$$

2) Співвідношення темпів зростання прибутку від експорту з темпами зростання експортних продажів і витрат:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{е}} > I_{\text{в}}, \quad (2)$$

де $I_{\text{пр}}$ – індекс прибутку;

$I_{\text{е}}$ – індекс експортних продажів;

$I_{\text{в}}$ – індекс витрат.

Ділова активність підприємства у зовнішньоекономічній діяльності виявляється в динамічності розвитку підприємства,

досягненні поставлених завдань, ефективного використанні виробничого потенціалу, розширенні ринків збуту. Як показники, що відображають рівень ділової активності (третій блок), пропонуються показники рівня розвитку ЗЕД та ефективності спожитих ресурсів:

– рівень експорту в обсязі продажів підприємства:

$$\frac{\text{експорт}}{\text{обсяг продаж}} \cdot 100\%; \quad (3)$$

– рівень імпорту в загальному обсязі поставок на підприємство:

$$\frac{\text{імпорт}}{\text{загальний обсяг поставок}} \cdot 100\%; \quad (4)$$

– коефіцієнт співвідношення собівартості експортної продукції та собівартості продукції, яка призначена для реалізації на внутрішньому ринку:

$$\frac{\text{собівартість експортної продукції}}{\text{собівартість продукції, яка йде на внутрішній ринок}}; \quad (5)$$

– коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів:

$$\frac{\text{чиста виручка від реалізації на експорт}}{\text{собівартістю продукції, призначеної на експорт}}; \quad (6)$$

– рівень собівартості продукції, що експортується, в загальній собівартості реалізованої продукції:

$$\frac{\text{собівартість продукції, що експортується}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} \cdot 100\%; \quad (7)$$

– коефіцієнт співвідношення собівартості експортної продукції та виручки від експорту:

$$\frac{\text{собівартістю продукції, призначеної на експорт}}{\text{чиста виручка від реалізації на експорт}}. \quad (8)$$

Під час оцінювання ефективності ЗЕД поряд з узагальнюючими показниками можуть розраховуватися диференційовані, що характеризують ефективність використання окремих видів витрат (трудомісткість, енергоємність, матеріалоємність, фондоємність, капіталомісткість тощо). Застосування цих показників підвищує комплексність оцінки. Однак використання їх є можливим лише в тих випадках, коли зовнішньоекономічна сфера діяльності підприємства здебільшого переважає. У суб'єктів господарювання з переважанням діяльності на внутрішньому ринку числення

низки диференційованих показників може мати формальний та умовний характер.

Наведені показники оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності частково відомі в економічній науці та практиці, а в цьому разі уточнюється їх місце у відповідних блоках системи, інші ж пропонуються вперше. Загалом викладена методика, на наш погляд, дає змогу всебічно та об'єктивно оцінити ефективність діяльності суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній сфері.

Після розрахунку системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, для формування інтегрального рівня ефективності функціонування підприємства виникає необхідність переведення показників у відносні величини за такою шкалою:

$$K_i = \begin{cases} [0 - 0,5), & \text{якщо показник гірший від базового} \\ 0,5, & \text{якщо показник повністю ідентичний базовому;} \\ (0,5 - 1,0], & \text{якщо показник перевищує базовий.} \end{cases} \quad (9)$$

Варто зауважити, що за базові необхідно брати середньогалузеві або середньоринкові показники. Відповідно до методики за відзначеною експертною шкалою вищенаведені показники переводять у бальні оцінки, їм також надають вагові значення, що дає змогу розрахувати інтегральні рівні різних складових ефективності функціонування підприємства. На підставі узагальнення значень цих рівнів з використанням середньої геометричної визначається інтегральний рівень ефективності функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД ($E_{p.зед}$):

$$E_{p.зед} = \sqrt[4]{E_{фе} \cdot E_{вир} \cdot E_{ком} \cdot E_{зед}}. \quad (10)$$

Інтерпретація отриманих результатів здійснюється аналогічним чином. Якщо $E_{p.зед}$ перевищує значення 0,5 та наближається до 1, то ми можемо говорити про високий рівень ефективності функціонування та перевищення за цим параметром середньогалузевого або середньоринкового рівня; якщо $E_{p.зед} = 0,5$, то це свідчить про повну відповідність стандартам ефективності, що сформовані на цьому ринку; якщо $E_{p.зед}$ менше від межі 0,5, то це демонструє значно гірші параметри ефективності функціонування підприємства порівняно з конкурентами.

Шкала Херфіндаля-Хіршмана Обернена експертна шкала	Конку- ренція	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	Монополізм
	Конку- ренція	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0	Монополізм

Рис. 2. Чинна та обернена шкала Херфіндаля-Хіршмана

Важливою складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є врахування рівня концентрації ринку, адже якщо ринок є висококонцентрованим (монополізованим, олігопольним), то навіть за наявності якісної та недорогої продукції і високого рівня ефективності функціонування підприємство не зможе на ньому закріпитись. Для оцінювання рівня сконцентрованості ринку в літературі та на практиці використовують значний перелік показників, зокрема коефіцієнти Розенблюта, Херфіндаля-Хіршмана, Холла-Тайдмана. З огляду на те, що цей показник у наведеній методиці за своїм функціональним призначенням є корегувальним, тобто спрямованим на підвищення або зниження конкурентоспроможності підприємства, для його розрахунку слід використати коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана (I_K):

$$I_K = \sum_{l=1}^c q_l^2, \quad (11)$$

де q – частка ринку l -го підприємства галузі;

c – кількість підприємств на ринку.

Якщо I_K наближається до 0, то це свідчить про неконцентрованість ринку та його конкурентність; якщо ж I_K наближається до 1, то йдеться про високомонополізований ринок.

Для використання цього показника надалі експертно переведемо його в обернену відносну шкалу (рис. 2).

На підставі вищевикладеного розраховується інтегральний рівень конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта ЗЕД без урахування концентрованості ринку за такою формулою:

$$K_{кр}^{зед} = \sqrt{E_{р.зед} \cdot K_{інт}}. \quad (12)$$

Якщо $K_{кр}^{зед}$ перевищує 0,5 та наближається до 1, то можна говорити про високий

рівень конкурентоспроможності підприємства; якщо = 0,5, то це свідчить про рівноцінність підприємств; якщо ж $K_{кр}^{зед}$ менше від межі 0,5, то це демонструє неконкурентоспроможність підприємства порівняно з конкурентами.

Якщо ми рівень конкурентоспроможності скорегуємо з урахуванням рівня концентрованості ринку, то результати будуть іншими, а саме коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства з урахуванням рівня концентрованості ринку визначатиметься за такою формулою:

$$K_{кр.к}^{зед} = I_l^m \sqrt{E_{р.зед} \cdot K_{інт}}, \quad (13)$$

де I_l^m – індекс Херфіндаля-Хіршмана за модифікованою шкалою (результати розрахунку подаються за оберненою шкалою).

На підставі результатів розрахунку визначається комплексний рівень конкурентоспроможності підприємства: якщо $K_{кр.к}^{зед}$ наближається до 1, то це свідчить про високий рівень конкурентоспроможності підприємства; якщо дорівнює 0,5, то підприємство є рівноцінним конкуренту; якщо $K_{кр.к}^{зед}$ менше за 0,5 та наближається до 0, то підприємство є неконкурентоспроможним на певному ринку.

Висновки. Вищенаведений підхід дає змогу врахувати всі істотні параметри, які формують конкурентоспроможність машинобудівного підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, а саме параметри його продукції (експортних товарів), ефективність функціонування та сконцентрованість ринку функціонування. Насамперед методичні положення призначені для самодіагностики конкурентоспроможності підприємства, оскільки значною мірою ґрунтуються на експертному оцінюванні фахівцями підприємства власних конкурентних переваг.

Література:

1. Скриньковський Р.М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4. С. 240–246.
2. Ярим-Агаєв О.М., Письменний О.А. Методологія оцінки конкурентоспроможності продукції на споживчому ринку. Наукові праці Донецького НТУ. Серія: економічна. 2012. Вип. 41. С. 14–19.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов / под ред. Л.Е. Стровского. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 847 с.
4. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності виробничих підприємств. Донецьк: ДонТУ, 2007. 180 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / за заг. ред. О.Є. Кузьміна. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

Бабий И.В. Диагностика конкурентоспособности машиностроительного предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности

Аннотация. В статье определены методические подходы к проведению диагностики конкурентоспособности продукции предприятия. Предложен подход к осуществлению диагностики конкурентоспособности предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности по определенным составляющими уровня эффективности хозяйствования предприятия. Охарактеризованы основные

показатели определения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Приведен методический подход к определению интегрального уровня активности функционирования предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия машиностроительной отрасли, внешнеэкономическая деятельность, диагностика, эффективность.

Babiy I.V. Diagnostics of competitiveness of machine-building enterprise as the subject for foreign-economic activity

Summary. The article defines methodical approaches to the diagnostics of the competitiveness of the enterprise's products. The approach to the diagnostics of competitiveness of the enterprise as the subject of foreign economic activity according to the determined components of the level of the efficiency of enterprise management is offered. The main indicators for determining the efficiency of the foreign economic activity of the enterprise are described. The methodical approach to the definition of the integral level of activity of the enterprise functioning as the subject of foreign economic activity is given.

Keywords: competitiveness, enterprises of the machine-building industry, foreign economic activity, diagnostics, efficiency.

*Заика Ю.А.,
к.э.н., доцент кафедры маркетинга и бизнес-администрирования,
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»*
*Жданова Е.В.,
студентка II курса магистратуры
по специальности «Бизнес-администрирование»,
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»*

СПОСОБЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ МАГАЗИНА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье рассмотрены основные способы размещения магазина в сети Интернет, а также преимущества и недостатки. Приведена характеристика наиболее популярных платформ для создания Интернет-магазина в Украине. Рассмотрено использование различных инструментов продажи в сети Интернет на примере отдельных компаний. С помощью онлайн-сервиса SimilarWeb проанализирована посещаемость наиболее известных Интернет-платформ. Предложены варианты использования рассмотренных в работе платформ и инструментов для старта продаж в сети Интернет.

Ключевые слова: Интернет-магазин, платформа, пользователи, товар, сайт, продажи, посетители.

Постановка проблемы. В связи с тем, что в современных условиях физические магазины не всегда способны приносить достаточный доход, создание магазина в сети Интернет становится все более перспективным способом развития малого бизнеса. Многие начинающие предприниматели выбирают именно онлайн-среду для продвижения своих товаров. Основной проблемой на этапе выбора способа их продвижения являются трудности, связанные с разнообразием возможностей размещения товара в сети Интернет.

Анализ последних исследований и публикаций. Достаточно большой вклад в разработку основных подходов к созданию и развитию магазина в сети Интернет сделали украинские и зарубежные исследователи, ученые и практики: Н. Жестков, И. Звоник, А. Филановский, А. Шокун,

М. Гуай, Н. Трипати, М. Джереми. Но вне их внимания остаются такие важные моменты, как основы правильного подхода к выбору платформы с учетом подробного анализа всех существующих популярных сервисов.

Цель статьи заключается в определении наиболее выгодных способов размещения товаров в сети Интернет с помощью анализа эффективности существующих онлайн-платформ.

Изложение основного материала исследования. В современном «цифровом» мире открыть Интернет-магазин несложно, так как нет необходимости писать код сайта с самого начала. Существует множество решений, а самой главной проблемой становятся трудности, связанные с выбором способа и места размещения интернет-магазина.

Исходя из анализа существующих онлайн-платформ, автором было выделено семь основных способов продажи товара в сети Интернет:

- торговые площадки (маркетплейсы);
- доски объявлений (классифайды);
- прайс-агрегаторы;
- краудфандинг;
- Интернет-аукционы;
- социальные сети;
- собственный Интернет-магазин, или

лендинг.

Торговые площадки, или «маркетплейсы», являются одним из самых популярных способов продаж. Это платформы, охватывающие все сферы продаж, на базе которых у продавцов есть возможность совершать сделки с покупателями. Такой процесс происходит посредством использования готовой торговой

площадки, создания Интернет-магазина на ней и заключается в продаже товаров, не принадлежащих владельцу данной платформы.

Следует выделить плюсы и минусы использования такого способа продаж [1]. Среди плюсов: широкий охват аудитории; минимальные вложения (присутствуют шаблонные варианты Интернет-магазина, нет затрат на разработку сайта с нуля); возможность просматривать рейтинг, статистику и отзывы о продавце (данный факт вызывает доверие у покупателей, а следовательно, повышение лояльности к продавцу).

Что касается минусов, их значительно больше: большое количество конкурентов, похожих товаров и рекламы (пользователь легко может уйти со страницы товара); нецелевой охват аудитории; ограниченный функционал (из-за большого количества пользователей и низкой стоимости сайта на платформе предоставляются только самые необходимые настройки и функции Интернет-магазина); отсутствие кастомизации (нет возможности создать дизайн Интернет-магазина, только шаблонные решения); ограниченные возможности для рекламы и продвижения магазина (возможность пользоваться только теми инструментами, которые интегрированы с платформой, а также «невидимость» отдельных страниц магазина поисковыми системами); нецелесообразность рекламы (во время рекламной кампании рекламируется не только Интернет-магазин, но и платформа, на которой он создан); невозможность построения бренда;

трудности с переносом базы данных и товара в случае переезда на другую платформу или собственный Интернет-магазин.

В Украине существует несколько маркетплейсов, среди которых можно выделить самые популярные: prom.ua, bigl.ua, privatmarket.ua, rozetka.com.ua. Как видно из графика (рис. 1), лидирующие позиции занимают prom.ua и rozetka.com.ua, что говорит о высокой популярности площадок, а соответственно, и о большем потоке клиентов.

Доски объявлений, или классифайды, – это условно бесплатные сервисы, которые позволяют выкладывать личные объявления о продаже товара. Если нужно разместить и продвигать большое количество товара, речь идет о создании «бизнес-страниц» на этих сайтах. Такие страницы являются платными, так как предоставляют больше возможностей, чем обычные объявления.

Плюсы и минусы очень схожи с предыдущим способом размещения товаров. Но если в случае с маркетплейсами была возможность создания и оформления мини-сайта на существующей платформе, то, используя доски объявлений, продавец сможет только показать имеющиеся у него товары. Этот минус не позволит построить бренд, и, соответственно, практически нет никакой возможности создать его узнаваемость и повысить лояльность потребителей.

На данный момент в Украине функционирует большое количество досок объявлений: kloomba.com, olx.ua, besplatka.ua, place.ua, kidstaff.com.ua, obyava.ua, ria.com, klubok.com.

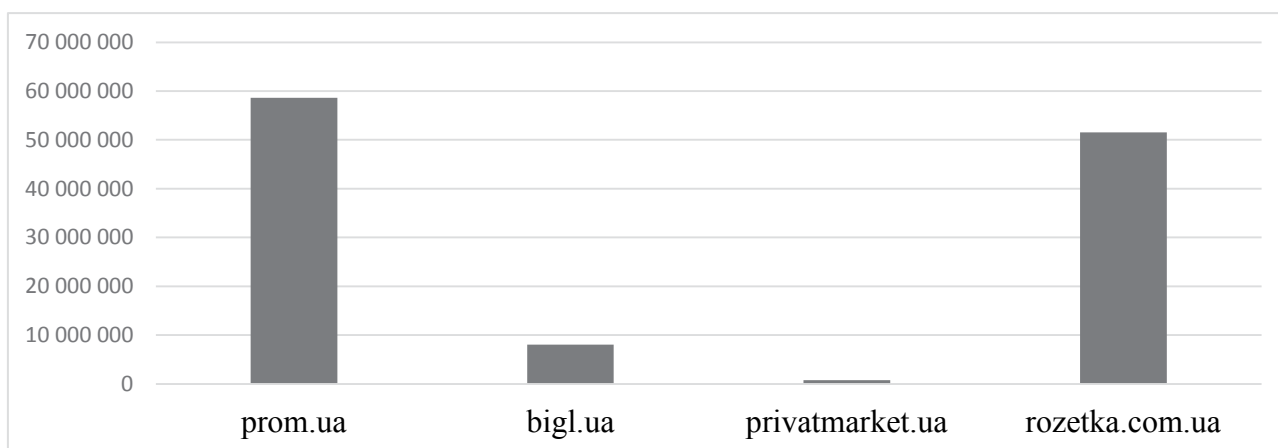


Рис. 1. Количество посетителей маркетплейсов в месяц по данным за апрель-июнь 2018 г.

Источник: разработано авторами на основе данных сервиса SimilarWeb

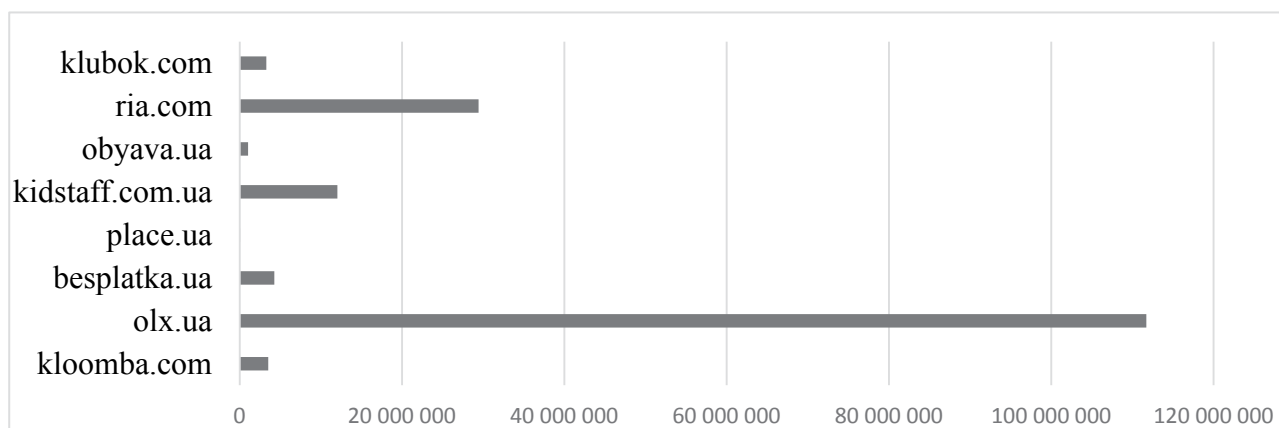


Рис. 2. Кількість посетителів класифайдов в місяць по даним за апрель-июнь 2018 г.

Источник: разработано авторами на основе данных сервиса SimilarWeb

На графике (рис. 2) рассмотрена посещаемость самых популярных классифайдов. Исходя из данного графика, можно сделать вывод о том, что самыми популярными и посещаемыми на сегодняшний день являются такие сервисы, как olx.ua, ria.com и kidstaff.com.ua. И именно на них стоит делать акцент при выборе эффективной доски объявлений, так как от количества посетителей напрямую зависит уровень продаж.

Прайс-агрегаторы – это платформы, специализирующиеся на предоставлении покупателям информации обо всех доступных ценах в разных Интернет-магазинах. Такие сайты в большинстве случаев используются покупателями, которые находятся на заключительном этапе покупки товаров. Определившись с товаром, покупатель находит его на сайте агрегатора, выбирает подходящую ему цену, после чего переходит на сайт Интернет-магазина, где оформляет заказ на выбранную модель [2].

Можно выделить несколько преимуществ и недостатков использования таких сервисов. Преимущества для покупателя: возможность сэкономить деньги с помощью поиска наиболее выгодной цены; экономия времени за счет удобства структуры прайс-агрегаторов. Преимущества для Интернет-магазинов: часто прайс-агрегаторы имеют доступ к малоизвестным магазинам; повышение трафика на страницы Интернет-магазина; возможность повысить уровень доходов за счет конкурентных преимуществ в цене. Недостатки в данном случае коснулись только владель-

цев Интернет-магазинов: высокие затраты во времени на интеграцию с платформой; плата за переходы клиентов с сайта агрегатора на страницы Интернет-магазина; потеря прямого контакта клиентов с компанией.

Что касается конкретных примеров прайс-агрегаторов в Украине, самыми популярными являются: hotline.ua, ek.ua, price.ua.

Платформы, специализирующиеся на краудфандинге, станут полезными тем предпринимателям, у которых есть идея, но нет средств для ее реализации. Потребители могут предварительно заказать продукт и внести предоплату, что позволяет компании получить начальный доход для запуска производственного процесса. Главный плюс этой платформы заключается в том, что на таких сайтах обычно присутствует широкая аудитория потребителей, которые заинтересованы в новых продуктах, не существующих ранее в производстве [3].

В Украине краудфандинг пока что не развит настолько, как в Европе или США, но существуют международные сайты, позволяющие гражданам любой страны быть участником проекта. Одним из таких сервисов является Kickstarter. У этого сервиса есть строгие правила, связанные с успешным запуском кампании. В случае если предприниматель не достигает целей финансирования, он не получает средств из своего проекта и должен начинать с нуля. Еще один сайт Indiegogo существует для более гибких целей. Если цель финансирования не достигнута, предприниматель все равно получает

деньги на реализацию проекта и производства уже заказанных товаров.

За последние годы Интернет-аукционы приобрели большую популярность. Такие сайты предоставляют хорошую возможность как для покупателей, так и для продавцов. Это выражается в удобстве самой концепции аукциона, а также в удобстве современных сайтов. Большинство порталов представляют собой автоматизированную систему торгов с множеством категорий товаров и подкатегорий. Они позволяют покупателям и продавцам проводить транзакции в Интернете. Аукционные порталы были разработаны на передовых программных решениях, которые делают новый электронный рынок более безопасным для участников торгов и для продавцов продуктов [4].

Данный способ продаж будет достаточно эффективным и прибыльным, если предприниматель продает уникальный товар, существующий в небольшом количестве экземпляров. Таким образом, аукционы помогают избавиться от товара, который долгое время не удавалось продать в обычном Интернет-магазине, а также возможно получить дополнительный доход за счет особенностей самой системы аукциона.

В Украине Интернет-аукционы представлены такими платформами, как newauction.com.ua (2 812 000 пос./месяц) и skylots.org (1 969 000 пос./месяц).

Продажи в социальных сетях сегодня только начинают развиваться. Самым популярным инструментом для продаж в недавнее время стал Facebook благодаря внедрению в платформу новой функции Facebook Store. Благодаря этому можно наблюдать интеграцию Интернет-магазина с привычным нам ранее каналом связи с потребителем. Кроме того, это нововведение позволяет импортировать на свою страницу Facebook каталог, если у предпринимателя уже имеется веб-сайт. Известно, что эта социальная сеть на данный момент хорошо работает с такими платформами, как Shopify, Bigcommerce и Wix и позволяет автоматически создавать Интернет-магазин на Facebook [5]. Похожую функцию также внедрили создатели VK и Pinterest, но она пока что не настолько

удобна, как в случае с Facebook, так как на эти площадки невозможно импортировать товары с уже существующего сайта [6].

Последним в данном исследовании будет рассмотрен самый трудозатратный, но более эффективный с точки зрения объемов продаж способ – собственный Интернет-магазин, или лендинг.

Для начала следует рассмотреть эти два понятия и определить разницу между ними. Интернет-магазин – это сайт с каталогом товаров, главной целью которого является продать как можно больше продукции посредством использования сети Интернет. Лендинг (landing page) – одностраничный сайт, который также направлен на продажу товара, но основной его целью остается «захватить» контактные данные посетителя для дальнейшего общения с менеджерами, которые, в свою очередь, будут превращать это общение в сделку.

Как видно из данного толкования понятий, оба типа сайтов существуют для продажи, только разными способами и в разных количествах. Если в случае с Интернет-магазином есть возможность продавать большое количество товара, создавать лояльность к бренду, вызывать доверие у потребителей, то в случае с лендингом при правильном маркетинговом подходе и сосредоточении на маленьком количестве товара (до пяти позиций) благодаря небольшой затрате времени на запуск возможно быстро стартовать продажи (табл. 1).

Как уже стало понятно из вышеописанного, полноценный Интернет-магазин следует создавать, когда есть большая база товаров, желание развивать бренд, а также предпочтения по оформлению сайта. Современные технологии сейчас предоставляют много возможностей создания Интернет-магазина даже без написания кода. Для таких целей существуют CMS (Content Management Systems) – компьютерное приложение или набор программ, предназначенных для того, чтобы помочь пользователям создавать и управлять своими веб-сайтами. CMS помогает веб-мастерам управлять различными ресурсами, типами контента и данными, из которых состоят современные веб-сайты [9].

Различия между Интернет-магазином и лендингом

Интернет-магазин	Лендинг
Большое количество товара, требует длительного изучения.	Сосредоточенность на одном товаре, отсутствие отвлекающих вещей.
Медленная конверсия посетителя в клиента.	Быстрая конверсия посетителя в клиента.
Большие затраты времени на запуск	Быстрый запуск, быстрый старт продаж
Мало заявок по сравнению с лендингом, но больше шансов построить бренд.	Посетители отправляют много заявок, но отсутствует заинтересованность в бренде.
Максимальное количество информации о компании и товаре.	Только основная информация (изображенная графически) для удобства чтения.
Существует возможность, что посетитель не доберется до целевого действия.	Сосредоточенность на целевом действии.
Возможность продвижения с помощью SEO (Search Engine Optimization).	Невозможность продвижения с помощью SEO.
Проще завоевать доверие у посетителей.	Трудно завоевать доверие у посетителей.

Источник: разработано авторами на основе [7; 8]

В основе каждой CMS лежит возможность организовать необходимые для работы сайта ресурсы и генерировать такой контент, который может быть прочитан веб-браузерами. Более продвинутые веб-сайты имеют интерактивные компоненты, которые требуют, чтобы серверное программное обеспечение проверяло и сохраняло содержимое, отправленное пользователями.

Инструменты, встроенные в CMS, предназначены для обработки каждой детали собственного магазина, которая выглядит точно так, как хочет пользователь. В магазине есть свой собственный сайт, содержащий списки продуктов и корзину для покупки нескольких товаров. При входе в учетную запись магазина, можно увидеть список заказов, которые нужно отправить, а также просмотреть статистику, чтобы узнать, сколько людей посетили магазин и сколько денег заработано в этом месяце.

Если говорить о лучших CMS, предназначенных именно для создания Интернет-магазинов, можно выделить следующие [3]:

1. **Shopify**. Позволяет быстро создать магазин, который выглядит и работает так, как хочет пользователь, с темами, надстройками и мобильными приложениями.

2. **BigCommerce**. Создание магазина, интегрированного со многими сервисами, почтовыми рассылками и другими приложениями, а также возможность размещения продуктов на сайтах eBay, Etsy и Facebook.

3. **Big Cartel**. Содержит набор простых инструментов для запуска маленького Интер-

нет-магазина. Есть возможность разместить до пяти товаров бесплатно, а затем расширять свой магазин по мере роста бизнеса.

4. **Volusion**. Много возможностей, инструментов и шаблонов для создания уникального дизайна.

5. **LemonStand**. Необходим хотя бы начальный уровень владения языками программирования для эффективного создания сайта.

6. **Конструкторы сайтов: Squarespace, Weebly, Wix или Jimdo**. Они очень просты в использовании и доступны для тех, кто не владеет никакими навыками программирования.

Стоимость создания Интернет-магазина на этих CMS зависит непосредственно от потребностей предпринимателя. На Big Cartel можно бесплатно создать маленький магазин, Shopify позволяет начать работу с \$9/месяц, а стоимость сайта на Volusion начинается с \$15/месяц. Создание Интернет-магазина на перечисленных CMS с полным набором функций в среднем стоит около \$30/месяц, а также взимаются процент за обработку онлайн-платежей и дополнительная плата за некоторые настройки.

Запуская Интернет-магазин, безусловно, необходимо изучить много вариантов и выбрать наиболее подходящий. По мере роста бизнеса всегда есть возможность переключиться на другой инструмент для продажи товаров в сети Интернет. Основатель компании Moment Lens Марк Баррос говорит:

«Kickstarter была для нас начальной, стартовой платформой по сбору средств, которая сыграла ключевую роль в развитии, оценке потребительского спроса и финансировании раннего производства». Затем они создали свой собственный Интернет-магазин на CMS WooCommerce для продвижения продаж после кампании краудфандинг. И они все еще нуждаются в социальных сетях, таких как Instagram, для продвижения своего сайта [3].

Другие начинают на маркетплейсах, а свой собственный магазин создают позже. Таша Бертон сделала это со своим магазином Belle Butters: «Я начинала в Etsy. С течением времени он стал переполнен подобными магазинами, а сборы выросли, поэтому перевела свой магазин в Big Cartel» [3].

Также можно использовать сразу несколько платформ, как это делает компания Urban Baby Bonnets: «Брендинг на моем собственном сайте более мощный, чем суббрендинг других платформ», – говорит основатель Колетт Паламар. Таким образом, она продает свои продукты на своем собственном сайте и одновременно на Etsy и Amazon привлекает новых покупателей для расширения своей клиентской базы [3].

Выводы. Подводя итоги, хотелось бы отметить, что практически нет идеального места для запуска собственного Интернет-магазина. В каждом способе есть свои преимущества и недостатки. К примеру, маркетплейсы предоставляют уже существующую аудиторию в обмен на более высокую плату и меньший контроль. Самый оптимальный вариант в таком случае – использовать сразу нескольких инструментов, а по мере понимания их эффективности – оставлять подходящие и прекращать использовать те, которые не приносят дохода.

Литература:

1. Что выбрать: маркетплейс или Интернет-магазин? URL: <https://u.biz.ua/cto-vybrat-marketplejs-ili-internet-magazin-a-120.html>.
2. Price-aggregators. URL: <https://soft.ua/en/articles/prays-agregatory/>.
3. Guay M. How to Sell Stuff Online: The 7 Best Places to Start Your Online Store. URL: <https://zapier.com/learn/ecommerce/how-to-start-online-store/#crowd>.
4. Tripathi N. What advantages do online auctions have? URL: <https://www.quora.com/What-advantages-do-online-auctions-have>.

5. Jeremy M. Easy Ways to Set Up a Facebook Store to Start Selling in 2018. Website Builder Expert. 2018. URL: <https://www.websitebuilderexpert.com/how-to-set-up-a-facebook-store/>.
6. Звоник И. Интернет-магазин в социальных сетях. Cossa. 2015. URL: <https://www.cossa.ru/155/115651/>.
7. Жестков Н. Отличие лендинга от сайта. Выберите свой идеальный вариант. In-scale. 2018. URL: <https://in-scale.ru/blog/prodayushhaya-stranica-landing-page-nuzhna-ona-vam-ili-net.html>.
8. Landing page или сайт, что лучше? Сходство и отличие лендинга от сайта / 99 Landing Pages. URL: <http://99landingpages.ru/blog/s-chego-nachat/celi/landing-page-ili-sajjt-cto-luchshe-skhodstvo-i-otlichie-lendinga-ot-sajta/>.
9. What is A CMS? URL: <https://whatcms.org/What-Is-A-CMS>.
10. Филановский А. Маркетплейсы обставили Интернет-магазины. URL: http://mmr.ua/show/marketpleysy_i_doski_obiyavleniy_obstavili_internet-magaziny#263802203.1533398126.
11. Шокун А. Инфографика: Рейтинг крупнейших маркетплейсов Украины. Retailers. 2017. URL: <http://retailers.ua/news/spetsproektyi/6911-infografika-reyting-marketpleysov-ukrainyi>.

Заїка Ю.А., Жданова К.В. Способи і можливості створення магазину в мережі Інтернет в Україні

Анотація. У статті розглянуто основні способи розміщення магазину в мережі Інтернет, а також переваги та недоліки. Наведено характеристики найпопулярніших платформ для створення Интернет-магазину в Україні. Розглянуто використання різних інструментів продажу в мережі Інтернет на прикладі окремих компаній. За допомогою онлайн-сервісу SimilarWeb проаналізовано відвідуваність найвідоміших Интернет-платформ. Запропоновано варіанти використання розглянутих у роботі платформ та інструментів для старту продажу в мережі Інтернет.

Ключові слова: Интернет-магазин, платформа, користувачі, товар, сайт, продажу, відвідувачі.

Zaika Y.A., Zhdanova K.V. Ways and opportunities of creating a store on the Internet in Ukraine

Summary. In this article the main ways of placing a store on the Internet, as well as advantages and disadvantages are considered. The characteristics of the most popular platforms for creating an online store in Ukraine are given. Also, the use of various sales tools on the Internet is considered with a help of examples of some individual companies. Using the online service SimilarWeb, the attendance of the most famous Internet platforms is analyzed. The variants of using platforms and tools for starting sales in the Internet are proposed in the work.

Keywords: online store, platform, users, product, site, sales, visitors.

Кібенко К.А.,
аспірант,

Таврійський державний агротехнологічний університет

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Статтю присвячено дослідженню світового досвіду стимулювання розвитку малих форм аграрного виробництва. Вивчено сучасні заходи державної політики у сфері сприяння ефективному функціонуванню малих форм аграрного виробництва. Зазначено комплексний системний характер відповідних державних програм. Доведено необхідність забезпечення інституціоналізації цього сегменту аграрного виробництва в системі національної економіки. Обґрунтовано перспективність залучення представників цього сегменту аграрного виробництва у вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій.

Ключові слова: аграрне виробництво, селянське господарство, закордонний досвід, інститут, соціальне партнерство.

Постановка проблеми. За сучасних умов значення малих форм виробництва як суб'єкта вітчизняного аграрного сектору постійно підвищується. Селянські господарства вимушені брати на себе селоутворюючі та селоформуючі функції, стримуючи процес депопуляції в системі сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади функціонування малих форм аграрного виробництва розглядалися в роботах В.К. Збарського [3], С.В. Кальченка [4], М.Й. Маліка [6], О.В. Чайнова [9] та ін. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення напрями реалізації закордонного досвіду забезпечення ефективного функціонування малих форм аграрного виробництва, приймаючи до уваги їхню специфічну соціально-економічну природу господарювання.

Мета статті полягає в адаптації закордонного досвіду стимулювання підвищення рівня ефективності економічної діяльності малих форм аграрного виробництва щодо

умов національної економічної моделі, враховуючи специфіку їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання закордонного досвіду забезпечення ефективної діяльності малих форм аграрного виробництва у вітчизняному економічному просторі зумовлене такими обставинами.

1. Специфічний характер диференціації суб'єктів малого аграрного виробництва в системі національної економіки, зумовлений результатами реформування колгоспно-радгоспної системи організації сільськогосподарського виробництва. Внаслідок відповідних організаційно-майнових трансформацій переважну більшість суб'єктів вітчизняного малого аграрного підприємництва становлять фермерські господарства. Однак ця група аграріїв займає порівняно незначні позиції в структурі виробництва сільськогосподарської продукції (в середньому від 6% до 10% за різними видами). Разом із цим від 45% до 90% від загального обсягу виробництва припадає на господарства населення, що являють собою унікальну сукупність сільгоспвиробників, аналогів якої в європейській або американській системі аграрного підприємництва немає. Це зумовлює необхідність дослідження досвіду реформування сільського господарства в країнах, де раніше функціонування економічної системи жорстко контролювалося державними установами.

2. Низький рівень інституціоналізації суб'єктів аграрного виробництва сімейного типу. Однією з вимог ефективного розвитку малого аграрного підприємництва за сучасних умов є набуття ним статусу соціально-економічного інституту, що не тільки виконує певні функції, а й має своїх представників

у системі органів влади як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. У державах із соціально орієнтованою економічною системою, до яких належать як країни ЄС, так і США, відповідна практика є абсолютно нормальною і дає змогу формувати адекватні відносини між бізнесом, населенням та владними інститутами. Хоча з формального погляду представники вітчизняного малого аграрного підприємництва мають можливість інтегруватися у певні структури (Асоціація фермерів та приватних землевласників), у рамках яких відстоювати свої інтереси, проте ефект від їхньої діяльності доволі незначний. Яскравим прикладом може служити ситуація навколо нормативно-правового закріплення статусу сімейних фермерських господарств. Незважаючи на численні зауваження з боку представників Асоціації, відповідний законопроект було затверджено в редакції, яка, крім іншого, стримує економічну активність селянських господарств, що не мають офіційного статусу.

3. Відсутність із боку держави стратегічного бачення ролі суб'єктів малого аграрного виробництва як селоформуючого та селоутворюючого чинника, що нині також значною мірою формують вітчизняний ринок продовольства. Відповідне ставлення знаходить своє відображення навіть у системі нормативно-правової диференціації даної групи аграріїв, яку можна умовно назвати «фермерські господарства та інше». Права та обов'язки фермерів, процедура отримання статусу, характер трудових і майнових відносин – усе це виписано детально ще на початку реформування вітчизняної аграрної сфери. Разом із цим діяльність індивідуальних підприємців-аграріїв, неформальних сімейних господарств тощо здійснюється з мінімальним застосуванням правових норм. Більше того, для аналізу діяльності даної групи сільгоспвиробників необхідно користуватися поняттями та методиками, датованими 2003 та 2005 рр.

Враховуючи вищезазначені обставини, нами було розглянуто особливості закордонної організації функціонування суб'єктів малого аграрного виробництва в умовах різних економічних моделей. Зокрема,

проаналізовано специфіку державної політики у сфері сприяння розвитку селянських господарств у Республіці Білорусь, принципи функціонування господарської моделі в якій тривалий час були повністю ідентичні вітчизняній економічній системі.

Так А. Чеплянський виділяє такі особливості ситуації з використанням робочої сили в аграрному секторі даної країни.

1. Пропозиція праці визначається не абсолютним розміром реальної заробітної плати, а її відносною величиною (співвідношенням середньорічної заробітної плати та середньореспубліканського рівня).

2. За збільшення на один пункт співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства та її середньореспубліканського рівня чисельність зайнятого в сільському господарстві населення зростала на 6,7 тис., а приріст сільського населення на 1 тис. осіб супроводжувався зростанням кількості зайнятих в аграрному секторі на 476 осіб.

3. В аграрних регіонах Республіки Білорусь пропозиція праці більшою мірою визначалася коливанням чисельності сільського населення, а меншою – відносним рівнем заробітної плати [10, с. 54].

Як бачимо, в аграрному секторі цієї країни аналогічно вітчизняній ситуації мають місце проблеми з ефективним використанням наявного ресурсного потенціалу (у цьому разі – робочої сили). Це зумовлено складнощами, які відчують суб'єкти малого аграрного виробництва в процесі організації економічної діяльності.

Для оптимізації розвитку малих форм аграрного виробництва в межах «Державної програми розвитку аграрного бізнесу в Республіці Білорусь на 2016–2020 рр.» передбачається здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення умов для розвитку та підтримки малих форм господарювання в сільському господарстві.

До них, згідно з чинним законодавством Республіки Білорусь, належать такі категорії аграріїв:

– мікроорганізації та малі організації, основним видом діяльності яких є виробництво продукції сільського господарства;

– особисті підсобні господарства громадян, підсобні господарства громадян, які займаються виробництвом продукції сільського господарства з використанням земельних ділянок, що надані відповідно до чинного законодавства;

– сільськогосподарські споживчі кооперативи як некомерційні організації учасників, зайнятих у виробництві продукції сільського господарства [7].

Надзвичайно важливим у цьому аспекті є намагання забезпечити комплексний системний характер розвитку малих форм аграрного виробництва, стимулюючи при цьому господарства, які здійснюють свою діяльність на товарних засадах. У результаті не тільки досягається завдання щодо збільшення кількості суб'єктів малого аграрного підприємництва, а й зберігається система соціально-економічних зв'язків на рівні сільських територій. На відміну від вітчизняних реалій білоруських селян не примушують «фермеризуватися», погрожуючи їм погіршенням умов здійснення економічної діяльності (заборона реалізації виробленої продукції).

Однією з причин, що стають на заваді ефективного функціонування селянських господарств як товарного, так і споживчого типу, є відсутність сприятливого інституційного середовища, яке має формуватися за участю як відповідних державних структур галузевого спрямування, так і органів влади на рівні конкретного регіону (області, міста, села). Принципово невірною є точка зору щодо необхідності покладання відповідних завдань безпосередньо на суб'єктів малого аграрного виробництва.

Так, на думку В.М. Жука, запорукою ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору має стати зміна інституційної системи, яку доцільно стимулювати базовими організаціями селян. Запропонована ним модель сільського розвитку, яка базується на результатах аналізу франко-польської системи територіального управління, передбачає реалізацію таких складників:

1. Надання селянам особливого статусу. При цьому необхідно розглядати вітчизняний тип сільських поселень як форму просторо-

во-економічної безпеки держави, а також зберігати ступінь економічної, правової та соціальної самодостатності села під час вибору мешканцями форми самоорганізації.

2. Передача в повне розпорядження (власність) сіл сільського капіталу як основи формування соціально-економічної самостійності конкретного поселення.

3. Запровадження нової селоцентричної політики, задіяння відповідних профільних державних інституцій за координації Мінагрополітики України [2].

Надзвичайно важливим у даній ситуації є створення системи належного нормативно-правового забезпечення як офіційного підґрунтя економічної діяльності суб'єктів аграрного виробництва, передусім товарного типу. Слід відзначити, що даний процес є досить тривалим і потребує чіткого усвідомлення стратегічних орієнтирів процесу подальшого функціонування селянських господарств, а також необхідності відповідальності з боку державних інститутів як чинника, що суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності їхньої діяльності.

Формування системи інституційного забезпечення ефективного розвитку суб'єктів аграрного підприємництва у США характеризується динамічністю, а також постійною орієнтацією на глобальні та національні економічні тренди. Показовим у цьому разі є процес формування системи обслуговуючої кооперації для суб'єктів аграрного бізнесу у США, який розпочався понад 100 років тому та включав у себе не тільки організаційну, фінансову, а й інформаційну допомогу. Зокрема, ще в 1914 р. при Міністерстві сільського господарства США було створено спеціальну службу, що почала займатися освітньою діяльністю в кооперативах.

Закон Каннера-Волстеда, прийнятий у 1922 р., звільнив фермерів від антимонопольного законодавства для організації маркетингових кооперативів. Протягом 1923–1926 рр. було створено Асоціацію виробничого кредиту (надавала можливість фермерам отримувати коротко- та середньострокові кредити) та службу сільськогосподарських кооперативів у системі Міністерства сільського господарства США. У період

**Основні нормативно-правові заходи формування інституційної системи
в аграрному секторі США**

Період	Нормативно-правові акти	Мета, завдання
1930-1940 рр.	Сільськогосподарський маркетинговий акт 1929 року та Акт пристосування сільського господарства 1933 року. Акт сільськогосподарських маркетингових угод 1937 року	Підвищення цін на продукти сільського господарства, регулювання виробничо-господарської діяльності фермерів, рефінансування заборгованості фермерів
1960-1970 рр.	Програми продовольчих талонів, безкоштовних шкільних сніданків 1960-х років. Сільськогосподарські акти 70-х років	Підвищення рівня доступності продовольства на внутрішньому ринку, освоєння закордонних ринків, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції
1980-1990 рр.	Закон 1985 року «Про продовольчу безпеку США» Закон 1990 року «Про охорону сільськогосподарського забезпечення продовольчими товарами»	Створення системи підтримки фермерських господарств, яка включала заставні позики, компенсаційні платежі, виплати фермерам у разі стихійного лиха тощо. Розвиток програми регулювання обсягів виробництва сільськогосподарських культур. Витрати на сільське господарство почали розглядатися як довгострокові інвестиції для стабільного розвитку сільського господарства США
1990-дотепер	Сільськогосподарський акт 1996 року, Акт фермерської безпеки та розвитку інвестування в сільській місцевості 2002 року, Фермерський акт 2014 року	Програма підтримки аграрного ринку та субсидіювання виробництва головних сільськогосподарських продуктів («продовольчі товари для світу»). Спрямована на надання підтримки уряду і неурядовим організаціям країн, що розвиваються (країни СНД, Східної та Центральної Європи), під час переробки та продажу дешевих товарів зі США, підтримку вільного підприємництва. Здійснення комплексу цільових державних програм для фермерів. Регулювання взаємовідносини держави, виробників та споживачів сільськогосподарської продукції

Джерело: узагальнення автора на основі [8, с. 20]

1933–1935 рр. урядом було остаточно сформовано фермерську кредитну систему для допомоги як фермерам, так і створеним ними кооперативам, а також прийнято Закон «Про електрифікацію сільської місцевості», що заклав підвалини для фінансової допомоги кооперативним організаціям, які надають електричні та телефонні послуги в сільській місцевості.

Розглядаючи перспективи процесу розвитку кооперативного будівництва на базі селянських господарств, слід відзначити такі важливі аспекти, як готовність вітчизняних представників малого аграрного виробництва до активної міжгосподарської співпраці, здатність створювати об'єднань кооперативно-корпоративного типу, готовність спільно здійснювати виробничо-господарську діяльність. Однією з основних проблем ефективного функціонування відповідних інтеграційних утворень є недостатня інформованість переважної більшості вітчизняних аграріїв про вигоди їхньої участі в кооперативній організації, відсутність практичних навиків щодо створення

та організації ефективної діяльності виробничих та обслуговуючих кооперативів тощо. У цьому аспекті важливу роль мають відігравати дорадницькі служби, результативність функціонування яких доведено європейською практикою.

Як зазначає радник Національної асоціації сільськогосподарської дорадчої служби Р. Коринець, у ЄС системи сільськогосподарського дорадництва і консультування є в кожній країні, це одна з вимог Спільної аграрної політики. Дорадники надають консультації з усіх питань – починаючи від створення сімейних ферм та сільськогосподарських кооперативів, тлумачення законодавства і допомоги в експорті продукції, і закінчуючи тим, як правильно годувати та доїти корів або як краще організувати пасовище. В Європі дорадники надають консультації й щодо розвитку несільськогосподарського підприємництва у сільській місцевості, сільського зеленого туризму та допомагають сільським громадам вирішувати низку проблем розвитку сільських територій [5].

Активний розвиток дорадництва як складника системи інституційного забезпечення ефективного функціонування суб'єктів малого аграрного виробництва також сприятиме процесу розбудови сільських територій. Останній факт є особливо важливим, приймаючи до уваги державні програми щодо децентралізації влади та делегування адміністративно-господарських повноважень сільським громадам.

Ю.Е. Губені та Ю.А. Коверко, розглядаючи вплив процесів децентралізації для розвитку селянських господарств, виділяють такі аспекти даного процесу.

1. Головним промоутером децентралізації на рівні адміністративних районів є районні інституції, причому іноді не ті, яких стосуються відповідні процеси.

2. Поділ на громади закріплює в районі чітку адміністративно-територіальну диференціацію: більш розвинена громада на базі діючого районного центру та менш успішна з аграрним потенціалом та проблемами розвитку.

3. Відсутність зацікавленості з боку селянських господарств у процесі інституційного оформлення територіальних громад.

4. Занепокоєння селян до змін умов використання земельних угідь, робочої сили, а також системи регулювання соціально-економічних відносин на рівні регіону.

5. Наявність неформальних лідерів та груп їх підтримки, які сприяють процесу відповідної концентрації селянських господарств.

6. Процес повільної стратифікації в середовищі селянських господарств із виділенням комерційної (підприємницької) групи, представники якої зацікавлені в процесах децентралізації [1, с. 71–72].

У цьому аспекті набувають особливого значення форми побудови взаємовигідних відносин між державними інституціями на загальнонаціональному та регіональному рівнях та представниками сфери малого аграрного виробництва, однією з яких є публічно-приватне партнерство, яке передбачає співпрацю між урядом та одним або декількома приватними підприємствами. В Україні з 2010 р. діє Закон «Про державно-приватне партнерство», яким визначаються нормативно-правові засади функціонування даного механізму.

Згідно з чинним законодавством, сферами застосування цього механізму є енергетична галузь (виробництво, транспортування, постачання), водокористування (збір, очищення, розподіл, функціонування зрошувальних систем), машинобудування, туристична та оздоровча діяльність, а також управління нерухомістю та надання соціальних послуг. На нашу думку, особливо актуальними для відповідної співпраці можуть бути сфера туристично-оздоровчої діяльності (зелений туризм, етнотуризм тощо), а також надання соціальних послуг. Слід при цьому відзначити, що до участі можуть бути залучені й особисті селянські господарства, якщо вони, своєю чергою, будуть членами інтеграційного утворення кооперативного типу (споживчі кооперативи). У цьому разі може йтися про організацію надання соціальних послуг у системі сільських територій, підтримання функціонування соціально-культурних закладів у сільських населених пунктах (дитячий садок, школа, клуб тощо). Проте набуває особливого значення формування концептуальних засад забезпечення ефективного функціонування системи публічно-приватного партнерства.

Висновки. У статті проаналізовано перспективи запровадження світового досвіду стимулювання розвитку малих форм аграрного виробництва у вітчизняному економічному просторі. Автором вивчено сучасні заходи державної політики у сфері сприяння ефективному функціонуванню малих форм аграрного виробництва. Обґрунтовано необхідність урахування проблем, з якими стикаються країни із постплановою економікою. Доведено необхідність забезпечення інституціоналізації цього сегменту аграрного виробництва в системі національної економіки. Обґрунтовано перспективність залучення представників цього сегменту аграрного виробництва до вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій. На основі наведених результатів у подальшому планується розроблення регіональної програми сприяння розвитку малих форм аграрного виробництва.

Література:

1. Губені Ю.Е., Коверко Ю.А. Розвиток особистих селянських господарств в умовах адміністративної децентралізації. Економіка АПК. 2017. № 1. С. 68–73.
2. Жук В.М. Неформальні інститути селянства у моделюванні реформ та аграрної політики: теорія і практика. Економіка АПК. 2017. № 9. С. 5–18.
3. Збарський В.К. Дрібнотоварний приватний аграрний уклад: теорія, практика, перспективи розвитку: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 612 с.
4. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору: монографія. Мелітополь: Люкс, 2014. 408 с.
5. Корінець Р. Хто такий дорадник і чому він вкрай необхідний фермеру. URL: <https://agroinsider.com.ua/2018/06/04/xto-takij-doradnik-i-chomu-vin-vkraj-neobxidnij-fermeru/>.
6. Малік М.Й. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій України. Економіка АПК. 2012. № 5. С. 110–115.
7. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г.: Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 585 от 11.03.2016. URL: <https://agroforum.by/topic/1354-gosudarstvennaia-programma-razvitiia-agrarnogo/>.
8. Онегіна В.М., Шибасва Н.В. Інституційна основа аграрної політики: українські реалії й досвід США та ЄС. Економіка АПК. 2016. № 1. С. 18–23.
9. Чайанов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды; редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. М.: Экономика, 1989. 492 с.
10. Чеплянский А.В. Предложение труда в сельском хозяйстве и факторы его определяющие. Аграрная экономика. 2014. № 4. С. 49–54.

Кибенко Е.А. Зарубежный опыт обеспечения развития малых форм аграрного производства

Аннотация. Статья посвящена исследованию мирового опыта стимулирования развития малых форм аграрного производства. Изучены современные меры государственной политики в сфере содействия эффективному функционированию малых форм аграрного производства. Отмечен комплексный системный характер соответствующих государственных программ. Доказана необходимость обеспечения институционализации данного сегмента аграрного производства в системе национальной экономики. Обоснована перспективность привлечения представителей данного сегмента аграрного производства в решение социально-экономических проблем развития сельских территорий.

Ключевые слова: аграрное производство, сельское хозяйство, зарубежный опыт, институт, социальное партнерство.

Kibenko E.A. Foreign experience of ensuring the development of small forms of agrarian production

Summary. The article is devoted to the study of world experience of promoting the development of small forms of agrarian production. Modern measures of state policy in the field of promoting the effective functioning of small forms of agricultural production are investigated. A complex systemic nature of relevant government programs is noted. The need to ensure institutionalisation of this segment of agricultural production in the system of national economy is proved. Prospects of attracting representatives of this segment of agricultural production to the solution of socio-economic problems of rural development are substantiated.

Keywords: agrarian production, agriculture, foreign experience, institute, social partnership.

*Поляков П.А.,
аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту,
Вінницький національний технічний університет*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті розкрито роль інформаційного забезпечення щодо дотримання відповідного рівня економічної безпеки підприємства. Наведено перелік заходів, які необхідно впроваджувати на підприємстві для зниження потенційних економічних загроз та зростання економічної безпеки. Деталізовано сукупність внутрішніх та зовнішніх загроз, що мають оцінюватися підприємством під час управління економічною безпекою суб'єкта. Охарактеризовано роль органів державного управління, які можуть вплинути на зменшення негативних наслідків для економічної безпеки господарюючих суб'єктів. Наведено низку методів забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено роль діагностики та моніторингу для прийняття ефективних управлінських рішень менеджерами підприємства, а також методичні підходи до формування системи управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, система управління, діагностика, загрози, управлінські рішення.

Постановка проблеми. Нинішні процеси господарювання, що пов'язані зі значною інтеграцією та глобалізацією, зумовлюють активізувати увагу щодо забезпечення економічної безпеки на різних рівнях управління під час ведення фінансово-господарської діяльності підприємств. Потребують ґрунтовних досліджень питання побудови ефективних механізмів та підбору інструментарію зростання рівня економічної безпеки, що дасть змогу підприємствам збільшити рівень конкурентоздатності, розширити номенклатуру продукції та сегменти ринків збуту. Під впливом як позитивних, так і негативних чинників на діяльність будь-якого підприємства господарюючий суб'єкт змушений володіти важелями пристосування до змін умов господарювання та запобігання впливу потенційних зовнішніх загроз. Зважаючи на те, що кожне підприємство має сформовану стра-

тегію розвитку, забезпечення економічної безпеки має бути важливим складником реалізації вибраних стратегічних орієнтирів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало як вітчизняних, так і зарубіжних науковців досліджували питання щодо забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання: А. Беспалько, Т. Васильців, Л. Гнилицька, М. Денисенко, Д. Доценко, Т. Іванюта, О. Іванків, В. Малащенко, А. Малолетко, С. Міщенко, В. Немченко, І. Троц, М. Пічугіна та ін.

Беручи до уваги те, що економічна безпека окремого підприємства впливає на економічну безпеку регіону та країни у цілому, питання щодо її забезпечення сьогодні є досить актуальними та потребують проведення ґрунтовних наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні аспектів щодо забезпечення відповідного рівня економічної безпеки підприємства в умовах зростання інтеграційних та глобалізаційних процесів функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення економічної безпеки будь-якого господарюючого суб'єкта можна розглядати в аспектах зібрання, опрацювання інформаційних джерел відповідними структурами суб'єкта та відповідальних осіб, які мають відповідний досвід та довіру з боку управлінського персоналу підприємства.

Як зазначає В.В. Немченко, визнаючи, що збереження інформації є одним з важливих аспектів економічної безпеки підприємства, зведення проблеми економічної безпеки підприємства лише до захисту комерційної таємниці є дуже спрощеним варіантом вирішення такої проблеми. Очевидно, що настільки вузьке розуміння економічної безпеки страждає надмірною «економічністю» і не враховує всього спектру впливу зовнішнього середо-

вища як основного джерела небезпек для діяльності підприємства. Економічна безпека підприємства зумовлена впливом зовнішнього середовища, яке в ринковій економіці весь час змінюється, ніколи не залишається стабільним, постійним або незмінним [1, с. 10].

Напрями розвитку кожного підприємства повинні орієнтуватися на оптимальне використання власних активів суб'єкта, потрібних для отримання поставленої мети, що можливе через зменшення потенційних економічних загроз та підвищення економічної безпеки підприємства:

- формування умов для збільшення ефективності функціонування підприємства через підтримання достатнього рівня його фінансової стабільності та рівня ліквідності;
- впровадження у діяльність підприємства новітніх інформаційних технологій та сучасного обладнання для підвищення його рентабельності і конкурентоспроможності;
- організація оптимальної організаційної структури для ефективного управління;
- підтримання кваліфікації працівників підприємства на належному рівні та оптимальний розподіл функціональних обов'язків;
- упровадження сучасних заходів для захисту навколишнього середовища від шкідливих наслідків роботи підприємства;
- забезпечення дієвого юридичного захисту всіх напрямів діяльності підприємства;
- досягнення належного захисту комерційних інтересів та внутрішньої інформації підприємства, досягнення належного рівня взаємодії всіх структурних підрозділів компанії;
- забезпечення дієвих заходів безпеки працівників підприємства, його капіталу, активів тощо.

Для результативного господарювання підприємства та досягнення поставлених цілей важливо постійно дотримуватися зазначених рекомендацій. Залежно від специфіки діяльності та структури підприємства кожний із запропонованих заходів посилення економічної безпеки може мати власну структуру. Для підвищення економічної безпеки підприємства важливим є не тільки ретельне розроблення та впровадження зазначених заходів, а й перевірка доцільності реалізації управлінських рішень [2, с. 32].

Умовами забезпечення економічної безпеки підприємства є легітимність усіх видів його діяльності, використання системного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства та відповідне ресурсне забезпечення. А система забезпечення економічної безпеки підприємства може розглядатися як упорядкована сукупність взаємодіючих елементів, сумарну дію яких спрямовано на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. При цьому для кожного підприємства зовнішні і внутрішні загрози є індивідуальними, але з певними типовими рисами.

Водночас загрози включають окремі елементи, які можуть бути використані практично стосовно будь-якого суб'єкта господарської діяльності.

До зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників можна віднести несприятливу зміну політичної системи; макроекономічні зміни; протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів і фірм, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством, а також правопорушення з боку корумпованих працівників контролюючих і правоохоронних органів.

До внутрішніх загроз належать дії або бездіяльність (зокрема, умисні або ненавмисні) співробітників підприємства, що суперечать інтересам його діяльності, наслідком яких можуть бути завдання економічного збитку підприємству, порушення порядку використання технічних засобів, встановленого режиму збереження інформації, яка становить комерційну таємницю, підрив його ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у стосунках із реальними або потенційними партнерами тощо.

В. Малащенко трактує економічну безпеку підприємства як корпоративну систему функціонування підприємства, за якої відбувається найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів (земля, кадровий потенціал, інтелектуальна власність, інформація, капітал тощо) і водночас знижуються наявні та потенційні загрози, у результаті чого досягається максимально позитивний ефект від роботи підприємства [3, с. 285–286].

Управлінський персонал, здійснюючи оцінювання фінансово-господарської діяльності

підприємства, може визначити низку причин, що негативно впливають на рівень економічної безпеки, а також на рівень платоспроможності та ліквідності. Наслідками негативного впливу на економічну безпеку і зниження її до критичної межі можуть бути: втрата клієнтів і покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції; неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів; виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та підвищення плинності кадрів; зниження цін на продукцію, не залежних від діяльності підприємства; суттєве зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виторгу від реалізації продукції [4, с. 223].

Крім процесу прогнозування, слід здійснювати поділ загроз економічній безпеці підприємства за такою класифікаційною ознакою, як можливість їх попередження органами державного управління. Частина загроз безпеці підприємства може бути спрогнозованою, а реалізація адекватних превентивних заходів спроможна відхилити критичні негативні наслідки.

Серед таких загроз більшість носить внутрішній характер та стосується неналежного рівня професійної підготовленості управлінського персоналу підприємств, керівників органів державної влади, негативних змін на ринку та в економіці, які лише зароджуються чи ще не набули рівня критичного руйнівного впливу на безпеку особи, суспільства, підприємства, галузі та економіки у цілому. До ризиків, які неможливо попередити, доцільно віднести такі, які більшою мірою носять форс-мажорний характер, це: несприятливі кліматичні умови для агропромислового комплексу; дія природних чинників на будівельний комплекс; військові, фізичні втручання; інші дії непередбачуваного та непереборного характеру. Для мінімізації їхнього негативного впливу необхідно здійснювати їх страхування.

До ризиків економічної безпеки підприємства, які можна частково попередити, необхідно віднести серйозні системні загрози, які виникають (розвиваються) на

основі об'єктивного нераціонального розвитку (спаду) економіки, галузевих змін (деформацій) та інших загальних макроекономічних параметрів. Докорінно змінити напрям розвитку явища важко, але органи державного управління можуть мінімізувати негативні наслідки таких ризиків для економічної безпеки підприємства [5, с. 31].

До методів забезпечення економічної безпеки варто відносити:

- збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації, складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макро- та мікрорівнях;

- визначення загроз підприємства, які можуть вплинути на діяльність;

- прийняття рішень щодо недопущення або мінімізації впливу виявлених загроз;

- організацію діяльності щодо попередження можливих загроз;

- завчасне відпрацювання моделей (алгоритмів) протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства;

- проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей (алгоритмів);

- ухвалення рішень і організацію діяльності щодо реагування на загрози, що виникли;

- застосування відпрацьованих моделей на практиці;

- моніторинг та оцінку ефективності реалізації прийнятих рішень;

- внесення корективів у систему протидії загрозам [6, с. 180; 7, с. 424].

За нинішніх умов ведення бізнесу здійснення практичних дій із забезпечення економічної безпеки підприємства повинно починатися з діагностики фактичного стану економічної безпеки підприємства. Діагностика – це сукупність досліджень для виявлення слабкої ланки в системі забезпечення економічної безпеки об'єкта, визначення проблем та пошук варіантів їх вирішення. Результатом діагностики повинен стати перелік запропонованих заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки в умовах постійного зростання ризиків діяльності підприємства та план дій із здійснення постійного моніторингу стану об'єкту. Далі необхідно буде оцінити ефективність запропонованих

заходів та здійснити реалізацію найбільш оптимальних рішень з урахуванням їх швидкодії. У зв'язку з тим, що на економічну безпеку підприємства впливає величезна кількість як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, на підприємстві повинен бути побудований механізм постійного контролю та відстеження зміни цих чинників. Для ефективного управління економічною безпекою підприємства, крім безлічі чинників, необхідно враховувати й сучасні умови господарювання, зокрема: критичне зниження рентабельності та доходів підприємств, що сповільнює переорієнтацію та стабілізацію виробництва без підтримки зовнішніх інвестиційних джерел; появу нових конкурентів на ринку, що зумовлено розширенням ринків в умовах євроінтеграції; постійне зростання витрат виробництва, що зумовлено, головним чином, монопольним ціноутворенням у системі господарських зв'язків підприємств, відповідним ресурсним забезпеченням [8, с. 111].

Методика формування системи економічної безпеки підприємства охоплює такі етапи:

- вивчення специфіки бізнесу підприємства, сегмента, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;

- аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їх причини і шляхи врегулювання;

- аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

- моделювання нової системи економічної безпеки підприємства: розроблення плану усунення виявлених під час аудиту недоліків; підготовка пропозицій щодо вдосконалення системи економічної безпеки (у т. ч. створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, чи системи безпеки на її базі, визначення механізмів її забезпечення та розроблення організаційної структури управління системою), розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки (бюджет);

- затвердження керівництвом моделі нової системи та бюджету на її впровадження;

- побудова нової системи економічної безпеки;

- проведення оцінювання та коригування впровадженої системи управління економічною безпекою [9, с. 193].

Однією з передумов успішного функціонування підприємства в умовах мінливого середовища є наявність системи економічної безпеки, завданнями якої є прогнозування значущих подій, реагування та попередження загроз. Також слід відзначити, що для забезпечення безпечної роботи підприємства необхідне створення системи комплексного захисту, яка є самостійною, відособленою від інших систем підприємства, наприклад, виробничих. Але її відособленість є відносною, тому що системи економічної безпеки – це складний елемент управління підприємством у цілому. Типових рецептів для цього не існує: система економічної безпеки індивідуальна на кожному підприємстві, тому що залежить від унікальної сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників [10].

Користуючись удало підібраними принципами управління, можна забезпечити відповідний рівень економічної безпеки підприємства шляхом інтеграції функцій і структур його внутрішнього середовища, а також узгодженої координації дій із суб'єктами зовнішнього середовища. Стратегічним завданням вітчизняних суб'єктів господарювання на першому етапі є їх трансформація в логістичну систему, яка забезпечує системну та комплексну реалізацію інтересів підприємства в межах здійснення окремих функцій, фаз та функціональних підрозділів.

Така трансформація в сучасних умовах спрямована на досягнення необхідного рівня економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності як логістичної системи. Це вимагає реалізації концепції економічної безпеки підприємства, яка ґрунтується на принципах і методах логістичного управління, розвитку логістичних систем на мікрорівні, організації операційної стратегії переважно витягачого типу і широкого використання системного підходу з реалізацією інструментів інтеграції та координації об'єктів (підсистем) процесів і зв'язків між ними [11, с. 98].

Висновки. Для забезпечення відповідного рівня економічної безпеки на підприємствах

необхідними є формування та впровадження ефективної системи управління економічною безпекою в комплексній системі менеджменту підприємства. У даній системі управління економічною безпекою повинні постійно вдосконалюватися основні визначені керівництвом функціональні елементи, такі як організація, планування, аналіз, оцінка, моніторинг та ін. Економічна безпека підприємства належить до розширеного поняття, в основі якого лежать раціональне використання ресурсного забезпечення, використання резервів, прогнозування та недопущення впливу зовнішніх загроз. Система управління економічною безпекою підприємства формується на основі системного підходу та функціонує у розрізі всіх структурних складників господарюючого суб'єкта. Від побудови та впровадження системи економічної безпеки підприємства залежатимуть базові індикатори розвитку, розширення виробничого потенціалу суб'єкта, зростання конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Література:

1. Немченко В.В., Малішевська В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства. Економіка харчової промисловості. 2012. № 3. С. 10–13.
2. Денисенко М.П., Колісніченко П.Т. Пріоритетні напрями посилення економічної безпеки. Економіка та держава. 2017. № 3. С. 31–35.
3. Малашенко В. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2011. № 3. С. 283–291.
4. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2012. № 1(59). Ч. 2. С. 223–227.
5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
6. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія: у 2-х т. Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014. Т. 2. 349 с.
7. Доценко Д.В., Круглов В.Н. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие. Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4. С. 415–427.
8. Іванків О.Я. Сутність системи економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. Вип. 11. С. 109–112.
9. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. С. 190–195. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_2_26.
10. Пічугіна М.А., Матвійчук О.В. Створення динамічної системи економічної безпеки підприємства. Економічний віс-

ник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 571–577.

11. Алькема В.Г. Параметри економічної безпеки підприємства як логістичної системи. Системи обробки інформації. 2010. Вип. 3. С. 98–99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2010_3_29.

Поляков П.А. Обеспечение экономической безопасности предприятия в современных условиях хозяйствования

Аннотация. В статье раскрыта роль информационного обеспечения соблюдения соответствующего уровня экономической безопасности предприятия. Приведен перечень мероприятий, которые необходимо внедрять на предприятии для снижения потенциальных экономических угроз и роста экономической безопасности. Детализирована совокупность внутренних и внешних угроз, которые должны оцениваться предприятием при управлении экономической безопасностью субъекта. Охарактеризована роль органов государственного управления, которые могут повлиять на уменьшение негативных последствий для экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Приведен ряд методов обеспечения экономической безопасности предприятия. Определена роль диагностики и мониторинга для принятия эффективных управленческих решений менеджерами предприятия, а также методические подходы к формированию системы управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система управления, диагностика, угрозы, управленческие решения.

Polyakov P.A. Provision of economic safety of the enterprise in modern conditions of business

Summary. The article reveals the role of information provision in relation to compliance with the appropriate level of economic security of the enterprise. The list of measures to be implemented at the enterprise for reduction of potential economic threats and increase of economic safety of the enterprise is given. A set of internal and external threats that are to be assessed by the enterprise in the management of the entity's economic security is detailed. The role of public administration bodies that may affect the reduction of negative consequences for economic security of economic entities is described. A number of methods of providing economic security at the enterprise are given. The role of diagnostics and monitoring for the effective management decisions is recognized by the managers of the enterprise, as well as the methodical approaches to the formation of the system of management of economic safety of the enterprise are determined.

Keywords: economic safety, control system, diagnostics, threats, management decisions.

*Романенко О.О.,
к.е.н., докторант кафедри міжнародного
бізнесу та економічного аналізу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

МЕТОДОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Стаття присвячена методологічним засадам стратегічного управління підприємством, а також визначенню місця стратегічної платформи розвитку підприємства у них. Описана методологія стратегічного управління, яка фіксує зміну управлінської парадигми, ґрунтується на системному, ситуаційному, антропоцентричному, компетентнісному та маркетинговому підходах до управління. Стратегічна платформа розвитку підприємства розглядається як основний пріоритет методології, оскільки об'єднує такі стратегічні для підприємства здатності, як здатність до створення цінного продукту, здатність до побудови успішної моделі бізнесу, та здатність до стратегічного позиціонування.

Ключові слова: методологія, підприємство, стратегічна платформа, технологія управління, стратегічне управління, парадигма, підхід.

Постановка проблеми. Методологія представляє собою систему принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему [10]. Ще одне близьке за змістом визначення – вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності; методологія науки – вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання [6].

Структура методології управління формується з парадигми, підходів, проблем, пріоритетів, орієнтирів, критеріїв, альтернатив, процедур вибору, засобів та методів управління, а також обмежень. Деякі елементи можуть об'єднуватися між собою, оскільки жорсткі межі, особливо між останніми елементами, відсутні [5].

Концепція стратегічної платформи розвитку підприємства розширює сформовану на

сьогоднішній день методологію стратегічного управління та посідає у ній окреме місце.

Огляд літератури з означеної проблематики. Сучасна теорія стратегічного управління сформована роботами таких визаних учених, як: Д. Аакера, І. Ансоффа, М. Армстронга, Р. Гранта, Б. Карлоффа, М. Портера, Р. Санчеза, Л. Спенсера, С. Спенсера, П. Сперроу, А. Томпсона, С. Уідета, К. Фляйшера, Дж. Ходкінсона. Суттєвим здобуткам у стратегічному управлінні підприємством присвячено праці російських та вітчизняних вчених: Л.Л. Антонюк, О.В. Вартанової, А.Е. Воронкової, В.М. Гейця, Ю.Б. Іванова, В.С. Катькала, М.О. Кизима, Г.Б. Клейнера, О.С. Кузьміна, А.П. Наливайка, В.С. Пономаренка, Ж.В. Поплавської, О.П. Семиноженка, О.М. Тищенко, Р.А. Фатхутдінова та ін. Питання стратегічної платформи та стратегічної архітектури підприємства висвітлені у роботах К. Прахалада, Г. Хемела, Ж. Мілана. Разом з тим, не існує єдності думок науковців стосовно місця стратегічної платформи в методології стратегічного управління підприємством.

Таким чином, мета статті полягає у визначенні місця стратегічної платформи підприємства в методології стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Зміні парадигми, які зафіксовані з початку ХХІ сторіччя, притаманні такі основні риси [8]:

1. Відкритість підприємства означає зміщення акценту з внутрішньої мережі зв'язків до зв'язків із оточуючим середовищем (зовнішня мережа зв'язків).

2. Швидкість змін визначає адаптивність та гнучкість як основні властивості підприємства як соціально-економічної системи.

3. Зростання соціальної значущості підприємства та соціальна відповідальність бізнесу. Усвідомлення підприємством своїх обов'язків у трьох основних сферах – фінанси, вплив діяльності підприємства на суспільство та оточуюче середовище, дія на екологію.

4. Унікальна цінність, змінила звичні поняття «якість продукту» та «задоволення потреби». Змінюється характер конкуренції: сьогодні між собою конкурують не продукти (що апріорі є високоякісними та безпечними), а унікальні торговельні пропозиції, набори вигід, що звернені до психологічного стану споживача.

5. «Обмеженість ресурсів» визнається як базовий принцип управління та створення конкурентних переваг. Це означає, що ключ до адаптивності та гнучкості підприємства лежить у розширенні доступу до ресурсів на глобальному рівні, що дасть змогу їх швидкого залучення необхідних знань, створення унікальних комбінацій ресурсів.

6. Перехід від знань до компетентності в управлінні людськими ресурсами, що обумовлено доступністю освіти та підвищення ролі здобувачів у формуванні необхідних саме їм знань та навичок. Підвищення ролі мотивації в управлінні персоналом необхідність задоволення вимог нових співробітників із значним потенціалом та швидкістю до навчання; створення належних умов праці, розробка систем матеріального та нематеріального стимулювання.

Серед основних підходів до управління особливе місце посідають антропоцентричний, класичні системний та ситуаційний, а також компетентнісний та маркетинговий.

Ідея антропоцентричного підходу базується на філософській (Т. де Шарден, М. Шелер), психологічній (Є.І. Ісаєв, В.І. Слободчиков), педагогічній (К.Д. Ушинський, Б.М. Бім-Бад) антропології. Даний підхід у підкреслює значимість індивідуальної системи цінностей в житті людини: вона сама для себе вибудовує систему орієнтирів, цілей, ідеалів, що визначають логіку і динаміку її життєвого шляху, і тому вона відповідальна за вибір своєї долі, свого місця в світі [11].

В основі даного підходу до управління лежать такі ідеї: цілісність і самоцінність людини; духовність людини і роль рефлексії в розвитку її суб'єктності; її унікальна здатність визначати для себе моральні цінності і орієнтири; відкритість цілісного процесу самореалізації у трудовій діяльності, спрямованого на створення умов самоосвіти людини щодо забезпечення для нього простору вибору, можливостей вільної і творчої дії

Таким чином, антропоцентричний підхід ставить в центр уваги питання про сучасні цілі і засоби розвитку людських здібностей. Використання даного підходу в нашому дослідженні означає, що потреби однієї людини важливіші за потреби спільноти. В управлінні використовуються «Образ ідеального клієнта», «образ ідеального співробітника», «образ ідеального лідера». Розуміння системи цінностей та ідеалів людини дозволяє створювати індивідуальні пропозиції для неї, а використання інформаційних технологій – створювати індивідуальні пропозиції у необмеженій кількості.

Системний підхід розглядає підприємство як відкриту систему, що будує мережі зв'язків як усередині, так і ззовні в ході виконання покладених на неї функцій. Адаптивність та гнучкість тут відіграють головну роль серед інших якостей системи (про що більш детально було описано у попередньому розділі).

Ситуаційний підхід дозволяє підприємству адаптуватися до швидких змін, більшість із яких неможливо або дуже складно попередити. Цей підхід тісно пов'язаний із системним, оскільки передбачає за необхідності швидку перебудову системи із збереженням головних її параметрів.

Компетентнісний підхід детально описаний у попередньому розділі, та розглядається тут як методологічний базис формування стратегічно компетентного підприємства, яке інтегрує у собі усі пріоритетні напрями процесу стратегічного управління, а саме управління можливостями розвитку, стратегічне позиціонування та управління змінами для забезпечення адаптивної поведінки [7].

Важливість маркетингового підходу до управління обґрунтовується, перш за все, тим, що вся діяльність підприємства орієн-

тована на побудову тісних зв'язків із клієнтами та партнерами – клієнтоорієнтовані стратегії. В такому розумінні, спираючись на роботу Ф. Котлера «Маркетинг менеджмент», маркетинг нового тисячоліття грає інтегративну роль, оскільки узгоджує функції та бізнес-процеси підприємства із потребами основних його стейкхолдерів.

Авторський погляд на методологію стратегічного управління підприємством представлено у табл. 1.

Інструментальне значення методології полягає у тому, що вона визначає технологію, як послідовність дій, в нашому випадку, стратегічного управління.

На початку ХХ сторіччя поняття «технологія» мало основне значення – сукупність засобів, процесів та ідей, що пов'язані із використанням машин та інструменту [10]. Однак, внаслідок поступового формування суспільства інформаційного типу його змістовне наповнення розширювалося, ставало

Таблиця 1

Методологія стратегічного управління підприємством

Елемент методології	Зміст
Парадигма	1. Відкритість підприємства означає зміщення акценту з внутрішньої мережі зв'язків до зв'язків із оточуючим середовищем. 1. Швидкість змін визначає адаптивність та гнучкість як основні властивості підприємства як соціально-економічної системи. 2. Зростання соціальної значущості підприємства та соціальна відповідальність бізнесу. 3. Змінюється характер конкуренції: унікальна цінність змінила звичні поняття «якість продукту» та «задоволення потреби». 4. «Обмеженість ресурсів» визнається як базовий принцип управління та створення конкурентних переваг. 5. Перехід від знань до компетентності в управлінні людськими ресурсами. 6. Підвищення ролі мотивації в управлінні персоналом.
Підходи	Антропоцентричний. Системний. Ситуаційний. Компетентнісний. Маркетинговий.
Проблеми	Надання цінності продукту Надання цінності підприємству Неефективні моделі бізнесу Інертність підприємства, що стримує проактивну поведінку Мотивація цінних співробітників Складність у забезпеченні відриву від конкурентів
Пріоритети	Створення інновацій Створення успішних моделей бізнесу Соціальна відповідальність бізнесу Стратегічна компетентність бізнесу
Орієнтири	Потреби клієнтів Потреби суспільства Побудова надійних партнерських мереж Примноження знань підприємства
Критерії	Скорочення витрат Лояльність клієнтів Інноваційна активність підприємства Швидкість змін Прозорість бізнесу
Процедури вибору	Складні, багато альтернативні, часто потребують залучення експертів, проведення стратегічних сесій. Найчастіше ґрунтується на колегіальному виборі.
Засоби та методи управління	Управління змінами, управління на основі лідерства, формування корпоративної культури, діалог із стейкхолдерами, бенчмаркінг, дизайн-мислення, використання інформаційних технологій для виконання управлінських функцій
Обмеження	Обмеженість ресурсів Обмеженість часу Обмежень знань підприємства

багатогранним, та таким, що зазнає постійного розвитку, наповнення та розширення.

Класичні словники надають такі визначення поняттю «технологія»:

спосіб перетворення речовини, енергії, інформації в процесі виготовлення продукції, обробки та переробки матеріалів, складання готових виробів, контролю якості, управління; технологія втілює в собі методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій і процедур, вона тісно пов'язана з застосовуваними засобами, обладнанням, інструментами, використовуваними матеріалами. Сукупність технологічних операцій утворює технологічний процес [6];

сутність ноу-хау, що стосується матеріалів, методів виробництва, використання обладнання, що базується на сучасних досягненнях науки. Технологія вимагає послуг людей освічених, які знаються на точних науках, а в даний час добре підготовлених до використання комп'ютерів; для придбання цих знань зазвичай необхідний високий рівень освіти [2];

згідно із методологією ООО технологія у чистому вигляді охоплює методи і техніку виробництва товарів і послуг (*dissembled technology*); втілена технологія – технологія, яка охоплює машини, обладнання споруди, цілі виробничі системи та продукцію з високими техніко-економічними параметрами (*embodied technology*) [12].

Аналізуючи наведені визначення поняття «технологія», можна говорити про розширення її сутності протягом останніх десятиліть. Так, від традиційного розуміння її як сукупності методів, способів та прийомів обробки матеріалу для отримання необхідного продукту (найчастіше матеріального) ми переходимо до тлумачення з позиції використання наукового знання, втіленого у способах, методах, прийомах, процедурах обробки речовини, енергії, інформації, застосування яких у певній послідовності та за певними правилами дозволяє досягати бажаного результату і створювати необхідний продукт (який, до речі, уже не обмежується матеріальним втіленням). Так, від традиційної технології виробництва товарів ми переходимо до технологій навчання (техно-

логії освітнього процесу), технології лікування, та, що є цілком логічним, технології управління.

У роботі, присвяченій темі стратегічної платформи розвитку, ми говоримо про технологію стратегічного управління, як ядро технологічної складової такої платформи. Наукові доробки у темі технології стратегічного управління є досить обмеженими. Так, у науковій літературі є чимало праць, присвячених технології управління, але більш глибоке ознайомлення із ними показує, що мова йде про технології оперативного (поточного управління). Що стосується стратегічного управління, то питання технології залишається досі невирішеним і, а теорія ґрунтується, переважно на різних інтерпретаціях послідовності стратегічного управління. Така послідовність традиційно виглядає наступним чином:

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища – розробка місії та стратегічного бачення – постановка стратегічних цілей – розробка стратегічних альтернатив – вибір та прийняття стратегії – реалізація стратегія.

На перший погляд, така послідовність є цілком логічною, однак якщо поглянути на статистику використовуваних методів стратегічного управління (яка сформована за результатами опитування топ-менеджерів світових компаній спеціалістами міжнародної консалтингової компанії *Bain&Company*), то метод формулювання місії та стратегічного бачення протягом останніх п'яти років займає 10 місце у рейтингу. Для порівняння наведемо інструменти стратегічного управління, починаючи з першого місця у рейтингу: стратегічне планування, управління відносинами із споживачами, залучення працівників, бенчмаркінг, збалансована система показників, ключові компетенції, аутсорсинг, управління змінами. Такі дані наводять на думку про актуальність класичної схеми (послідовності стратегічного управління) та обов'язковості у ній такого етапу, як формулювання місії та стратегічного бачення.

Варто зазначити, що існує кілька основних підходів до процесу стратегічного управління підприємством. Звертаючись до класичних видань з означеної проблема-

тики, можна, зокрема, відзначити наступне. У своїй класичній роботі І. Ансофф виділяє таку групу ключових рішень у процесі розробки стратегії: внутрішня оцінка підприємства; аналіз та оцінка зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; прийняття рішення щодо портфельної стратегії; формулювання конкурентної стратегії; розробка альтернативних проектів, їх відбір та реалізація [1].

М. Мескон процес стратегічного управління описує за дев'ять наступних кроків: формулювання місії і цілей організації; оцінка і аналіз зовнішнього середовища; управлінська діагностика сильних і слабких сторін; аналіз і вибір стратегічних альтернатив; реалізація та оцінка стратегії [3].

А. Томпсон та Д. Стрикленд розглядають процес стратегічного менеджменту з точки зору вирішення п'яти послідовних завдань: визначення сфери діяльності і формулювання стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх виконання; формулювання стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна плану і/або методів його виконання [3]. Модель стратегічного процесу В. Маркової і С. Кузнецової складається з чотирьох етапів: визначення мети; аналіз "прогалин", що включає оцінку зовнішнього і внутрішнього оточення; формулювання стратегії, з урахуванням розгляду альтернативних варіантів; реалізація стратегії на основі складання планів і бюджетів [4; 9]. Приймаючи позиції основоположників теорії стратегічного управління І. Ансоффа і Г. Минцберга,

а також усвідомлюючи принципи сучасної управлінської парадигми та швидкість прогресивних змін на усіх без винятку ринках, що викликані технологічними проривами, методологія стратегічного менеджменту може бути спрощено представлена двома підсистемами:

1) Пошук та створення стратегічних можливостей для зростання та розвитку підприємства, досягнення бажаної стратегічної позиції, що втілюються у розробленій та прийнятій стратегії.

2) Адаптація підприємства до змін через проактивну або реактивну реакцію на них, що проявляється у корегування стратегії.

Таким чином, ми можемо спрощено визначити основні напрями стратегічного управління, що розкривають його призначення (рис. 1).

Авторський погляд на технологію стратегічного управління представлено на рис. 2.

Інструментом стратегічного управління є стратегія. Однак, враховуючи сучасні реалії, необхідно пам'ятати, це те, що стратегія прийнята та стратегія реалізована найчастіше відрізняються і це абсолютно нормальним для процесу стратегічного управління підприємством.

Ще одним, спірним на нашу думку, етапом є постановка довгострокових цілей та завдань. В силу швидкості поточних змін (технологічної революції) виникає питання довгостроковості, а саме який період тепер розглядається як довгостроковий? У середині минулого століття стратегії розроблялися на 10 років вперед, на початку XXI сторіччя цей часовий проміжок зменшився до 5, та навіть до 3 років.

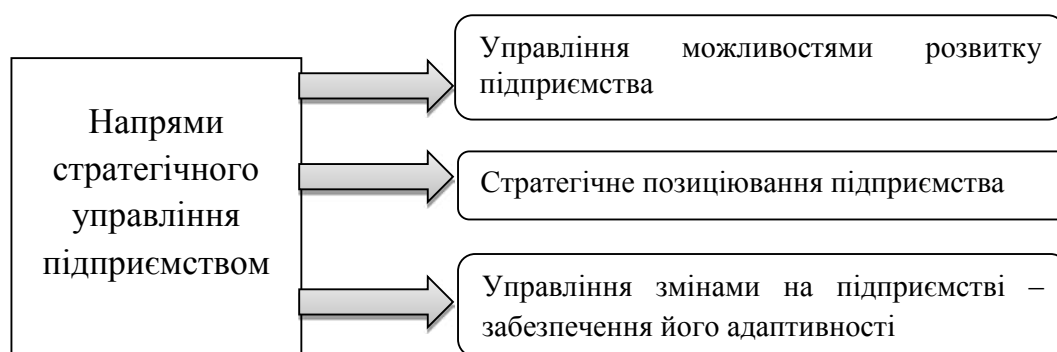


Рис. 1. Напрями стратегічного управління підприємством



Рис. 2. Технологія стратегічного управління підприємством та формування стратегічної платформи його розвитку

Висновки. Формування стратегічної платформи як конфігурації комунікацій, технологій та інновацій відбувається як на рівні розробки стратегії, так і на оперативному рівні (рівні її реалізації). Тому, технологія стратегічного управління повинна бути доповнена технологіями оперативного управління, яким займається середній менеджмент.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк под общ. ред. д.э.н. Осадчей И.М. – М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2000. – 840 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 704 с.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, С. Гошал, Дж. Куинн. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
5. Новиков Д.А. Методология управления / Д.А. Новиков. – М.: Либро-ком, 2011. – 128 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.
7. Романенко О.О. Предметна область дослідження формування стратегічної платформи підприємства / О.О. Романенко // Моделювання регіональної економіки: зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника, 2016. – № 2(28). – С. 95–101.
8. Соколов М.А., Беленкова Ю.С. Сущность новой управленческой парадигмы // Молодой ученый. – 2014. – № 6.2. – С. 61–63.
9. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд / Пер. с англ. под ред. Л.Т. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 7 изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
11. Чурсина А.С. Методологические подходы к формированию готовности к профессиональному саморазвитию / А.С. Чурсина // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 5. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=4828>.

12. Technology // Encyclopædia Britannica. Encyclopædia Britannica Online. Encyclopædia Britannica Inc., 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.britannica.com/>.

Романенко О.А. Методология стратегического управления предприятием

Аннотация. Статья посвящена методологическим основам стратегического управления предприятием, а также определению места стратегической платформы развития предприятия в них. Описанная методология стратегического управления, которая фиксирует изменение управленческой парадигмы, основывается на системном, ситуационном, антропоцентрическом, компетентностном и маркетинговом подходах к управлению. Стратегическая платформа развития предприятия рассматривается как основной приоритет методологии, поскольку объединяет такие стратегические для предприятия способности, как способность к созданию ценного продукта, способность к построению успешной модели бизнеса, и способность к стратегическому позиционированию.

Ключевые слова: методология, предприятие, стратегическая платформа, технология управления, стратегическое управление, парадигма, подход.

Romanenko O.O. Methodology of an enterprise's strategic management

Summary. The article is devoted to the methodological principles of strategic management of the enterprise, as well as to determine the place of the strategic platform for the enterprises development in them. The methodology of strategic management, which records the change in management paradigm, is described, based on systematic, situational, anthropocentric, competency and marketing approaches to management. The development strategic platform of the enterprise is considered as the main priority of the methodology, it combines the most important enterprises abilities as the ability to create a valuable product, the ability to build a successful business model, and the ability to strategically position.

Keywords: methodology, enterprise, strategic platform, technology of management, strategic management, paradigm, approach.

*Петренко І.П.,
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ЕКОЛОГІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено теоретико-практичні аспекти фінансового забезпечення інвестицій у захист навколишнього природного середовища. Проаналізовано динаміку показників, які характеризують стан розвитку цього виду інвестицій в Україні. Поглиблено класифікацію джерел фінансування екологічних проектів та надано їх характеристику.

Ключові слова: екологічні інвестиції, екологічний проект, державний бюджет, грант, кредит, міжнародна фінансово-кредитна установа, благодійний фонд.

Постановка проблеми. Збереження довкілля є однією з глобальних проблем людства та потреб сьогодення, що було породжено багатоміліардним протистоянням природи та людини, її виробничої та повсякденної діяльності. Всеохоплюючий характер даної проблеми означає, що Україна разом з іншими країнами світу перебуває під впливом її наслідків і задіяна у її вирішенні. Особливо питання захисту навколишнього середовища набуло актуальності для нашої держави з установами зовнішньополітичного курсу на зближення з Європейським Союзом, що означає прийняття ключових стандартів екологічної політики в рамках стратегії сталого розвитку. Справа в тому, що ще у Маастрихтській угоді від 7 лютого 1992 р., яка була укладена країнами – провідними учасницями ЄС, зазначено, що головним завданням реалізації спільної стратегії розвитку є гармонізація політики в усіх сферах суспільного життя, у тому числі щодо захисту навколишнього середовища [1, с. 12]. Якщо Україна планує подальшу інтеграцію в європейський економічний та політичний простір, перед нею стоїть важливе завдання з активізації політики у сфері збереження довкілля. Очевидно, що виконання цього

завдання можливе лише за умови достатнього фінансування екологічних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні тема екологічних інвестицій є актуальною і висвітлена в наукових працях таких науковців, як: А. Цибуляк [2], Н. Каменева [3], Я. Белінська, О. Чаплигін [4], К. Федченко [5] та ін. Значно менше приділено уваги саме проблемам фінансування екологічних проектів. Зокрема, це питання досліджували О. Тулай [6], Т. Біляк [7], У. Костюк [8], А. Терехух, Г. Ільницька-Гикавчук, О. Макар [9]. Аналіз робіт цих учених показав, що вони мають різні підходи до розкриття проблеми фінансування екологічних інвестицій. Частина з них здійснила огляд капітальних інвестицій у сфері захисту довкілля, визначила напрями державної політики щодо фінансової підтримки таких проектів. Водночас інші науковці зосередили свою увагу на окремих джерелах фінансування екопроектів, таких як іноземні інвестиції, кошти міжнародних фінансово-кредитних установ, кошти державного бюджету тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «екологічні інвестиції» є добре висвітленим у вітчизняній науковій літературі. Водночас бракує праць, які б містили комплексне дослідження фінансового забезпечення екологічних проектів, що дало б змогу систематизувати його джерела і поглибити розуміння сучасного стану розвитку екологічних інвестицій в Україні. Виконання останнього завдання також потребуватиме актуалізації аналізу динаміки та структури екологічних інвестицій.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-практичних аспектів фінансового забезпечення екологічних інвестицій в Україні. Досягнення поставленої мети

вимагатиме аналізу статистичних даних, які характеризують основні тенденції за цим напрямом інвестування, структуризації джерел фінансування екологічних проектів та їх характеристики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз теоретичних основ екологічних інвестицій дав змогу зробити висновок, що найбільш повно зміст даного поняття розкрила О. Вишницька, визначивши їх як «усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва, споживання та утилізації товарів та послуг; збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природно-ресурсного потенціалу територій; забезпечення екологічної безпеки країни, внаслідок яких досягаються екологічний, соціальний та економічний результати» [10, с. 52]. Це визначення дає змогу зрозуміти, що такий вид інвестицій, насамперед, спрямований на подолання негативних наслідків впливу людини на довкілля і розрахований не лише на покращення стану навколишнього середовища, а й поліпшення рівня соціально-економічного життя країни. Своєю чергою, ми б додали, що результатом екологічних інвестицій має

бути сталий розвиток суспільства та його природного оточення.

Якщо в усьому світі екологічні інвестиції є важливим складником політики економічного розвитку країни, то в Україні, на жаль, їх обсяги є недостатніми. У табл. 1 подано інформацію стосовно обсягів капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за останні десять років.

Аналізуючи дану інформацію, можна побачити, що динаміка капітальних інвестицій, спрямованих на охорону довкілля, не має постійного тренду. Однак у 2017 р. цей показник скоротився на 17,66% порівняно з 2016 р. Оцінку зміни обсягів капітальних інвестицій у сфері захисту довкілля з урахуванням впливу на них річного темпу інфляції подано в табл. 2.

Як бачимо, тренд зміни номінального та реального обсягів капітальних економічних інвестицій співпадає, проте для реального показника динаміка є більш виразною. Так, у 2011 р. після подолання наслідків світової фінансової кризи обсяги капітальних інвестицій у фактичних цінах зросли на 133,6%, а в реальних – на 143,7%. Значне зростання спостерігалось й у 2016 р. – відповідно на 74,5% та 122,4%. Однак у 2017 р., як уже було зазначено, обсяги капітальних інвестицій почали скорочуватися, причому їх реальних розмір зменшився на 18,6%.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів у 2008–2017 рр., млн. грн.

Рік	Усього	У тому числі на				
		охорону атмосферного повітря і попередження змін клімату	очищення зворотних вод	поводження з відходами	захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	інші заходи
2008	3731,4	1476,34	927,353	422,919	787,304	117,482
2009	3040,73	1273,79	882,525	400,017	401,426	82,9754
2010	2761,47	1139,95	734,663	475,584	319,922	91,3557
2011	6451,03	2535,63	721,326	1183,88	639,123	1371,07
2012	6589,34	2462,68	846,955	730,544	540,517	2008,64
2013	6038,78	2411,94	834,115	713,856	324,98	1753,9
2014	7959,85	1915,13	1122,15	783,965	359,926	3778,68
2015	7675,6	1422,95	848,881	737,499	388,259	4278,01
2016	13390,5	2502,81	1160,03	2208,68	419,989	7098,98
2017	11025,5	2608,03	1276,53	2470,97	1284,5	3385,51

Джерело: складено на основі [11]

Динаміка номінального та реального обсягів екологічних інвестицій в Україні у 2008–2017 рр.

Рік	Номінальний обсяг екологічних інвестицій, млн. грн.	Темп приросту номінального обсягу екологічних інвестицій, %	Індекс споживчих цін, %	Реальний обсяг екологічних інвестицій, млн. грн.	Темп приросту реального обсягу екологічних інвестицій, %
2008	3731,4	21,1	122,3	3051,0	15,5
2009	3040,7	-18,5	112,3	2707,7	-11,3
2010	2761,5	-9,2	109,1	2531,1	-6,5
2011	6451,0	133,6	104,6	6167,3	143,7
2012	6589,3	2,1	99,8	6602,5	7,1
2013	6038,8	-8,4	100,5	6008,7	-9,0
2014	7959,9	31,8	124,9	6373,0	6,1
2015	7675,6	-3,6	143,3	5356,3	-16,0
2016	13390,5	74,5	112,4	11913,2	122,4
2017	11025,5	-17,7	113,7	9697,0	-18,6

Джерело: розраховано автором за даними [11]

Показники розвитку екологічних інвестицій в Україні у 2008–2009 рр.

Рік	Номінальний обсяг екологічних інвестицій, млн. грн.	Обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Частка екологічних інвестицій у структурі капітальних інвестицій, %	Частка екологічних інвестицій у структурі ВВП, %
2008	3731,4	272074,1	990819	1,4	0,4
2009	3040,7	192878,0	947042	1,6	0,3
2010	2761,5	189060,6	1079346	1,5	0,3
2011	6451,0	259932,3	1299991	2,5	0,5
2012	6589,3	263727,7	1404669	2,5	0,5
2013	6038,8	247891,6	1465198	2,4	0,4
2014	7959,9	204061,7	1586915	3,9	0,5
2015	7675,6	251154,3	1988544	3,1	0,4
2016	13390,5	326163,7	2385367	4,1	0,6
2017	11025,5	412812,7	2982920	2,7	0,4

Джерело: розраховано автором за даними [11]

У табл. 3 додатково подано розраховані показники розвитку капітальних інвестицій у сфері захисту довкілля, щоб засвідчити, наскільки складною є ситуація з фінансуванням даного сегменту проектів.

Очевидно, що питома вага екологічних інвестицій у складі капітальних інвестицій в Україні в 2017 р. знизилася до 2,7% порівняно з 4,1% у 2016 р. Також частка даних капіталовкладень зменшилася порівняно з показником ВВП і становила 0,4% у 2017 р. (аналогічно 2008, 2013 та 2015 рр.). Причому це відбулось як на тлі зростання двох зазначених макропоказників, так і завдяки скороченню обсягів екологічних інвестицій у минулому році.

Нестабільна динаміка, невеликі обсяги та негативна тенденція 2017 р., які продемонстрували екологічні інвестиції в Україні, пов'язані передусім із відсутністю достатнього обсягу та постійного характеру фінансування таких проектів. Щоб з'ясувати природу даної проблеми, необхідно визначити джерела фінансового забезпечення екологічних інвестицій в Україні.

Слід відзначити, що на разі це питання не знайшло достатнього висвітлення у вітчизняній науковій літературі. Запропоновані підходи носять епізодичний характер і є безсистемними. Наприклад, А. Гетьман виокремлює лише два джерела фінансування екологічних інвестицій: бюджетне (кошти державного, рес-

публіканського та місцевих бюджетів, фондів охорони навколишнього природного середовища) і позабюджетне (добровільні внески, кредити та позики фінансових установ, гранти міжнародних організацій тощо) [12, с. 140]. Натомість походження коштів для даних цілей більш варіативне.

Ми пропонуємо в основу структуризації джерел фінансування екологічних інвестицій покласти ознаку суб'єкта, який постачає відповідні грошові ресурси. Це дасть змогу в подальшому виокремити конкретні методи та інструменти, що можуть бути використані для залучення коштів у реалізацію різноманітних екологічних заходів та проектів (рис. 1).

Державне фінансування інвестиційних екопроектів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, бюджетних та позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища у вигляді субвенцій, податкових пільг, грантів. За даними Державної казначейської служби України, у 2017 р. Міністерство екології та природних ресурсів у складі державного бюджету отримало фінансування на загальну суму 5 818,6175 млн. грн., що становило лише 0,69% від загальних витрат. Окремо слід урахувати кошти, що були виділені на функціонування Фонду енергоефективності в сумі 400 млн. грн. [13].

Муніципальне фінансування здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів та спеціалізованих місцевих фондів. Наприклад, у межах спеціального фонду бюджету м. Києва в 2017 р. було здійснено 82,1694 млн. грн. видатків на охорону та раціональне використання природних ресурсів, що становило лише 0,44% від суми спеціального фонду [14].

Фінансове забезпечення екологічних інвестицій підприємствами, як правило, здійснюється в Україні через необхідність дотримання екологічних та санітарно-гігієнічних норм. Такі інвестиції рідко носять добровільний характер і реалізуються за рахунок власних коштів підприємства, державних асигнувань у рамках програм грантової підтримки чи пільгового кредитування.



Рис. 1. Джерела фінансування екологічних інвестицій

Джерело: складено автором

Участь фінансово-кредитних установ у фінансуванні екологічних проектів відбувається через кредитування, як правило, у рамках державно-приватного партнерства з комерційними банками. Це зумовлено тим, що «екологічні кредити» як самостійний продукт не цікавлять вітчизняні банківські установи через їх низьку економічну привабливість. Кредитування таких проектів відбувається в рамках державних програм за участі бюджетних коштів. Прикладом може слугувати програма Кабінету Міністрів України «Теплі кредити», за яким частину тіла кредиту й відсотків компенсує держава. За даною програмою обсяг наданих населенню кредитів для придбання енергоефективних матеріалів і обладнання в 2015 р. становив 1 570 млн. грн., у 2016 р. – 900 млн. грн., у 2017 р. – 400 млн. грн. [15]. Видачею таких позик займаються «Ощадбанк», «Укр-газбанк», «Укресімбанк» та «ПриватБанк».

Незначною є участь громадян у реалізації інвестицій із захисту довкілля. У переважній більшості ці заходи стосуються переходу на альтернативні джерела енергії (вітрогенератори та сонячні батареї) у комбінації з капітальним ремонтом оселі в контексті енергозбереження. Сьогодні поступово активізується діяльність домогосподарств

із сортування побутового сміття, а також участь громадян у діяльності з порятунку безпритульних тварин. Усі ці заходи фінансуються за рахунок заощаджень населення, волонтерських внесків, рідше – за рахунок пільгових кредитів у рамках відповідних державних проектів.

Насамкінець слід згадати про участь міжнародних фінансово-кредитних установ у фінансуванні екологічних інвестицій, оскільки частка їхніх коштів нині є однією з найбільших. Для цього використовуються такі інструменти, як програми фінансової допомоги, гранти та пільгові цільові кредити.

Традиційними донорами для інвестицій в екологічні проекти для України є:

1. Європейський банк реконструкції та розвитку, який у різні роки здійснював фінансування екологічних інвестицій в Україні за такими основними програмами:

– USELF – кредитна лінія в обсязі до 140 млн. євро, відкрита для сприяння реалізації проектів із використання відновлюваних джерел енергії в Україні;

– UKEEP – кредитна лінія, створена ЄБРР у 2007 р. для надання цільового фінансування для проектів з енергозбереження та відновлюваної енергетики українським приватним підприємствам через партнерські фінансові установи, а саме місцеві комерційні банки («Укресімбанк», «Банк Форум», «Кредитпромбанк», «ОТП», «Мегабанк та «Райффайзен Банк Аваль»);

– FINTECC – грантове фінансування проектів з упровадження технологій у сфері пом'якшення кліматичних змін (програма заснована в 2016 р., розрахована на три роки, підтримується грантовим фінансуванням у розмірі 7 млн. дол. США з Глобального екологічного фонду і 4 млн. євро – з інвестиційного фонду «Сусідство Європейського Союзу», ЄБРР у рамках цієї програми планує надати кредитування до 40 млн. євро).

2. Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO), яка нині бере участь у фінансуванні проектів в Україні в рамках таких програм:

– «Чисте виробництво» – надання кредитів приватному сектору від 50 до 350 тис. євро;

– «Екоєфективність» – розрахована на муніципальний сектор і проекти, які пов'язані

із центральним опаленням або очищенням стічних вод на промислових підприємствах, передбачає надання кредитів від 100 до 400 тис. євро на строк від чотирьох до восьми років.

3. Глобальний екологічний фонд – надає гранти країнам, що розвиваються, та з перехідною економікою для проектів, пов'язаних із: біорізноманіттям, зміною клімату, міжнародними водами, деградацією земель, озонним шаром, стійкими органічними забруднювачами. Свою діяльність ГЕФ здійснює через так звані виконавчі агенції: Програма розвитку ООН, Програма ООН із навколишнього середовища, Світовий банк, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку (ADB), ЄБРР, Організація харчування та сільського господарства ООН, Міжамериканський банк розвитку, Міжнародний фонд розвитку сільського господарства, Організація розвитку промисловості ООН.

Певною мірою участь у реалізації екологічних проектів в Україні за посередництва Міністерства екології та природних ресурсів беруть такі міжнародні організації, як ООН, ЮНЕСКО, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, Європейська екологічна агенція та ін. [16]. Особливо їх діяльність активізувалася разом зі зближенням України та ЄС у рамках програми Східного партнерства.

Водночас набувають популярності гранти та екологічні програми, що їх пропонують інші міжнародні організації та установи регіонального рівня. Зокрема, сьогодні вітчизняні суб'єкти господарювання мають доступ до фінансових інструментів, які пропонують: Національний фонд охорони навколишнього середовища і водного господарства (Польща); Воеводський фонд охорони навколишнього середовища і водного господарства в Любліні (Польща); Центр світового моніторингу збереження біорізноманіття (Великобританія); Програма з охорони навколишнього середовища (Великобританія); Європейський науковий фонд (Франція); Фонд глобальних можливостей (Великобританія); Міжнародне товариство охорони фауни і флори (Великобританія). Переважно ці організації займаються не

стілки безпосереднім фінансуванням екологічних проєктів, скільки проведенням наукових досліджень у сфері збереження клімату, біологічного різноманіття, захисту довкілля від шкідливого впливу життєдіяльності людини тощо.

Також в Україні поступово популярності набувають такі методи підтримки екологічних інвестицій, як безповоротне фінансування з коштів благодійних фондів та громадських організацій, зокрема залучених за рахунок організації збору коштів на краудфандінгових платформах.

Прикладом такого фінансування слід назвати конкурс із відкритим доступом «Будуймо ЕКО Україну разом», що був ініційований та проведений за підтримки Міжнародного благодійного фонду «Українська біржа благодійності». Також варто згадати Всеукраїнський екологічний конкурс ECONATION, одним із донорів якого виступив Міжнародний благодійний фонд Костянтина Кондакова й який був націлений змінити екологічну ситуацію на планеті, сприяти розвитку наукового потенціалу молодих учених у галузі природоохоронної та екологічної діяльності [17].

Нині найбільш активне фінансування в рамках цього джерела здійснюється за рахунок іноземних благодійних фондів, як от: Фонд Олександра фон Гумбольдта, Фонд Форда та IUCN, Програма академічних обмінів імені Фулбрайта в Україні, Фонд Чарльза Стюарта Мотта, Фонд Лікі.

Висновки. В останні десятиліття в Україні, як і у світі, активізувалася проблема із погіршенням стану навколишнього природного середовища внаслідок антропогенного впливу. Ми спостерігаємо невинне виснаження ґрунтів, забруднення атмосфери та водних ресурсів, деградацію лісів, зменшення біологічного різноманіття. Гострий характер усіх цих проблем сьогодні вимагає нарощування обсягів екологічних інвестицій.

Водночас в Україні цей напрям капіталовкладень не є пріоритетним. Дослідження показало, що в 2017 р. обсяг капітальних інвестицій, спрямованих на захист навколишнього природного середовища, значною мірою скоротився, притому що загаль-

ний обсяг капітальних інвестицій в Україні та ВВП зріс. Це свідчить про низьку зацікавленість суб'єктів господарювання у реалізації інвестицій за цим напрямом через їх невисоку віддачу і тривалий період отримання позитивного ефекту від проєкту. Немалу роль тут грає також низький рівень екологічної відповідальності в суспільстві та споживацьке ставлення українців до природних ресурсів.

Аналіз джерел фінансування екологічних інвестицій дав змогу згрупувати їх за суб'єктами, які задіяні в наданні коштів для їх реалізації. В Україні традиційно склалося, що найбільшу роль у фінансовому забезпеченні таких інвестицій відіграє держава. Очевидно, що така ситуація є вкрай негативною, оскільки реалізація стратегії екологічного розвитку країни залежить від державного бюджету та позабюджетних державних та відомчих фондів, які є джерелами ненадійними через постійний дефіцитний характер, низький пріоритет таких витрат та їх формування за залишковим принципом.

Також Україна є значною мірою залежною від коштів, що їх надають міжнародні та регіональні організації в рамках реалізації програм із кредитування та грантової підтримки. Перевагами цих ресурсів є їхня невисока вартість та цільовий характер використання коштів, однак доступ до них обмежений для багатьох економічних суб'єктів через високі критерії відбору проєктів.

У рамках реалізації стратегії переходу до альтернативних джерел енергії активніше почали працювати вітчизняні банки, які задіяні в програмах пільгового кредитування проєктів енергоефективності. Однак той факт, що програми реалізуються спільно з державою, спричиняє ситуацію, коли цей банківський продукт є недоступним через брак бюджетних коштів.

Через те, що в Україні спостерігається нестача інвестицій із традиційних джерел фінансування, поступово починають з'являтися нові інструменти підтримки екопроєктів, як от конкурсне та грантове фінансування за рахунок коштів некомерційних організацій, краудфандінг, зелені облігації тощо. У подальшому вони можуть стати

об'єктом нових досліджень за цим напрямом і розкрити інші перспективи для реалізації екологічних інвестицій в Україні.

За результатами нашого дослідження ми пропонуємо для активізації фінансування заходів із захисту довкілля, крім активного використання альтернативних методів фінансування екопроектів, про які згадувалося вище, створити в Україні на постійній основі Фонд зелених інвестицій, який був би недоторканою статтею в державному бюджеті, співпрацював би з місцевими громадами, громадськими організаціями та займався фінансуванням проектів на конкурсній основі. Наповнення даного фонду можна було б здійснювати завдяки так званому «зеленому податку», сплату якого було б покладено на екологічно шкідливі виробництва. Водночас для тих підприємств, які відстоюють ідеї захисту довкілля і роблять реальні кроки зі зменшення шкідливого впливу на екологію, навпаки, слід увести «зелену податкову пільгу». Це стимулювало б вітчизняні підприємства до ініціативної реалізації екологічних інвестицій.

Література:

1. Treaty on European Union. Published by Office for Official Publications of the European Communities, 1992. 253 p.
2. Цибуляк А.Г. Використання іноземних інвестицій в реалізації екологічних проектів. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 17. С. 17–20.
3. Каменева Н.В. Дискретна модель оптимізації стратегії екологічного інвестування на промислових підприємствах. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 1. С. 348–360.
4. Белінська Я.В., Чаплигін О.В. Оцінка економічної ефективності інвестицій в енергоефективні проекти. Економічний часопис – XXI. 2013. № 11–12. С. 103–106.
5. Федченко К.А. Теоретичні аспекти розвитку «зелених інвестицій» як інструменту фінансування екологоорієнтованих заходів. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 12. С. 10–13.
6. Тулай О.І. Державна фінансова підтримка охорони навколишнього природного середовища як необхідна умова сталого людського розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 1. С. 200–208.
7. Біляк Т.О. Проблеми фінансового забезпечення екологічної безпеки в Україні. Формування ринкових відносин в Україні; редкол.: І.Г. Манцуров (гол. наук. ред.) та ін. 2016. № 5. С. 76–79.
8. Костюк У.З. Фінансування природоохоронної діяльності в Україні: сучасний стан та шляхи покращення. Інноваційна економіка. 2015. № 1. С. 181–186.
9. Фінансування природоохоронних заходів в Україні / А.А. Теребух, Г.Я. Ільницька-Гикавчук, О.П. Макар.

- Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 5(1). С. 108–111.
10. Вишницька О.І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2013. № 2. С. 51–58.
 11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 12. Екологічне право: підруч. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / за ред. А.П. Гетьмана. Х.: Право, 2013. 432 с.
 13. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017 рік / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=400657>.
 14. Довідка про виконання бюджету Києва станом на 01.01.2018 за оперативними даними / Офіційний сайт Київської міської державної адміністрації. URL: <https://old.kyivcity.gov.ua/news/58193.html>.
 15. Теплі кредити 2018. «ПриватБанк», «Укргазбанк» та «Ощадбанк»: порівняння банків, онлайн-калькулятор («Тепла оселя», «Ощадний дім», «Теплий кредит»). URL: <https://finsee.com/тепла-оселя-ощадний-дім/>.
 16. Співробітництво з міжнародними організаціями / Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України. URL: <https://menr.gov.ua/content/spivrobitnictvo-z-mizhnarodnimi-organizacijami.html>.
 17. Доскіч В. Екопроекти в Україні: міжнародна допомога. URL: <https://ecology.unian.ua/1286870-eko-proekti-v-ukrajini-mijnarodna-dopomoga.html>.

Петренко І.П. Екологические инвестиции и источники их финансирования в Украине

Аннотация. В статье исследованы теоретико-практические аспекты финансового обеспечения инвестиций в защиту окружающей среды. Проанализирована динамика показателей, характеризующих состояние развития данного вида инвестиций в Украине. Углублена классификация источников финансирования экологических проектов и представлена их характеристика.

Ключевые слова: экологические инвестиции, экологический проект, государственный бюджет, грант, кредит, международное финансово-кредитное учреждение, благотворительный фонд.

Petrenko I.P. Ecological investments and sources of their financing in Ukraine

Summary. In the article theoretical and practical aspects of financial provision of investments in environmental protection are investigated. The dynamics of indicators showing the development of this type of investments in Ukraine is analyzed. The classification of sources of environmental projects financing is deepened and their characteristics are given.

Keywords: ecological investments, ecological project, state budget, grant, loan, international financial and credit institution, charitable foundation.

*Головій Ю.А.,
аспірант кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України*

АНАЛІЗ НАЯВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У СТРАХУВАННІ

Анотація. У статті розглянуто теоретичне узагальнення методологічного і методичного апарату наявних методів оцінювання ризиків у страхуванні для ефективного функціонування і визначення передумов збитковості в умовах невизначеного зовнішнього середовища, а саме системи понять, моделей і методів, що дають змогу кількісно оцінити ризики в діяльності страхової компанії.

Ключові слова: страхування, ризик, методи оцінки ризику, методи розподілу ризику.

Постановка проблеми. Останнім часом важливу роль у страховій практиці відіграє проблематика збитковості і ризиків страхової діяльності компаній, що здійснюється в умовах динамічної зміни зовнішніх та внутрішніх чинників навколишнього середовища.

В умовах формування якісно нових ознак у галузі страхування, визначених збільшенням масштабів операцій, запровадженням нових технологій, росту національної та міжнародної конкуренції у своїй діяльності страховики змушені враховувати всі види ризиків, що здійснюють прямий чи посередній вплив на фінансовий стан страхових компаній.

Незважаючи на актуалізацію дослідження ризиків функціонування страхової компанії, існує багато підходів до ідентифікації різноманітних видів ризиків.

Проблема відсутності методики оцінки різних видів ризику функціонування страхових компаній України зумовила актуальність вибору оптимального методу аналізу ризиків у страхуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя у дослідженнях сутності страхового ризику сформулювали такі науковці, як А. Сміт, Дж.М. Кейнс, Дж. Мілль, А. Маршалл та ін.

Змістовність теоретичних та практичних аспектів оцінки ризику та застосування математичних і статистичних методів для аналізу ризиків у страхуванні завжди залишалися об'єктом економічного аналізу. Ці аспекти досліджували відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Базилевич, С. Осадець, О. Козьменко, В. Волошин, Н. Ткаченко, О. Кузьменко, О. Кінаш, В. Олійник, Г. Фалін, В. Вітлінський та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах зростання потреби в захисті страхового ринку дедалі більше уваги потребує дослідження проблематики збитковості і ризиків страхування та пошуку методів підтримання його стабільної діяльності. Крім того, уваги вимагає пошук шляхів нейтралізації дії негативних чинників у механізмі перерозподілу ризиків та управління фінансовою стійкістю страхових компаній.

Сьогодні залишаються недостатньо дослідженими актуарні методи оцінювання ризиків та їх організаційні аспекти. Їх практичне застосування висвітлено у вітчизняній науковій літературі та нормативній базі страхування досить фрагментарно, що зумовлює недостатню систематизованість підходів.

Мета статті полягає в аналізі особливостей наявних методів оцінки ризиків у страхуванні та систематизації основних теоретико-методологічних засад сучасних методів оцінювання ризиків у діяльності страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання оцінки ризиків страхування є одним із найменш досліджених у страховій діяльності, що є передумовою вибору оптимального методу аналізу для вибору стратегії управління стійкістю страхових компаній.

Під ризиком у страховій діяльності розуміють усвідомлену небезпеку виникнення непередбачуваних утрат очікуваного доходу, прибутку, майна, капіталу у зв'язку з випадковими змінами умов ведення діяльності, несприятливими обставинами [1].

Страхові ризики припускають можливість різного рівня фінансових утрат у разі настання неприємних подій для застрахованих осіб та потенційних клієнтів страхових компаній.

Оцінювання ризиків полягає у визначенні кількісним або якісним способом ступеня ризику. За якісного оцінювання визначають можливі види ризику та чинники, що впливають на рівень ризику внаслідок здійснення певного виду діяльності. Кількісна оцінка ризику знаходить своє відображення у тарифних ставках, обсязі капіталу, зваженого на ризики.

Слід зазначити, що сьогодні вітчизняні та зарубіжні вчені володіють значним інструментарієм для оцінки та відстеження ризику, застосовують економетричні, статистичні методи оцінки й аналізу ризиків, методи вербального аналізу, актуарні розрахунки, моніторинг, комплексне моделювання страхових процесів, емпіричний досвід, методи експертних оцінок, методи асоціацій та аналогій, експертиз тощо.

В основу формалізації ризиків покладено різноманітні математичні методи, серед яких – диференціальні та інтегрально-диференціальні і алгебраїчні рівняння та нерівності, скалярні та багатовимірні розподіли ймовірностей, регресійні рівняння, нейронні мережі, методи імітаційного моделювання та ін. [2].

Але все одно оцінка страхового ризику має арсенал різноманітних методів, що використовуються на практиці, після чого зазначають удосконалення під час застосування в тій чи іншій ситуації.

І найбільш відомими є такі методи, як метод індивідуальних оцінок, метод середніх величин, метод процентів.

Метод індивідуальних оцінок застосовується лише до ризиків, які неможливо зіставити із середнім типом ризику [3].

Цей метод належить до великої групи абстрактно-логічних методів дослідження,

побудованих на використанні професійного досвіду та інтуїції фахівців.

Перевагою цього методу є те, що у низці випадків оцінити параметри розподілу таких випадкових величин простіше для кожного окремого страхового ризику в ситуації, коли сам ризик є унікальним.

Метод середніх величин дає змогу дослідити типові ознаки якісно однорідних явищ та виміряти їх коливання навколо середнього рівня розвитку, в якому для оцінки ризику передбачається розмежування окремих ризикових груп на більш дрібні підгрупи з метою створення аналітичної бази для визначення ризику. Цей метод належить до групи статистичних методів дослідження [4].

Метод процентів являє собою сукупність надлишкових та від'ємних відхилень від середнього ризикового типу наявної аналітичної бази, що також належить до групи методів статистичного аналізу [4].

Експертні методи застосовуються під час оцінки індивідуальних, специфічних ризиків, відкриття нових ринків, тобто в усіх галузях економіки за відсутності аналогів, високий ризик; оцінюють кількісні та якісні сторони ризику (метод надання переваг, метод рангів) [5].

Також вагоме місце в арсеналі методів займають аналітичні методи, а саме: метод абсолютних показників, метод відносних показників, метод аналізу чутливості, метод доцільності затрат [6].

Розповсюдженими у страховій галузі є й економіко-математичні та деякі статистичні методи, застосування яких дає змогу провести якісний і кількісний аналіз економічних явищ, кількісно оцінюючи значення ризику і ринкової невизначеності, і вибрати найбільш ефективне (оптимальне) рішення.

Йдеться про такі методи, як: теорія ігор, теорія статистичних рішень, метод визначення індикаторів ризиків, метод, що ґрунтується на стандартному відхиленні момен-тах вищих порядків.

Завдяки ним можна імітувати різні ризикові ситуації й оцінювати наслідки під час вибору рішень програмування ризику для найкращого управління ризиком на основі скорочення невизначеності [7].

Звичайну статистичну модель можна представити у вигляді нерівності:

$$Q_i = u + D - X, \quad (1)$$

де Q – страховий фонд на кінець періоду, що розглядається;

u – початковий капітал страхової компанії;

$D = d \cdot N$, де d – страхова премія, що виплачена компанії одним страхувальником за умов рівності величини премій за всіма договорами страхування, або в більш загальному випадку $D = \sum_{i=1}^N d_i$.

Сумарна величина виплат за договорами страхування визначається як:

$$X = \sum_{i=1}^N X_i. \quad (2)$$

У моделях індивідуального ризику випадкові величини X_1, \dots, X_N незалежні, (тобто виключаються випадки, коли одночасно за декількома договорами настають страхові випадки), невід’ємні, обмежені та однаково розподілені.

Динамічна модель фінансового стану страхової компанії виглядає так:

$$Q_2 = u + \Pi(t) - \sum_{i=1}^{N(t)} X_i, \quad (3)$$

де $\Pi(t)$ – величина премії, отриманої на момент $t > 0$.

Або, інакше:

$$Q_2 = u + W(t) = u + c \cdot t - \sum_{i=1}^{N(t)} X_i, \quad (4)$$

де $W(t)$ – випадкова величина перевищення доходів над витратами;

$N(t)$ – випадковий процес кількості страхових випадків, що сталися на момент часу t .

Випадковий процес:

$$W(t) = c \cdot t - \sum_{i=1}^{N(t)} X_i \quad (5)$$

У практиці розрахунків використовуються біноміальний, пуассонів і геометричний розподіли кількості вимог. Розподіли втрат можуть бути як дискретними, так і безперервними.

Розглянемо розподіли у портфель, об’єднаний одним страховим фондом.

Фінансові потоки зі створення й витрачання страхового фонду тісно пов’язані з категорією вірогідності, тому можливо описати фінансовий складник страхування в термінах теорії вірогідності [2].

Для опису всіх завдань будемо використовувати такі позначення:

n – кількість договорів у досліджуваному портфелі;

N_i – кількість позовів від договору з номером i ;

$N = \sum_{i=1}^n N_i$ – загальна кількість позовів за портфелем;

M – кількість договорів, що подали хоча б один позов;

якщо за договором можливий не більше ніж один позов, то $M = N$;

q_i – вірогідність страхового випадку для договору з номером i .

Припустимо, що портфель є однорідним щодо вірогідності страхового випадку, тобто $q_i = q, \forall i = 1, \dots, n$;

S_i – страхова сума за договором з номером i ;

Y_i^j – розмір j -го за порядком відшкодування, виплаченого за договором з номером i ;

$X_i = \sum_{j=1}^{M_i} Y_i^j$ – загальне відшкодування за договором з номером i .

$X_i = 0$, якщо кількість позовів $N_i = 0$;

$V_i = \frac{X_i}{S_i}$ – відносне страхове відшкодування за договором з номером i ;

$X = \sum_{i=1}^n X_i$ – загальне відшкодування за портфелем.

Більшість наведених характеристик страхового портфеля має випадкову природу, для аналізу якої буде потрібне застосування певних функцій і числових характеристик.

Найбільш поширеними у практиці обчислення страхових ризиків є такі розподіли [7]:

Біноміальний розподіл, що є природним для моделювання кількості позовів N . Та для всіх договорів деякого портфеля страхова подія може реалізуватися за час дії договору тільки один раз, і вірогідність того, що воно відбудеться, однакова для всіх і дорівнює q .

Загальна дискретна випадкова величина N з параметрами q і n , $q \in (0, 1)$, що позначає кількість позовів, визначається:

$$p_i = P(N = i) = C_n^i q^i (1 - q)^{n-i}, \quad (6)$$

Перші два моменти (середнє значення і дисперсія) мають вигляд відповідно $EN = nq$, і $VarN = nq(1 - q)$.

Розподіл Пуассона застосовується тоді, коли за договором може бути кілька виплат, тобто q – кількість виплат, віднесених до кількості договорів.

Якщо середнє число виплат nq за даний період є деяким постійним числом λ , бо здебільшого кількість договорів є великою, а вірогідність страхового випадку q малою, то біноміальний розподіл можна наблизити так:

$$p_k = P(N = k) = \frac{\lambda^k e^{-\lambda}}{k}, k = 0, 1, 2, \dots \quad (7)$$

У цьому разі середнє значення $EN = \lambda$, і дисперсія $VarN = \lambda$ однакові.

Даний розподіл доцільний за наявності того, що вірогідність висунення вимоги протягом тимчасового інтервалу пропорційна довжині інтервалу і не залежить від його положення в часі.

Кількість вимог є незалежною, якщо вони висунені в непересічні інтервали часу, та може бути висунута не більше ніж одна вимога про виплату за час коротких тимчасових інтервалів.

У разі виконання цих умов можна точно чекати відшкодування у реальний процес висунення вимоги.

Наступним прикладом розподілу виступає геометричний, у якому дискретна випадкова величина N виглядає у такому заданому вигляді [7]:

$$p^i = P(N = i) = (1 - q)q^i, 0 < q < 1, i = 0, 1, \dots \quad (8)$$

Тут середнє значення $EN = \frac{q}{1 - q}$, а дисперсія $VarN = \frac{q}{(1 - q)^2}$.

Даний розподіл є окремим випадком $\alpha = 1$ негативного біноміального розподілу з параметрами q і α :

$$p_i = P(N = i) = \frac{\alpha(\alpha + 1)\dots(\alpha + i - 1)}{i} (1 - q)^\alpha q^i, i = 0, 1, \dots \quad (9)$$

У цьому розподілі середнє і дисперсія становлять відповідно:

$$EN = \frac{\alpha q}{1 - q}, VarN = \frac{\alpha q}{(1 - q)^2}.$$

Як бачимо, у негативному біноміальному розподілі дисперсія більша від середнього. У деяких випадках дає більш адекватний результат.

Також не можна залишити без уваги методи нечіткої логіки, що дають змогу за відсутності або неповноти точних даних найкращим чином використовувати експертне оцінювання для аналізу ризиків.

Нечітка логіка наближує модель до міркувань людини в процесі прийняття й обґрунтування рішень із використанням лінгвіс-

тичних змінних, функції приналежності, нечітких відношень, нечіткої імплікації та нечітких висновків, дасть змогу формалізувати і встановити якісні взаємозв'язки між різними економічними характеристиками в реальній предметній сфері.

Теорія нечіткої логіки дає змогу отримати більшу кількість значень змінної порівняно з експертним методом, при цьому кожна змінна має визначену множину лінгвістичних значень [8].

Байєсівські мережі – один із потужних інструментів математичного моделювання та прогнозування, який дає можливість установити причинно-наслідкові зв'язки між подіями та визначити ймовірності настання тієї чи іншої ситуації за отримання нової інформації стосовно зміни стану будь-якого вузла (змінної) мережі.

Вони дають змогу відобразити в моделі причинно-наслідкові зв'язки між різними чинниками ризику і змінами середовища. На відміну від регресійних моделей, що ґрунтуються на виявленні причинно-наслідкових зв'язків між спостережуваними індикаторами і рівнем ризику, байєсівські мережі дають змогу враховувати не тільки безпосередні залежності рівня ризику від чинників ризику, а й залежності між чинниками ризику [9].

Крім того, цей клас моделей надає більше можливостей для формування висновку на основі неповних даних, одночасного використання експертного оцінювання і математичних методів для отримання висновку. Завдяки цьому модель дає змогу зв'язувати вибірки статистичних даних з експертними знаннями [9].

Отже, сьогодні найбільш розповсюдженими залишаються три типи невизначених чисел: випадкові, нечіткі та інтервальні. Випадкові числа задаються деякими ймовірнісними розподілами їх можливих значень; такі числа вивчаються в теорії ймовірностей [10].

Нечіткі числа задаються лінгвістично сформульованими розподілами їх можливих значень; вони вивчаються в теорії нечітких множин [11].

Інтервальні числа задаються інтервалами їх можливих значень без указівки будь-якого

розподілу можливих значень числа всередині заданого інтервалу; вони вивчаються в інтервальній математиці [12].

Даний розділ математики дає засоби для вирішення найпростіших завдань вивчення невизначених систем і лежить в основі інших методів інтервальної математики, що дають змогу вирішувати більш складні завдання вивчення невизначених систем, пов'язані із завданнями оптимізації, управління, контролю, прийняття рішень та ін.

Висновки. У результаті аналізу наявних підходів до забезпечення фінансової стійкості страхових компаній можна зробити висновок щодо кількісної оцінки будь-яких фінансових чи інших ризиків у діяльності страхової компанії.

Це можливо, насамперед з'ясувавши такі критерії: клас приналежності ризику; оцінка розподілів вірогідності втрат і кількості випадків, що визначають ризик; вибір методів перевірки адекватності, одержаної на першому кроці оцінки ризику.

За цими критеріями можна визначитися із систематизацією основних теоретико-методологічних засад сучасних методів оцінювання ризиків у діяльності страхових компаній і вибрати найбільш доцільний метод розрахунку страхового ризику.

Література:

1. Зоріна О.А. Методи аналізу фінансових ризиків. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2011. Вип. 2(20). С. 221–229.
2. Олійник В.М. Фінансова стійкість страхових компаній: монографія. Суми: Університетська книга, 2015. 287 с.
3. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. Железнодорожный: Крылья, 1999. С. 318.
4. Козьменко О.В., Кузьменко О.В. Актуарні розрахунки: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2014. 224 с.

5. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 171 с.
6. Бідюк П.І., Кожухівська О.А. Імовірнісне моделювання операційних актуарних ризиків. Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Економічні науки. 2013. № 2(88). С. 45–58.
7. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. К.: Знання, КОО, 2002. 203 с.
8. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику. URL: http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/1_7.php.
9. Методы построения байесовских сетей на основе оценочных функций / М.З. Згуровский, П.И. Бидюк, А.Н. Терентьев. Кибернетика и системный анализ. 2008. № 2. С. 81–88.
10. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. М.: Мир, 1964. Т. 1. 500 с.; 1967. Т. 2. 752 с.
11. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976. 168 с.
12. Алефельд Г., Херцбергер Ю. Введение в интервальные вычисления. М.: Мир, 1987. 360 с.

Головий Ю.А. Анализ существующих методов оценки рисков в страховании

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические обобщения методологического и методического аппарата существующих методов оценки рисков в страховании для эффективного функционирования и определения предпосылок убыточности в условиях неопределенности внешней среды, а именно системы понятий, моделей и методов, позволяющих количественно оценить риски в деятельности страховой компании.

Ключевые слова: страхование, риск, методы оценки риска, методы распределения риска.

Golovy J.A. Analysis of existing risk assessment methods in insurance

Summary. The article deals with theoretical generalizations of the methodological and methodical device of the existing methods of assessment of risk in insurance for effective functioning and definition of prerequisites of unprofitability in the conditions of uncertainty of the external environment, namely the system of concepts, models and methods allowing to estimate quantitatively risks in activity of insurance company are considered.

Keywords: insurance, risk, risk assessment methods, risk sharing methods.

ЗМІСТ

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Сухоруков А.И., Сухорукова О.А.
**МЕЙНСТРИМ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ..... 4**

Войнова Є.І.
**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ
НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....10**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ярова Ю.М.
**ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....17**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вагонова О.Г., Досужий В.С.
**ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПРОЕКТІВ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 25**

Бабій І.В.
**ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА
ЯК СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 31**

Заика Ю.А., Жданова Е.В.
**СПОСОБЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ МАГАЗИНА
В СЕТИ ИНТЕРНЕТ В УКРАИНЕ.....37**

Кібенко К.А.
**ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА..... 43**

Поляков П.А.
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 49**

Романенко О.О.
МЕТОДОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....54

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Петренко І.П.
ЕКОЛОГІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....62

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 32

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 9,07.
Підписано до друку 31.08.2018 р. Замов. № 0818/113. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.