

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Економіко-правовий факультет

Р ИНКОВА ЕКОНОМІКА:

*Сучасна теорія
і практика управління*

Збірник наукових праць

ТОМ 16. Випуск 3 (37)

Виходить 3 рази на рік
Засновано у вересні 1998 року

ОДЕСА
ОНУ
2017

Друкується за рішенням Вченої ради
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
Протокол № 4 від 19 грудня 2017 року.

Збірник наукових праць реферується РЖ «Джерело», індексується в міжнародній базі
даних Index Copernicus Journals Master List (ICV 2015 : 50.60).

Редакційна колегія:

Е. А. Кузнецов, д-р екон. наук, проф. (головний редактор); Є. І. Масленников, д-р екон. наук, проф. (заступник головного редактора); В. І. Борщ, канд. екон. наук (відповідальний секретар); О. В. Горняк, д-р екон. наук, проф.; В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.; І. С. Канзафарова, д-р юрид. наук, проф.; О. Є. Кузьмін, д-р екон. наук, проф. Національний ун-т «Львівська політехніка»; М. М. Меркулов, д-р екон. наук, проф.; О. І. Миколенко, д-р юрид. наук, проф.; В. С. Ніценко, д-р екон. наук, проф.; В. І. Осіпов, д-р екон. наук, проф.; О. В. Побережець, д-р екон. наук, доц.; О. В. Садченко, д-р екон. наук, проф.; М. П. Сахацький, д-р екон. наук, проф.; Ю. М. Сафонов, д-р екон. наук, проф.; С. О. Якубовський, д-р екон. наук, проф.; Гаргасас Аудріус, д-р екон., проф., Університет Олександра Стульгінскіса (м. Каунас), Литва; Жан-Поль Гішар, д-р екон., проф. Університет Ніцци – Софія Антиполіс (м. Ніцца), Франція; А. І. Грибинча, д-р екон. наук, проф., Державний університет Молдови (м. Кишинів), Молдова; Л. М. Давиденко, д-р екон. наук, проф., Белоруський державний університет (м. Мінськ), Беларусь; Олав Аарна, д-р екон. наук, проф., Естонська бізнес-школа (м. Таллінн), Естонія.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія KB № 19765-9565 P від 15 березня 2013 року.

***Всі статті проходять обов'язкову процедуру
внутрішнього та зовнішнього рецензування.***

Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління. Т. 16, Вип. 3 (37) : збірка наукових праць. – Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2017. – 270 с.

У збірнику наукових праць розглядаються організаційно-економічні та організаційно-правові проблеми розвитку економіки та права в Україні.

Аналіз динаміки проводиться з точки зору дослідження ефективності управління та знаходження пріоритетів соціально-економічної політики для українського суспільства в період ринкової трансформації. Аналіз сучасного стану правової системи України проводиться з точки зору поліпшення ефективності чинного законодавства, його відповідності соціальним потребам, науковим надбанням та досвіду право застосовної діяльності.

Для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, державних службовців, підприємців і менеджерів.

Ministry of education and science of Ukraine
Odesa I. I. Mechnykov National University
Faculty of Economics and Law

*M*ARKET ECONOMY:

*Modern management theory
and practice*

Collection of scientific works

Volume 16. Issue 3 (37)

Publication frequency – three times per year

Founded in September, 1998

ODESA
ONU
2017

The collection of scientific works is printed by the resolution of Academic Council of Odesa I. I. Mechnykov National University.

Protocol № 4 from 19th December, 2017.

The collection of scientific works is reviewed by RJ «Djerelo» and included in the International Base Index Copernicus Journals Master List (ICV 2015 : 50.60).

Editorial board:

E. A. Kuznietsov, Doctor of Economic Sciences, Prof. (chief editor); Ye. I. Maslennikov, Doctor of Economic Sciences, Prof. (assistant of chief editor); V. I. Borshch, PhD in Economics (executive secretary); O. V. Gorniak, Doctor of Economic Sciences, Prof.; V. I. Zakharchenko, Doctor of Economic Sciences, Prof.; I. S. Kanzafarova, Doctor of Law Sciences, Prof.; O. E. Kuzmin, Doctor of Economic Sciences, Prof. National university «Lviv Politychnik»; M. M. Merkulov, Doctor of Economic Sciences, Prof.; O. I. Mykolenko, Doctor of Law Science., Prof.; V. S. Nitsenko, Doctor of Economic Sciences, Prof.; V. I. Osipov, Doctor of Economic Sciences, Prof.; O. V. Poberezhets, Doctor of Economic Sciences, Associate Prof.; O. V. Sadchenko, Doctor of Economic Science, Prof.; M. P. Sakhatskyi, Doctor of Economic Sciences, Prof.; Yu. M. Safonov, Doctor of Economic Sciences, Prof.; S. O. Yakubovs'kyi, Doctor of Economic Sciences, Prof.; Gargasas Audrius, Doctor of Economic Sciences, Prof., Aleksandras Stulginskis University (Kaunas, Lithuani); Jean-Paul Guichard, Doctor of Economic Sciences, Prof, Université Nice – Sophia Antipolis (Nice, France); A. I. Gribinca, Doctor of Economic Sciences, Prof., Moldova state university (Chisinau, Republic of Moldova); L. M. Davydenko, Doctor of Economic Sciences, Prof., Belarussian State University (Minsk, Belarus); Olav Aarna, Doctor of Economic Sciences, Prof., Estonian Business School, (Tallinn, Estonia).

Certificate of state registration of the print media
Series KV № 19765-9565 P dated March, 26, 2013.

***All articles are liable for the obligatory
internal and external reviewing procedures.***

Market Economy: Modern Management Theory and Practice. Vol. 16, Issue 3 (37) : collection of scientific works. – Odesa : Odesa I. I. Mechnykov National University, 2017. – 270 p.

Organizational, economic, organizational and legal problems of economics and law development in Ukraine are considered in the collection of scientific works.

Analysis of dynamics is provided in terms of management effectiveness research and priorities of social and economic politics determination for the Ukrainian society during the market transformation period. Analysis of Ukrainain law system's modern state is carried out in the view of valid legal system effectiveness improvement, its corerespondance with social needs, scientific achievements and enforcement experience.

Collection of scientific works is useful for students, postgraduates, teaching and academic staff, state employee, entrepreneurs and managers.

ЗМІСТ

Е. А. Кузнцов

Принципи демократичної меритократії професійної системи менеджменту..... 9

О. В. Садченко, Г. С. Прокоф'єва

Формування сучасних організаційних форм регіонального економічного розвитку України в умовах євроінтеграції 20

С. О. Якубовский, Г. С. Алексеевська

Нетрадиційні методи монетарної політики: теоретичні аспекти та практика застосування в ЄС та США 32

Н. А. Уперенко

К проблематике сущности и влияния менталитета на систему социально-экономического развития общества 41

О. В. Побережець

Методика обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища 55

Є. І. Масленніков

Методи управління ліквідністю торговельного підприємства 71

О. Є. Мазур

Системна декомпозиція регулювання роздрібної торгівлі..... 85

V. Voloshyna

Power motivation and power distance reduction theory 100

І. М. Нєнно

Передумови та чинники розвитку морської портової галузі України..... 110

М. А. Засць

Криза управління банківською системою та її вплив на економічний стан в Україні 125

Н. В. Орлова

Роль економічної теорії у формуванні компетентнісної моделі підготовки менеджера 139

А. В. Андрейченко, С. А. Горбаченко

Поєднання індивідуальних та командних професійних компетенцій у сучасному управлінні 151

О. В. Рудінська, Д. О. Познякова

Проблеми інноваційного та інтеграційного реформування інтелектуального потенціалу в Україні 161

В. І. Борщ, В. В. Белякова

Формування і реалізація кадрової політики на підприємствах України 175

Н. М. Столбуненко, М. Д. Новокрещенська

Інноваційно-інвестиційний розвиток як державна стратегія України..... 188

О. П. Радченко, О. І. Шавалюк

Перспективи та проблеми розвитку аграрного сектору економіки України в умовах інтеграції з ЄС 213

А. В. Церковна, В. В. Харламова

Використання соціально-психологічних методів управління персоналом 222

А. В. Жмай

Концепция бережливого производства как инновационная составляющая развития украинских предприятий 238

І. Д. Давидович

Вплив банківського кредиту на розвиток національної економіки України 255

Правила для авторів..... 266

CONTENTS

E. A. Kuznietsov

Principles of democratic meritocracy of management
professional system.....9

E. V. Sadchenko, A. S. Prokofieva

Formation of modern organizational forms of Ukrainian
regional economic development in the conditions
of European integration.....20

S. A. Yakubovsky, H. S. Alekseevskaya

Non-traditional methods of monetary policy:
theoretical aspects and practice of application in EU and USA.....32

M. O. Uperenko

About the issues of the essence and influence of mentality
on the system of socio-economic development of society.....41

O. V. Poberezhets

Methodology of accounting and analytical support
of the cash flows management system of macroeconomic
environment subjects55

E. I. Maslennikov

Methods of management of liquidity of the trade enterprise.....71

O. Ye Mazur

System decomposition of the retail trade regulation.....85

V. Voloshyna

Power motivation and power distance reduction theory.....100

I. M. Nyenno

Prerequisites and factors of development of the marine port industry...110

M. A. Zaets

Crisis of management of the banking system and
its effect on economic situation in Ukraine125

N. V. Orlova

The role of economic theory in forming the competent model
of the managerial training139

A. V. Andreichenko, S. A. Gorbachenko

Combination of individual and team professional competencies in the modern management 151

E. V. Rudinska, D. V. Pozniakova

Issues of innovative and integration reformation of intellectual potential in Ukraine 161

V. I. Borshch, V. V. Belyakova

Formation and implementation of personnel policy at Ukrainian enterprises 175

N. M. Stolbunenko, M. D. Novokreshchenskaya

Innovative and investment development as a state strategy of Ukraine..... 188

O. P. Radchenko, O. I. Shavalyuk

The perspectives and problems of development of the agricultural sector of Ukrainian economy in the conditions of integration with EU..... 213

A. V. Tserkovna, V. V. Kharlamova

Socio-psychological methods of personnel management 222

A. V. Zhmai

The concept of lean production as an innovative component of Ukrainian enterprises development 238

I. D. Davydovych

Influence of bank credits on the development of Ukrainian national economy..... 255

Information for authors 266

УДК 658:001.8(477)(043.5)

Е. А. Кузнєцов,

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: edkuznietsov@gmail.com

ПРИНЦИПИ ДЕМОКРАТИЧНОЇ МЕРИТОКРАТІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглядаються проблеми розвитку принципів демократичної меритократії професійної системи менеджменту в Україні. Визначається роль професійного менеджменту та його вплив на соціально-економічний розвиток України. Досліджуються базові принципи результативності професійного менеджменту. Доводиться необхідність трансформаційних процесів розвитку системи менеджменту в контексті становлення демократичної меритократії в Україні.

Ключові слова: демократична меритократія, професійна система менеджменту, політична меритократія, моделі демократичної меритократії, цивілізаційний розвиток, сталий механізм соціально-економічного зростання, інтегральний менеджмент і лідерство, управлінські принципи демократичної меритократії.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Факторні ризики соціально-економічного розвитку сучасного суспільства мають досить широкий спектр проблем та потребують для їх своєчасного вирішення професійних форм управлінського супроводу. Професійні управлінські кадри є найбільш дефіцитним ресурсом як в економіці, так в політиці. Існує ціла низка проблем, які необхідно управлінцям вирішувати системно і професійно, отримуючи позитивний соціально-значимий результат. Сьогодні не є перспективним суспільство, яке не підтримує систему демократії та відкритості, яке не прагне системного використання механізмів сталого соціально-економічного зростання, яке не спроможне створити свій інноваційний потенціал та результативні форми його використання, яке не спроможне зробити щасливими, здоровими і здоровими своїх громадян. І також важливо зазначити, що суспільство, яке підтримує квазінебесний статус своїх правителів, яке погоджується з системою їх безконтрольного управління, рано чи пізно, стане країною з депресивною і технологічно залежною економікою, вотчиною корумпованого і кровожерливого правителя з абсолютно аморальною та непрофесійною системою менеджменту і лідерства. Жоден

керівник не є настільки видатним, щоб займати свою посаду не скінчено довго. Дослідник системи політичної меритократії Д. Белл визначає, що «політична меритократія – ідея політичної системи, спрямованої на відбір і призначення на посади лідерів із найвищими здібностями і чеснотами – на перший погляд, здається сумнівною. І Платон, і Конфуцій обстоювали таку форму політичної меритократії, яка ефективно усуває більшість від політичної влади» [1, с. 156]. Зрозуміло, що важко сьогодні уявити собі сучасний уряд, або президента країни, які б вважалися легітимними для суспільства без будь-якої форми демократії. У цьому випадку ми хочемо бути демократами і підтримуємо систему розвитку демократичних інституцій суспільства. З іншого боку, мабуть мало хто в демократичному суспільстві буде проти меритократії. Головне питання постає у тому, а як ефективно і з певною позитивною результативністю об'єднати демократію і меритократію? Таке завдання для політичної діяльності є досить конструктивним та відповідає цінностям сучасного суспільства. Але як це можна (і чи потрібно) здійснювати в системі професійної управлінської діяльності? Система професійного менеджменту повинна бути побудована на принципах професіоналізму, що, в свою чергу, сьогодні абсолютно точно потребує реалізації принципів меритократії. Але наскільки сьогодні актуальні демократичні форми діяльності менеджерів різних організацій, які можуть вважатися більш стабільними в умовах авторитарного управління. Рішення цієї проблеми потребує точного концептуального підходу, визначеного науково-методологічного інструментарію і чітких практичних рішень. Демократія і меритократія, скоріше усього, не можуть існувати окремо поодиноці, але саме їх взаємний вплив в процесі інтеграційного, або інтегрального зв'язку є визначальним для позитивного соціально-економічного розвитку сучасного інноваційного суспільства. Ніл Фергюсон, розмірковуючи про можливість третьої світової війни та можливий кінець світу, ставить запитання: «а якщо політичні чвари, варварська міграція та протистояння імперій були лише невід'ємними рисами пізньої Античності – ознаками норми, а не провісниками подальшої загибелі? Крізь цю призму падіння Риму насправді виявляється раптовою і драматичною подією. Чи зазнає наш варіант Західної цивілізації такої ж раптової руйнації?» [9, с. 378-379]. Необхідно задуматися над проблемами сучасного цивілізаційного розвитку, в першу чергу, через призму системи професійного управління і визначити параметри її результативності щодо ефективного вирішення багатьох проблем розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При написанні цієї статті автор спирався на роботи наступних вчених: Д. Бейлл [1], Г. Макстон і Й. Рандерс [4], Ф. Малік [5], Д. Партридж [6], Дж. Стигліц [7], О. Стражний [8], Н. Фергюсон [9], Й. Шумпетер [10].

Постановка завдання. Визначення та характеристика базових демократичних принципів меритократії професійної системи менеджменту. Дослідження науково-методологічного підґрунтя меритократії, як ефективного механізму розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Систематизація критеріїв якості і результативності управлінської праці в умовах зміни парадигми розвитку менеджменту в XXI столітті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ні в одній сфері сучасної професійної діяльності підготовка кадрів не знаходиться в такому плачевному стані, як в менеджменті. «Ні одна людина не зайшла би сьогодні в літак, якби пілоти мали такий же рівень професійної підготовки, яку мають більшість менеджерів. Якщо врахувати загальну кількість менеджерів, важливість менеджменту і ризики, які пов'язані з помилками в управлінні, то таке положення просто лякає» [3, с. 77]. Такий вердикт робить Ф. Малік, який є відомим європейським фахівцем в сфері менеджменту і на його думку це стосується менеджерів багатьох країн світу. Але необхідно особливо визначити, що однією з великих проблем професійного стану управлінських кадрів в Україні є їх системна і професійна невизначеність. Тобто, інвестиційні партнери і представники управлінської еліти передових інвестиційних країн світу не можуть побачити в них ні підприємців, ні менеджерів. Для них, в більшості випадків, вони є держателями матеріальних і фінансових активів, які мають невідому історію походження. Виникає недовіра щодо інвестиційної безпеки, яка посилюється відсутністю ефективної законодавчої бази та системою корупції і непотизму. Досить важливим завданням для системи національного керівництва в Україні є запровадження механізмів, які унеможливають розвиток таких негативних процесів.

Політична система країни завжди виступає відлунням її економічного базису, механізму господарювання і системи організації бізнесу. Але також система політичної влади може і повинна активно впливати на результативну якість бізнес-середовища країни. Д. Белл визначає три основні моделі демократичної меритократії, які направлені, в першу чергу, на формування політичної влади, яка своєю професійною діяльністю і забезпечує позитивний соціально-економічний розвиток суспільства (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі демократичної меритократії

1. Модель, що об'єднує демократію й меритократію на рівні виборця
2. Горизонтальна модель, що об'єднує демократію й меритократію на рівні центральних політичних інститутів
3. Вертикальна модель з політичною меритократією на рівні центрального уряду й демократією на місцевому рівні

Джерело: [1, с. 157].

Д. Белл також зауважує, що «хай би якими не були філософські переваги першої моделі, з політичного погляду вона є «загнаним конем». Упродовж двох десятиліть я був наполегливим захисником другої моделі. Однак змінив свою думку і зараз найкращою вважаю третю модель» [1, с. 157]. З точки зору ефективності професійної системи менеджменту важливо знайти той інструментарій меритократії, який зробить управлінську діяльність більш результативною, як з точки зору стратегії, так і з точки зору тактики організаційної поведінки.

На думку Д. Белла, Китай в деякі періоди історії був близький до реалізації меритократичної системи. Так, за часів династії Сун широко використовувалася триступенева система іспитів, за допомогою якої на роль правителів відбиралися претенденти, які краще за інших розуміли мистецтво, конфуціанство та адміністративні проблеми. Сучасний Китай активно досліджує і практично намагається використовувати систему меритократії [1]. У США поширена думка, що принцип меритократії там вже реалізовано, так що особисті досягнення американців залежать лише від здібностей, працьовитості, життєвих установок і моральності. В той же час, критики звертають увагу на те, що як і раніше важливу роль відіграють спадщина, соціальні і культурні переваги, об'єктивні можливості на ринку праці, певні особливості індивідуального підприємництва, удача, доступ до якісної освіти і факти дискримінації. В Україні меритократія на сьогодні не реалізована. Проте були спроби використання поняття «меритократія» в назвах та політичних програмах для створення деяких політичних партій. Так у 2011 році в Україні було офіційно зареєстровано політичну партію «Меритократична партія України», яка не змогла себе показати в системі політичної діяльності українського суспільства.

В деяких інших дослідженнях професійного менеджменту нами були зроблені пропозиції щодо використання принципів конституціоналізму в управлінській діяльності [3, с. 34-41]. Принципи конституціоналізму

також мають відношення до зміни парадигми сучасної управлінської діяльності та можуть створювати реальні умови для досягнення професіоналізму і результативності менеджменту. Певним чином, принципи конституціоналізму в менеджменті виступають спеціальною додатковою і аналітичною базою для розвитку системи меритократії. Розглянемо більш детально деякі базові принципи демократичної меритократії професійної системи менеджменту, а також їх доцільність і можливість практичного впровадження в Україні.

Перший принцип. Система політичної меритократії повинна максимально точно відповідати об'єктивним умовам впровадження сталого механізму соціально-економічного зростання сучасного і майбутнього суспільства. «Майже немає значення, в якій країні ви живете, економічне зростання стало чимось на кшталт константи. Вже більше тридцяти років бізнесмени, урядовці та політики своєю основною метою бачать гонитву за економічним зростанням» [4, с. 35]. Але важливо не тільки думати і діяти в системі економічного мислення щодо зростання ВВП (валовий внутрішній продукт), підвищення загальної продуктивності економіки за певний період, зростання попиту і споживання і таке інше. «Багато хто забуває, що ВВП є мірою активності економіки, але ніяк не показником щастя чи життєвого рівня. Звісно, ВВП підвищується тоді, коли виробляється більше споживчих товарів та послуг. Але від підвищується і тоді, коли будують в'язниці, виникають військові конфлікти й у хід іде зброя, коли потерпілих в автокатастрофах лікують у шпиталях та коли ремонтують греблі після повеней» [4, с. 36-37]. Необхідно разом з економічними показниками зростання досягати соціального зростання суспільства і кожного його члена. Забезпечити необхідний баланс економічного і соціального зростання можливо тільки в умовах системного управлінського бачення успіхів і проблем суспільного зростання. Демократична меритократія визначає об'єктивну необхідність, концептуальну основу і науково-практичні технології щодо вибору і призначення на ключові посади професійно підготовлений управлінський персонал.

Другий принцип. Системне використання інструментарію меритократії при впровадженні і подальшого розвитку механізмів управлінської освіти і професійного навчання управлінських кадрів. Ця позиція повинна бути головним пріоритетом і форматом діяльності меритократичного суспільства, особливо в системі державної політики. Професійні якості управлінців і політиків, відповідальні та компетентні виборці не з'являються самі по собі – необхідна ефективна система освіти і роз-

винуті форми спеціалізованої професійної підготовки. Саме в такому контексті появляються можливості для розвитку системи демократичної меритократії. В цьому випадку, мова йде про освіту і спеціалізовану професійну підготовку на протязі усього трудового періоду в усіх напрямках діяльності та широкого спектру спеціальностей. Необхідно розуміти, що управлінська діяльність буде досягати необхідної ефективності в умовах, коли розвивається соціально-економічна структура суспільства в цілому, коли існує професійна результативність цілого спектру спеціальностей, які визначають сучасний інноваційний розвиток. Управлінська складова цього процесу є визначальною в тому розумінні, що вибудовуються пріоритети та стратегія розвитку, визначаються умови і ресурси реалізації стратегії, забезпечується управлінський супровід і кінцевий результат. Менеджмент без позитивного і соціально-значущого кінцевого результату, як в економічній, так і в політичній сфері діяльності не потрібен, а точніше – його необхідно замінити на фахівців з достатньою професійною компетенцією.

Третій принцип. Процеси демократичної меритократії в системі професійного менеджменту в повній мірі визначають право кожного члена суспільства і громадянина зайняти посаду керівника любого рівня. Але кожен претендент і суспільство в цілому погоджуються розуміти і сприймати необхідність обов'язкового використання системи професійної оцінки за чіткими професійними і особистісними критеріями. Професійна оцінка проводиться незалежними професійними інклюзивними організаціями на прохання державних та бізнесових структур, які зацікавлені певними кандидатами. У цьому випадку демократичні принципи оцінки кандидата забезпечують його право на професійну діяльність визначеного рівня.

Четвертий принцип. Комплексна та системна державна і громадська підтримка розвитку процесів професіоналізації управлінської діяльності. Оскільки мова йде про якість і результативність діяльності управлінських кадрів, необхідно визначити критерії, зміст і характер розвитку управлінської науки, як пріоритетної основи соціального-економічного розвитку суспільства. Характер і ефективність процесу професіоналізації управлінської діяльності буде визначати ефективність розвитку суспільства в цілому. У цьому випадку, необхідно звернути увагу на сучасний характер професіоналізації менеджменту, умови впровадження механізму професіоналізації менеджменту, системну якість критеріїв підготовки та оцінки професіоналізації управлінської діяльності [2].

П'ятий принцип. Розвиток механізмів демократичної меритократії пріоритетним чином проявляється через діяльність професійного менеджменту універсальної господарської організації (корпорація холдингового типу). Сучасний професійний менеджмент індиферентний до галузевого поділу економіки, він первинно проявляється в корпоративних структурах. Головна динаміка позитивних інноваційних змін професійної управлінської діяльності характерна саме для корпорацій відкритого типу, побудованих на основі холдингової організації менеджменту. Таким чином, необхідно признати, що сучасний менеджмент має корпоративну природу і його результативна якість залежить від системи демократичної меритократії, яка об'єктивно повинна запроваджуватися в діяльності сучасних корпорацій. Якісні форми демократичної меритократії визначають ефективність системи взаємодії: акціонери корпорації (виборці) – менеджмент корпорації (виконавча влада) – рада корпорації (насамперед, володарі контрольного пакету акцій, яка фактично є представницьким органом усіх акціонерів).

Однією із загадок сучасної політичної системи є питання про те, чому люди взагалі голосують. Приклади виборів, в яких конкретний голос щось дійсно вирішує, дуже мало. В той же час, зазначає Нобелівський лауреат з економіки Дж. Стигліц, «що політика стає місцем бойових дій за переділ державного економічного пирога, де краще усіх показують себе 1 відсоток самих багатих. І ця ситуація зовсім не передбачає демократію» [4, с. 186]. Демократія в тому вигляді, як ми її розуміємо, ґрунтується на принципі «одна людина - один голос». На думку Й. Шумпетера «основною проблемою класичної теорії (демократії) було твердження, що у «народу» є певна і раціональна думка з кожного окремого питання і що думка ця реалізується в умовах демократії шляхом вибору «представників», які стежать за тим, щоб ця думка послідовно перетворювалося в життя. Таким чином, вибір представників вторинний стосовно первинної мети демократичного устрою, а саме: наділити виборців владою приймати політичні рішення. Припустимо, ми поміняємо ролі цих двох елементів і зробимо рішення проблем виборцями вторинним по відношенню до обрання тих, хто буде приймати рішення. Іншими словами, будемо вважати, що роль народу полягає в створенні уряду або посередницького органу, який, в свою чергу, формує національний виконавчий орган або уряд. Отже, визначимо: демократичний метод - це таке інституційний устрій для прийняття політичних рішень, в якому індивіди набувають владу приймати рішення шляхом конкурентної боротьби за голоси виборців» [7, с. 667]. Системна взаємодія

демократичних і меритократичних підходів для покращення якості та результативності управлінської діяльності може стати реальним фактором розвитку сучасного українського суспільства. В результаті цієї взаємодії з'являються умови для формування інтегрального менеджменту і лідерства, а також з більшим результатом суспільство буде використовувати позитивні якості демократичної меритократії.

Висновки та пропозиції. Розглянуті проблеми та принципи демократичної меритократії професійної системи менеджменту дають можливість сформулювати найбільш важливі висновки та пропозиції:

1. Необхідно продовжити фундаментальні дослідження природи, змісту і механізмів впровадження принципів демократичної меритократії в контексті розвитку процесів професіоналізації управлінської діяльності в Україні.

2. Слід зазначити, що професійна управлінська діяльність в Україні потребує застосування чіткого концептуального підходу, системних поглядів на критерії якості та результативності, принципів демократичної меритократії.

3. Посилити складові елементи якості професійної системи менеджменту в Україні на основі розвитку управлінської науки, суміжних з менеджментом наук (економіки, соціології і психології), системи професійної післядипломної підготовки управлінських кадрів. Крім того, необхідно створення національної інноваційної системи і потужних дослідницьких регіональних університетів, спроможних відновити інноваційний розвиток країни та її промисловий статус.

Дане дослідження виконано в межах НДР «Стратегічні орієнтири модернізації економіки України та її регіонів» (№ ДР 0114U001554).

Список використаної літератури

1. Белл Д. Китайська модель. Політична меритократія та межі демократії / Д. Белл ; пер. з англ. О.Дем'янчук. – Київ : Наш формат, 2017. – 312 с.
2. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні : монографія / Е. А. Кузнецов. – Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
3. Кузнецов Е. А. Принципи конституціоналізму професійної системи менеджменту / Е. А. Кузнецов, З. В. Кузнецова // Правова держава. – 2017. – № 27. – С. 34-41.
4. Макстон Г. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату / Г. Макстон, Й. Рандерс. – Київ : Пабулум, 2017. – 320 с.

5. Малик Ф. Управлять, работать, жить / Ф. Малик ; пер. с нем. – Москва : Издательство «Добрая книга», 2008. – 472 с.
6. Партридж Д. Люди чи прибуток : Ламай систему. Живи з метою. Будь успішним / Д. Партридж ; пер. з англ. Н. Палій. – Київ : КНИГОЛАВ, 2017. – 240 с.
7. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / Дж. Стиглиц ; пер. з англ. – Москва : Эксмо, 2015. – 512 с.
8. Стражний А. С. Украинский менталитет / А. С. Стражний. – Київ : Изд-во Подолина, 2008. – 384 с.
9. Фергюсон Н. Цивілізація. Як захід став успішним / Н. Фергюсон ; пер. з англ. В. Циба. – Київ : Наш формат, 2017. – 488 с.
10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – Москва: Эксмо, 2008. – 864 с.

Стаття надійшла 01.11.2017 р.

Э. А. Кузнецов,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
Французский бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Украина
e-mail: edkuznietsov@gmail.com

ПРИНЦИПЫ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ МЕРИТОКРАТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассматриваются проблемы развития принципов демократической меритократии в профессиональной системе менеджмента в Украине. Определяется роль профессионального менеджмента и его влияние на социально-экономическое развитие Украины. Исследуются базовые принципы результативности профессионального менеджмента. Доказывается необходимость трансформационных процессов развития системы менеджмента в контексте становления демократической меритократии в Украине.

Ключевые слова: демократическая меритократия, профессиональная система менеджмента, политическая меритократия, модели демократической меритократии, цивилизационное развитие, устойчивый механизм социально-экономического роста, интегральный менеджмент и лидерство, управленческие принципы демократической меритократии.

E. A. Kuznietsov,

Doctor of economics, professor,
Head of the Department of Economics and Management

of Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: edkuznietsov@gmail.com

PRINCIPLES OF DEMOCRATIC MERITOCRACY OF MANAGEMENT PROFESSIONAL SYSTEM

Summary

In the article issues of principles' development of the democratic meritocracy in the professional management system in Ukraine is viewed. The role of professional management and its influence on the socio-economic development in Ukraine is defined. The main principles of the professional management system effectiveness are explored. The necessity of the transformational processes of the management system development in the context of becoming the democratic meritocracy in Ukraine is proved.

Key words: democratic meritocracy, professional management system, political meritocracy, models of democratic meritocracy, civilization development, sustainable mechanism of socio-economic growth, integral management and leadership, management principles of democratic meritocracy.

References

1. Bell, D. (2017). Kytaiska model. Politychna merytokraia ta mezhi demokratii [Chinese model. Political meritocracy and bounds of democracy]. Kyiv : Nash format. [in Ukrainian].
2. Kuznietsov, E. A. (2017). Metodolohiia professionalizatsii upravlinskoi diialnosti v Ukraini : Monohrafiia [Methodology of managerial activities' professionalization in Ukraine : Monograph]. Kherson : OLDI PLYUS. [in Ukrainian].
3. Kuznietsov, E. A. & Kuznietsova, Z. V. (2017). Pryntsypy konstytutsionalizmu systemy menedzhmentu [Principles of constitutionalism of management professional system]. Pravova derzhava. – Law state, № 27, pp. 34-41. [in Ukrainian].
4. Makston, H. (2017). U poshukakh dobrobutu. Keruvannia ekonomichnym rozvytkom dlia zmenshennia bezrobittia, nerivnosti ta zmin klimatu [In search of welfare. Administration of the economic development for decreasing the unemployment, inequity and climate changes]. Kyiv : Pabulum. [in Ukrainian].
5. Malik, F. (2008). Upravliat, rabotat, zhyt [Manage, work, live]. Moskva : Izdatelstvo "Dobraia kniga". [in Russian].
6. Partrydzh, D. (2017). Liudy chy prybutok : Lamai system. Zhyvy z metoiu. Bud uspishnym [People or revenue : Change the system. Live with a goal. Be successful]. Kyiv : KNUHOLAV. [in Ukrainian].
7. Stiglits. Dzh. (2015). Tsena neravenstva. Chem rassloenie obshchestva grozit nashemu budushchemu [Price of inequity. How does the social stratifica-

- tion threatens for our future?]. Moskva : Eksmo. [in Russian].
8. Strazhnyi, A. S. (2008). Ukrainnskii mentalitet [Ukrainian mentality]. Kiev : Izd-vo Podolina. [in Russian].
 9. Ferhiuson. N. (2017). Tsyvilizatsiia. Yak zakhid stav uspishnym [Civilization. How has the West become successful?]. Kyiv : Nash format. [in Ukrainian].
 10. Shumpeter, Y. A. (2008). Teoriia ekonomicheshogo ravitiia. Kapitalizm, sotsializm i demokratiia [Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy]. Moskva : Eksmo. [in Russian].

УДК 330:341.1

О. В. Садченко,

доктор економічних наук, професор,
професор Вищої школи економічно-гуманістичної (Польща),
завідувачка кафедри менеджменту
та математичного моделювання ринкових процесів,
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Французький бульвар, 24/25, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: esadchenko@gmail.com

Г. С. Прокоф'єва

ст. викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин,
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Французький бульвар, 24/25, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: ganett@ukr.net

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглядаються питання розвитку економіки України в євроінтеграційному просторі, яка передбачає використання сучасних організаційних форм на всіх рівнях і перш за все на рівні регіону. Визначено умови застосування таких форм як кластери, технополіси, технопарки та транскордонне співробітництво для забезпечення прискорення регіонального економічного розвитку і подолання депресивності, диспропорціональності розвитку регіонів на сучасному етапі.

Ключові слова: регіон, регіоналізація, регіональний економічний розвиток, кластери, технополіси, технопарки, транскордонне співробітництво.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Регіоналізація як загальна закономірність сучасного соціально-економічного розвитку реалізується в практиці господарювання через різноманітні форми, дослідження і використання яких сприяє підвищенню ефективності економіки. Серед цих форм слід виділити кластери, технополіси і технопарки та транскордонне співробітництво, які, на нашу думку, найкращим чином відповідають сучасному рівню розвитку регіональної економіки і можуть використовуватись як у розвинених, так і у трансформаційних економіках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами регіонального економічного розвитку та форм його організації займають-

ся такі зарубіжні та українські економісти як Б. Асхайм, Н. В. Андерсон, С. Боррас, В. Будкін, О. Горняк, М. Дудченко, В. Захарченко, Б.-А. Лундвал, В. Осіпов, М. Портер, А. Філіпенко та ін. У їх роботах досить глибоко і ґрунтовно розкриті загальні засади розвитку і впровадження сучасних організаційних форм регіональної економіки, але вони потребують подальшої конкретизації стосовно тих чи інших регіонів тієї чи іншої країни.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження процесу формування сучасних організаційних форм регіонального економічного розвитку в умовах євроінтеграції економіки України.

Виклад основного матеріалу. Кластери як форма організації регіональної економіки використовують такий важливий чинник регіонального економічного розвитку як місце розташування та взаємозв'язок економічних агентів у рамках економічного простору регіону. В економічній літературі існує безліч визначень даного утворення. Класичним вважається визначення кластера М. Портером, який трактував кластери як сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій [1]. При цьому М. Портер підкреслює, що компанії у кластері співпрацюють і конкурують між собою. Теорія кластеризації формувалася на протязі довгого періоду, впродовж усього ХХ століття. Перші ідеї щодо ролі просторового чинника в економічному розвитку були обґрунтовані ще А. Смітом, А. Маршалом та Й. Шумпетером. Вони отримали свій розвиток у теоріях С. Крауча, М. Первезера, М. Портера, С. Розенфельда, Г. Свона та ін., які досліджують кластерні утворення в контексті конкурентоспроможності національної і регіональної економік.

Перш за все слід мати на увазі, що кластерна концепція, використовуючи можливості регіону, формує нове бачення національної економіки, економіки регіону, міста, району. В ній по-новому визначається роль підприємств, владних структур та інших організацій, які забезпечують економічний розвиток. Всі вони є повноправними партнерами у даному процесі, у кластерах переважають горизонтальні зв'язки і майже відсутні вертикальні. Особливості конкуренції у кластерних утвореннях пов'язані з тим, що в основному, використовуються її непрямі форми, що забезпечує тісну співпрацю, кооперацію задля досягнення єдиної мети всіх учасників кластеру. Межі кластерів, як і їх форми, досить різноманітні, починаючи з міста, регіону і закінчуючи національною економікою і економіками сусідніх країн.

Особливої уваги у зв'язку з кластеризацією регіональної економіки заслуговує така форма як регіон, що навчається. Дана форма і дана категорія розвивається в теорії економіки, що навчається. Її представники, зокрема Б.-А. Лундвал і С. Боррас визначають економіку, що навчається, як «економіку, де здібність до навчання має вирішальне значення для економічного успіху індивідуумів, компаній, регіонів і країн. Термін «економіка, що навчається, відноситься не лише до оволодіння інформацією і доступу до її джерел, але й до розвитку нових областей, компетенцій і трудових навичок» [2]. В даній теорії знання і навчання є вирішальними факторами конкурентоспроможності. Економіка, що навчається, формує конкурентні переваги за рахунок обміну знаннями, інформацією і досвідом, але при цьому інструментом виступає навчання, яке є важливішим, ніж знання, оскільки «...що воістину значимо для успішної економіки – це спроможність навчатися, а не створювати запас знань» [3].

Регіон, що навчається, як складова економіки, що навчається, передбачає формування нової регіональної економіки, що базується на знаннях, їх використанні та навчанні, що надає можливість здобувати нові знання. Як відзначає один із дослідників даних процесів, «в еру глобального, заснованого на знаннях капіталізму, регіони є основою для навчання і створення знань, в силу чого ці регіони, що називаються «що навчаються», є все більш важливим джерелом інновацій і економічного росту, ...діють як накопичувачі і сховища ідей і знань, забезпечують підтримку оточуючого середовища та інфраструктури, що посилюють потоки знань, ідей і навчання. Регіони, що навчаються, є все більш важливим джерелом інновацій і економічного зростання, двигуном глобалізації» [3].

Близькою до кластерної є також концепція інноваційних систем. Деякі дослідники вважають, що «інноваційні системи – це спеціалізовані кластери фірм, підтримувані розвиненою інфраструктурою поставальників, регіональних організацій по поширенню знань і технологій, які підлаштовують свої послуги під специфічні потреби домінуючої в регіоні галузі» [4]. Інші піддають такий підхід критиці, виділяють національні інноваційні системи (НІС), регіональні інноваційні системи (РІС), галузеві тощо і вважають, що НІС та РІС є найбільш поширеними. При цьому особливістю РІС є обов'язкова взаємодія економічних агентів, які обмінюються знаннями. Формою реалізації взаємодії економічних агентів є кластери, які в даному контексті визначаються як «об'єднання декількох фірм однієї галузі, розміщених на одній тери-

торії (спільні ринки праці, матеріалів і комплектуючих, взаємний обмін інформацією і технологіями) [5]. Головним у РІС є приховані знання, мобільність працівників, довіра, а також взаємозв'язки підприємств і організацій (вишів, регіональних органів управління, інститутів реальної і фінансової інфраструктури регіону, інститут права).

Концепція РІС особливу увагу приділяє територіальним чинникам і рівню розвитку неформальних інститутів, які формують правила поведінки її учасників і базуються на довірі, взаєморозумінні, соціальному капіталі регіону.

Виходячи із сутності та передумов формування кластерної моделі як важливої форми розвитку регіональної економіки в сучасних умовах, проаналізуємо Одеський регіон з точки зору можливостей ефективно діючих кластерів. В економічній літературі такі дослідження уже проводилися, і ми їх використаємо у своєму аналізі. Кластерні моделі, як відомо, починаються з бізнес-середовища регіону, наявності в регіональній економіці ефективно функціонуючих підприємств, певного рівня диверсифікації виробництва та інфраструктури як виробничої, ринкової, так і соціальної.

Виходячи з аналізу передумов кластеризації, можна дійти висновку, що в Одеському регіоні вони вже склалися. Йдеться, перш за все, про високий інноваційний та освітній потенціал, фінансування з боку держави програм розвитку, що мають національне значення. У зв'язку з цим пріоритетним напрямом формування кластерів у Одеському регіоні може стати державно-приватне партнерство і міжгалузева взаємодія великих компаній, малих і середніх фірм. Проведений дослідниками SWOT-аналіз Одеської області [6] надає можливість виділити ті сфери і галузі, у яких об'єктивні і суб'єктивні передумови кластеризації уже визріли. Це – сільське господарство, транспорт, харчова промисловість, готельне господарство, рекреаційна сфера, туризм.

Нові форми виробничих структур розвиваються в сучасних умовах під впливом кардинальних змін технології, техніки, організації та управління. В результаті в регіонах формуються великі регіональні науково-технічні комплекси, які базуються на розвитку наукомістких виробництв і застосуванні новітніх технологій. До таких комплексів відносяться технополіси, технопарки, інноваційні центри тощо. Відмінності між ними – це, перш за все, цілі та регіональні особливості реалізації. Серед них найбільш розвиненими є технополіси та технопарки, де органічно поєднуються наука, виробництво і соціальна сфера, що забезпечує відповідні соціально-економічні ефекти і прискорений

розвиток регіональної економіки. В розвинених країнах програми їх розвитку є важливим напрямом стратегії і формування державної науково-технічної політики. В Україні теж проведена відповідна робота на державному рівні. Ще в 1996 р. було прийняте розпорядження Президента України «Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів» [6] і відповідно до нього Кабінет Міністрів у тому ж році прийняв постанову «Положення про порядок створення та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» [7]. В подальшому створення даних структур уповільнилося, хоча їх значний потенціал має велике значення для прискорення економічного розвитку, формування конкурентоспроможної економіки і розв'язання соціальних проблем держави і регіонів.

Головною метою створення інноваційних науково-технічних структур виступає сприяння процесу розробки і впровадження сучасних технологій, створення умов для розвитку інновацій і підготовки висококваліфікованих працівників. Технополіси і технопарки створюються на основі університетів, проектних інститутів, академічних науково-технічних комплексів, великих підприємств та фінансових установ. Крім того, слід враховувати оптимальне співвідношення працездатного і зайнятого населення на даній території, можливості та інтереси усіх членів сім'ї, перспективи розвитку регіону. Як свідчить світовий досвід, з цієї точки зору технополіси і технопарки реалізують усі свої переваги в нових містах з населенням до 200-300 тис. осіб і кількістю працюючих до 70-100 тис. осіб [9].

Технополіси надають можливість оптимально використовувати наявні ресурси великих міст і приміських територій, створюючи комфортність проживання і забезпечуючи високу якість життя. Якщо технополіс знаходиться за межами великого міста, відстань між ними повинна бути 30-70 км, тобто в межах години руху транспорту. Це дозволяє поєднувати в такому технополісі переваги великого міста і комфортність життя за містом. Але при цьому технополіс повинен бути досить великим з тим, щоб його мешканці і працівники могли отримувати весь набір сучасних послуг, включаючи також культурні. Всі послуги повинні бути високоякісними. Зважаючи на можливості сучасних телекомунікаційних зв'язків, високий рівень розвитку інфраструктури, в т.ч. транспортної, технополіси все частіше створюються поза межами великих міст. Така ж тенденція спостерігається і при створенні та розвитку технопарків.

Головними ж критеріями відповідності регіону умовам формування і розвитку технополісу є наявність університетів, науково-дослідних

установ, фірм, що випускають наукоємну продукцію, розвиненої транспортної інфраструктури, компактність території. Найуспішнішими є технополіси, які розташовані поблизу великих міст з аеропортом та іншими життєзабезпечуючими сучасними організаціями та установами. Але безпосередньо розміри самого технополісу визначають цілі та масштаби їх діяльності, спеціалізацію, місце розташування, тобто внутрішні чинники.

Розвиток і становлення технополісів повинні спиратися на відповідну фінансову базу. Величина необхідних фінансових засобів залежить як від сфери діяльності, розміру території, обсягу будівництва, місця розташування, так і від рівня розвитку транспортної, ринкової, соціальної інфраструктури. Інвесторами при цьому виступають держава, регіональні органи влади, великі компанії, науково-дослідні та фінансові установи. Перевагу слід віддавати якраз внутрішнім інвестиціям. На відміну від зовнішніх, вони більшою мірою спрямовані на стратегію розвитку. Зовнішні інвестори частіше фінансують не перспективні проекти, а ті, що забезпечують прибуток у короткостроковий період.

Важливу роль у динамізації розвитку технополісів відіграють різного роду фінансові пільги. Це – пільгове кредитування, перш за все малого і середнього бізнесу, прискорена амортизація, компенсація збитків тощо. Серед фінансових стимулів особливу роль відіграють гранти на науково-дослідні розробки, які надаються державою, стипендії дослідникам, виплати на розвиток наукоємних виробництв, які виділяються засновниками технополісів.

Паралельно з процесами формування і розвитку технополісів відбуваються процеси створення технопарків, які є ефективним напрямом розвитку високотехнологічних, наукомістких, екологічно чистих виробництв, що формують сучасну структуру регіональної економіки. В технопарках фундаментальні розробки впроваджуються у виробництво, відбуваються процеси комерціалізації наукових досліджень і структурні зрушення в економіці регіону. Це, в свою чергу, забезпечує мультиплікацію інновацій та зростання конкурентоспроможності продукції даного регіону на національному та світових ринках.

При створенні технопарку головним організаційним елементом виступає інкубатор, де розробляються нові продукти чи послуги. При цьому використовуються наукові розробки університетів. У технопарках з'являється можливість і необхідність робити замовлення вченим університету тих чи інших досліджень, які в подальшому впроваджуються у виробництво, а вчені надають при цьому консультаційні послуги.

Діяльність технопарку регулюється владними структурами через законодавство, програми фінансування, участь в реалізації проектів. Держава, розробляючи стратегію економічного розвитку, включає в неї проекти з підтримки малого і середнього підприємництва, розвитку новітніх технологій, наукоємних і високотехнологічних виробництв, сприяння співробітництва науки і виробництва, до реалізації яких долучаються технопарки. Влада на місцевому рівні створює умови для участі спеціалістів у розробці та реалізації інноваційних проектів.

Особливого значення для динамізації регіонального економічного розвитку набувають транскордонні утворення, форми співробітництва регіонів різних країн, що мають спільний кордон. В результаті економічні інтереси регіонів отримують більш повну реалізацію за рахунок спільних програм розвитку. Крім того, відчувається гармонізація інтересів регіонів з інтересами як регіональних інтеграційних утворень, так і світової економіки. Це забезпечує діалектичне поєднання глобалізації та регіоналізації, а також вирішує суперечності між цими двома процесами. Визначаючи транскордонне співробітництво, з одного боку, як сучасну форму регіонального економічного розвитку, а з іншого, – як спосіб вирішення суперечності між глобалізацією та регіоналізацією, як спосіб їх діалектичного поєднання, ми тим самим підкреслюємо їх складну багатогранну і багаторівневу природу.

Ця форма регіонального економічного розвитку надає можливість нейтралізувати негативні наслідки глобалізації і в той же час забезпечує можливість входження національної економіки та її регіонів у глобальний економічний простір.

Транскордонне співробітництво існує в різних формах, які тією чи іншою мірою впливають на регіональний економічний розвиток. Розрізняють його прості і складні форми. До перших відносяться прямі контакти, двосторонні угоди, прикордонна торгівля. Складні форми представлені вільними економічними зонами, кластерами, євро регіонами. Останні є одними з найбільш розвинених і ефективних форм транскордонного співробітництва. Це – транскордонне регіональне утворення, яке об'єднує суміжні прикордонні території різних країн і реалізує спільні програми розвитку, що закріплено відповідними угодами органів місцевої влади.

Україна, включаючись в інтеграційний простір ЄС, повинна обирати цивілізовані форми співробітництва на різних рівнях [7]. Однією з таких форм є євро регіони. Але при цьому держава повинна відповідним чином управляти процесами створення і розвитку євро регіонів з

тим, щоб регіональна і національна економіка змогли реалізувати свій потенціал. В сучасній економіці можливості стихійних ринкових відносин практично вичерпані, тому економічні процеси на різних рівнях повинні організовуватися. На регіональному рівні проблема організації вирішується в умовах децентралізації, тому єврорегіони як форма транскордонного співробітництва, яка передбачає, перш за все реалізацію регіональних інтересів, але при цьому і відповідну роль центральних державних органів, є одним із важливих напрямів сучасного регіонального розвитку.

Підвищення рівня глобалізації економіки супроводжується зростанням ролі усіх економічних суб'єктів, починаючи з держави і закінчуючи середніми і малими підприємствами. Процеси глобалізації супроводжуються процесами національної ідентифікації, відродженням національної свідомості, що є своєрідною реакцією на глобалізацію, яка призводить до деградації неконкурентоспроможних виробництв, розриву традиційних економічних зв'язків у рамках національної економіки, зростання безробіття тощо.

На цьому тлі розвиваються новий регіоналізм як процес формування макрорегіональних територій у рамках геоекономічного світового простору. Важливу роль у даному процесі відіграють міждержавні і неурядові організації, а також соціально-економічні коаліції. Прикордонні регіони також приймають активну участь у названих процесах і тенденціях, сприяючи лібералізації торгівлі, збільшенню транскордонного товарообігу і міждержавної міграції трудових ресурсів. Водночас транскордонне співробітництво забезпечує розвиток так званих проблемних регіонів, що віддалені від промислових центрів і мають низькі темпи соціально-економічного розвитку. Розвиток транскордонного співробітництва надає можливість зменшити диспропорції у розвитку регіонів, особливо це стосується регіонів менш розвинених національних економік, що межують з більш розвиненими економіками. Оскільки суміжні регіони різних країн зазвичай мають однакові проблеми, вирішення яких спільними зусиллями є більш ефективними, транскордонне співробітництво є важливим напрямом сучасного регіонального розвитку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в умовах євроінтеграції економіки України особливо важливим для прискорення регіонального економічного розвитку є використання сучасних форм організації регіональної економіки. Кожна з проаналізованих форм має свої переваги, і їх використання з врахуванням умов розвитку регіону сприяє підвищенню його конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
2. Bengt-Ake Lundval. The Learning Economy and the Economics of hope. Anthem Press, UK&USA, 2016.
3. Bengt-Ake Lundval & Susana Borrás. The globalizing learning economy : Implications for innovations policy. European Communities, 1998.
4. Asheim B. T. The learning firm in the learning region : Workers participation as social capital // Paper to Summer Conference, Denmark, 2000.
5. Захарченко В. И. Инновационная система региона / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов. – Одесса : Наука и техника, 2005. – 116 с.
6. Горняк О. В. Особливості формування кластерів у трансформаційній економіці / О. В. Горняк // Економіко-правові аспекти розвитку транспортних систем. – 2004. – Вип. 6 – С. 177-188.
7. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов // Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. – Одесса : Фаворит – Печатный дом, 2010. – Ч. 1. – 122 с.
8. Розпорядження Президента України «Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/17/96-%D1%80%D0%BF> (дата 13.10.2017). – Назва з екрану.
9. Постанова «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/549-96-%D0%BF> (дата 13.10.2017). – Назва з екрану.
10. Філіпенко А. С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : Монографія / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін. – Київ : Знання, 2004. – 292 с.
11. Андерсон Н. В. Конкурентоспроможність прикордонних регіонів України в умовах євроінтеграції : монографія / Н. В. Андерсон, М. Л. Скорік. – Одеса : ТЕС, 2014. – 228 с.
12. Sadchenko E.V. Main directions of economy regulation in conditions of economic safety in Ukraine // Economics, management, law : innovation strategy : Collection of scientific articles. – Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China. 2016. – pp. 48-51.

Стаття надійшла 20.10.2017 р.

Е. В. Садченко,

доктор экономических наук, профессор,
профессор Высшей школы экономики-гуманитарной (Польша),
заведующая кафедрой менеджмента
и математического моделирования рыночных процессов,
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,

Французский бульвар, 24/25, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: esadchenko@gmail.com

А. С. Прокофьева,

ст. преподаватель кафедры экономики
и моделирования рыночных отношений,
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/25, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: ganett@ukr.net

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы развития экономики Украины в евро-интеграционном пространстве, которая предусматривает использование современных организационных форм на всех уровнях и прежде всего на уровне региона. Определены условия применения таких форм как кластеры, технополисы, технопарки и трансграничное сотрудничество для обеспечения ускорения регионального экономического развития и преодоления депрессивности, диспропорциональности развития регионов на современном этапе.

Ключевые слова: регион, регионализация, региональное экономическое развитие, кластеры, технополисы, технопарки, трансграничное сотрудничество.

E. V. Sadchenko,

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Higher Economic and Humanitarian School (Poland),
Head of Management and Mathematical Modeling
of Market Processes Department,
Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/25, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: esadchenko@gmail.com

A. S. Prokofieva,

senior lecturer
of Economics and Modeling of Market Relations Department,
Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/25, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: ganett@ukr.net

FORMATION OF MODERN ORGANIZATIONAL FORMS OF UKRAINIAN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary

This article discusses the development of the Ukrainian economy in the European integration area, which envisages the use of modern organizational forms at all levels and, first of all, at the level of the region. Terms of application of such forms as clusters, technopolises, techno-parks and cross-border cooperation are defined to ensure the acceleration of regional economic development and overcome depressiveness, disproportionality of the development of the regions at the present stage.

Key words: region, regionalization, regional economic development, clusters, technopolis, technology parks, cross-border cooperation.

References

1. Porter, M. (2006). Konkurentsia [Competition]. Moskva : Izdatelskii dom «Viliams». [in Russian].
2. Lundval, Bengt-Ake. (2016). The Learning Economy and the Economics of hope. Anthem Press, UK&USA.
3. Lundval, Bengt-Ake & Borrás, Susana. (1998). The globalizing learning economy : Implications for innovations policy. European Communities.
4. Asheim, B. T. (2000). The learning firm in the learning region : Workers participation as social capital. Paper to Summer Conference, Denmark.
5. Zaharchenko, V. I. & Merkulov, N. N. (2005). Innovatsionnaia sistema regiona [Innovational system of the region]. Odessa : Nauka i tehnika. [in Russian].
6. Horniak, O. V. (2004). Osoblyvosti formuvannia klasteriv u transformatsiinii ekonomitsi [Features of the cluster formation in the conditions of the transformational economy]. *Ekonomiko-pravovi aspekty rozvytku transportnykh system. – Economic and legal aspects of the transport system's development*, 6, pp. 177-188. [in Ukrainian].
7. Zaharchenko, V. I. & Osipov, V. N. (2010). Klasternaia forma territorialno-proizvodstvennoi organizatsii [Cluster form of the territorial and productive organization]. *Ekonomicheskie klastery kak novaia forma organizatsii proizvodstva v regione. – Economic clusters as the new form of the production organization in the region*, Odessa, Favorit - Pechatnyi dom, Ch. 1. [in Russian].
8. Rozporiadzhennia Prezydenta Ukrainy “Pytannia stvorennia tekhnoparkiv ta innovatsiinykh struktur inshykh typiv” [Order of the President of Ukraine “Issues of formation of the technoparks and innovational structures of the other types”]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/17/96-%D1%80%D0%BF>. [in Ukrainian].
9. Postanova “Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok stvorennia i funk-

- sionuvannia tekhnoparkiv ta innovatsiinykh struktur inshykh typiv” [Decree “About The approval of the Regulations about the mechanism of formation of the tehnoparks and innovational structures of the other types”]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/549-96-%D0%BF>. [in Ukrainian].
10. Filipenko, A. S., Budkin, V. S. & Dudchenko, M. A. (2004). Mizhnarodni intehtatsiini protsesy suchasnosti : Monohrafiia [International integration processes of the modernity]. Kyiv : Znannia. [in Ukrainian].
 11. Anderson, N. V. & Skorik, M. L. (2014). Konkurentospromozhnist prykor-donnykh rehioniv Ukrainy v umovakh yevrointehtatsii : monohrafiia [Com-petitiveness of the border regions of Ukraine in the conditions of Eurointe-gration]. Odesa: TES. [in Ukrainian].
 12. Sadchenko, E. V. (2016). Main directions of economy regulation in condi-tions of economic safety in Ukraine. *Economics, management, law : innova-tion strategy : Collection of scientific articles*, pp. 48-51. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China.

УДК: 339.7

С. О. Якубовський,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: sergey_yakubovskiy@yahoo.com

Г. С. Алексєєвська,

аспірантка
кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: galina.alekseevskaya23@gmail.com

НЕТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ В ЄС ТА США

У статті розглядаються теоретичні аспекти застосування нетрадиційних методів монетарної політики. Проводиться аналіз практичного застосування даних методів Федеральною резервною системою США і Європейським центральним банком ЄС. Також дається оцінка ефективності та наслідків застосування нетрадиційної монетарної політики для національних економік.

Ключові слова: нетрадиційна монетарна політика, сигнальні методи, кредитне стимулювання, негативні процентні ставки.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Остання світова фінансова криза та боргова криза Єврозони, здійснили істотний вплив на можливості Центральних банків регулювати обсяги ліквідності між-банківського ринку, спочатку шляхом послаблення передавального механізму монетарної політики, а потім, зробивши такий вплив просто неможливим, коли банки провідних країн світу при застосуванні своїх традиційних методів виявилися в «пастці ліквідності».

Саме тому Федеральна резервна система США, потім і Європейський центральний банк Європейського союзу почали застосовувати зовсім інші методи регулювання, що надалі в економічній літературі отримало назву «нетрадиційна монетарна політика».

Разом з тим, наслідки застосування нетрадиційної монетарної політики є неоднозначним, по-різному оцінюються вченими і суспільством та є актуальними для більш глибокого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед експертів досі триває дискусія з питань змісту використовуваних понять при аналізі нетрадиційних заходів монетарної політики.

У спеціальній літературі представлено кілька класифікацій нетрадиційних заходів грошово-кредитної політики, або політики балансових рахунків.

1. До нетрадиційних заходів ДКП відносять ті, що збільшують розмір балансових рахунків господарюючих суб'єктів, і ті, що змінюють структуру їх балансів [1].

2. Нетрадиційні заходи ділять на: а) заходи кількісного пом'якшення (Quantitative easing, QE), під якими зазвичай розуміють покупки довгострокових цінних паперів; б) заходи кредитних послаблень (Credit easing, CE), або заходи підтримки кредитних ринків [2].

3. Різновиди нетрадиційних заходів ДКП можна виділяти по тому, як відповідні операції відображаються в балансі ЦБ [3].

4. Також фахівці аналізують нетрадиційні заходи ДКП з точки зору ринків, на яких вони реалізуються: а) заходи політики обмінного курсу; б) заходи політики квазіуправління суверенним боргом; в) заходи кредитної політики; г) заходи політики банківських резервів [4].

Ці заходи стали відносити до нетрадиційних в силу того, що вони являють собою прямий відхід від політики яка реалізовувалася ЦБ в останні 20 років.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей застосування нетрадиційних методів монетарної політики у США і країнах Єврозони та визначення їхніх наслідків на національні економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У серпні 2007 року основні економіки світу показали відчутне зниження ділової активності. Центральні банки розвинених країн світу зіткнулися з новими викликами. Після краху «доткомів» у 2000 році, зниження облікових ставок в 2001-2003 рр. досить швидко дало змогу відновити економічне зростання. У 2007 році економічний шок був настільки сильним, що облікова ставка вже була знижена до значень близьких до нуля.

У той же час реальний сектор економіки все одно не отримував необхідні йому фінансові ресурси як через ослаблення дії кредитного мультиплікатора, так і з-за небажання кредиторів брати на себе додаткові ризики. Отже, подальше використання традиційних методів грошово-

кредитної політики в нових економічних умовах для розвинених країн було значно ускладнено. Тому для додаткового стимулювання економіки низкою країн були використані нетрадиційні інструменти грошово-кредитної політики.

Прикладом застосування нетрадиційних методів є політика Федеральної резервної системи. Одним з методів які застосовувалися – це сигнальні методи, зокрема спрямоване керівництво, яке, складається з обіцянок центрального банку щодо його майбутніх дій. Як правило, сучасна макроекономічна теорія робить переконливий приклад того, що грошово-кредитна політика працює більш ефективно, коли центральний банк веде себе систематично, щоб громадськість добре розуміла політику. Якщо спрямоване керівництво повинно працювати, громадськість повинна думати, що заяви ФРС про майбутнє – це не просто розмови – обіцянки ФРС повинні заслуговувати довіри [5].

Ще один метод який застосовувався в США – це політика кредитного стимулювання (credit easing) розпочата Федеральною резервною системою США в 2008 році. При цьому відбувається зростання активу балансу не через купівлю державних цінних паперів, а прямим стимулюванням проблемних сегментів фінансового ринку через купівлю боргових цінних паперів корпорацій в США і це були в основному іпотечні цінні папери. Ефективність такої політики безпосередньо залежить від значимості фондового ринку в кредитуванні реального сектора економіки. У США основний обсяг кредитування здійснюється саме через фондовий ринок, тому і основні зусилля були спрямовані на підвищення його ліквідності і нормалізації рівня ризиків.

В кінці 2008 року спад економіки США заглибився з перспективою істотного дефіциту ліквідності фінансової системи. У відповідь на це ФРС починає безпосереднє кредитування широкого кола контрагентів під значний перелік застави з метою підвищення ліквідності фінансової системи. Вливання ліквідності у фінансову систему почалося у вересні 2008 року, перш за все, через програми підтримки ліквідності банківської системи. У грудні 2007 р ФРС оголосила про початок дії нової програми термінових аукціонів (Term Auctions Facility, TAF). Банки – учасники аукціонів могли отримувати кредити на терміни 28 або 84 дні. У березні 2008 р ФРС оголосила про введення двох нових програм кредитної допомоги уповноваженим дилерам.

У вересні 2008 року, коли обсяг операцій міжбанківського ринку досяг найнижчого рівня, вибухнула криза взаємних фондів грошового ринку. Довіра до цих інститутів, які мали великий портфель іпотечних

паперів, різко впала, продовжували нормально функціонувати лише фонди за операціями з паперами казначейства США. Після банкрутства великого фонду Reserve Primary Fund, пов'язаного з потерпілим крах Lehman Brothers, ФРС прийняла програму допомоги взаємним фондам грошового ринку за операціями з комерційними паперами (Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Funds Lending Facility, AMLF). Згідно з цією програмою депозитні установи, які купують у взаємних фондів комерційні папери, забезпечені надійними активами, могли отримати у ФРС кредит для фінансування цих операцій за пільговою процентною ставкою. Подібна міра дозволила стабілізувати ринок комерційних паперів. Нарешті, в жовтні 2008 року було оголошено про введення в дію програми кредитної підтримки ринку зобов'язань, забезпечених не іпотечними активами (Term Asset-Backed Securities Loan Facilities, TALF). А також програми підтримки доларової ліквідності у співпраці з Європейським Центральним банком, Банком Англії, Банком Канади і Швейцарським національним банком і інших заходів Програми невідкладних заходів щодо стабілізації економіки (EESA 2008). З березня 2009 року ФРС починає активно викуповувати проблемні активи федеральних агентств і казначейські зобов'язання.

В результаті цих заходів валюта балансу ФРС збільшилася в 2,56 разів з 0,891 трлн. дол. США за станом на 10.09.08 р до 2,282 трлн. дол. станом на 27.10.10 р. [6]. Найбільше розширення балансу відбулося в вересні – жовтні 2008 року, коли ФРС почала активно «накачувати» фінансову систему через операції РЕПО, СВОПи, кредитні аукціони та ін. Слід додати, що політика прямого кредитного стимулювання є ефективною і в разі глибокої кризи банківської системи. Іншими словами Центральний банк в даному випадку здійснює пряме вливання фінансових ресурсів в приватний сектор.

Інший вид нетрадиційної політики можна було спостерігати в ЄС – це політика непрямого стимулювання – вливання фінансових ресурсів в банківську систему за допомогою зниження вимог до застави для отримання фінансування. При цьому підході Центральний банк купує активи і тримає їх до погашення або перепродажу. При непрямому стимулюванні розширення балансу Центрального банку здійснюється шляхом надання банкам фінансових ресурсів під заставу проблемних активів.

Банки відіграють домінуючу роль у фінансовій системі єврозони, тому особливо важливо підтримувати кредитування банків після бурхливих потрясінь, викликаних глобальною фінансовою кризою. Тому на

початку кризи ЄЦБ, подібно іншим центральним банкам, зосередив основні зусилля на задоволенні різко збільшеного попиту банків країн єврозони на ліквідні кошти. З серпня 2007 року і до червня 2009 року р ЄЦБ неодноразово проводив спеціальні сесії з видачі банкам кредитів за угодами РЕПО на термін 3, 6 і 12 місяців. У липні 2008 року Європейський союз перебрав програму покупки облігацій з покриттям (covered bond purchase programme, CBPP), що випускаються європейськими банками під забезпечення різними видами активів. Реалізація цих паперів на ринку була ускладнена через втрату довіри інвесторів до якості забезпечення [7].

В кінці 2011 р. ЄЦБ приступив до активного застосування «нестандартних» методів регулювання. Були прийняті і реалізовані наступні програми:

1) Надання банкам країн єврозони в рамках операцій рефінансування трирічних кредитів LTRO (longer-term refinancing operations), з можливістю дострокового погашення через один рік;

2) Розширення початих ще в 2010 р операцій з купівлі ЄЦБ і іншими банками Євросистеми для власного портфеля державних облігацій і цінних паперів підприємств приватного сектора (SMP, securities market programme) і облігацій комерційних банків (CBPP, covered bonds purchase programme).

3) ЄЦБ оголосив про намір приступити до покупки суверенних облігацій країн єврозони на вторинному ринку.

У 2014 р. була прийнята програма надання банкам єврозони «цільових» (targeted) чотирирічних кредитів (TLTRO), які повинні були замінити трирічні LTRO. «Цільовими» вони були названі тому, що умови їх видачі були прямо орієнтовані на подальше стимулювання банківського кредитування нефінансових підприємств і населення. Зокрема, сума доступного кредиту за цією програмою залежала від розмірів кредитного портфеля конкретного банку за певними видами позик [8].

Всі програми проводяться в США і ЄЦБ є прикладами нетрадиційної монетарної політики.

При цьому знакова подія у діяльності регуляторів США та ЄС відбулась 14 червня 2014 року, коли ЄЦБ у перші в історії запровадив від'ємну відсоткову ставку за депозитними операціями – -0,1 %. А з 16 березня 2016 року по теперішній час в Євразоні діють наступні базові відсоткові ставки – ставка за депозитними операціями – -0,4 %, ставка рефінансування – 0 % [9].

Застосування нетрадиційних методів монетарної політики з боку Європейського центрального банку, зокрема від'ємної відсоткової ставки за депозитними операціями призвело до суттєвого зниження дохідності державних облігацій країн зони євро, яка для більшості з них стала теж від'ємною, що дозволяє державам рефінансування державний борг без збільшення його номінального значення.

Висновки та пропозиції. Економічна криза змусила Центральні банки значно розширити інструментарій грошово-кредитної політики за рахунок сигнальних методів і використання балансу Центральних банків.

Застосування нестандартних методів грошово-кредитної політики дозволило країнам з ринковою економікою підняти рівень ліквідності ключових сегментів фінансового ринку, знизити вартість довгострокових фінансових ресурсів для економіки, забезпечити їх вливання безпосередньо в сектор реальної економіки і в цілому знизити ризики фінансових ринків шляхом їх перенесення на баланс центральних банків.

Саме зростання ризиків фінансових ринків, а також посилення ролі Центральних банків в кредитуванні реального сектора економіки є основними небезпеками в майбутньому, оскільки механізм згортання програм вливань фінансових ресурсів не є відпрацьованим. Надмірна стерилізація грошової маси може призвести до зниження темпів економічного зростання, розгортання інфляційних процесів, зниження ефективності використання традиційних методів грошово-кредитної політики і т.д.

Вищезазначені методи в тому чи іншому вигляді активно використовуються багатьма країнами світу, що гарантує їм своє місце в системі державного регулювання при нормалізації функціонування світової фінансової системи.

При цьому порівняльний аналіз використання нетрадиційних методів монетарної політики в США та країнах ЄС свідчить про більш позитивні наслідки від їхнього застосування саме у США, де триває довгострокове економічне зростання і де дохідність державних облігацій є додатною, а для втримання спекулятивних тенденцій на національному фондовому ринку Федеральна резервна система США вже почала політику повільного підйому відсоткових ставок.

З іншого боку, ситуація в країнах зони євро є більш складною та загрозливою, бо в регіоні є країни, у першу чергу Італія, яким вдається стримати суттєве зростання державного боргу лише завдяки політики від'ємних відсоткових ставок з боку Європейського центрального банку. Тому у випадку переходу ЄЦБ до традиційної монетарної політики

з позитивними базовими відсотковими ставками цим країнам може загрожувати частковий чи повний дефолт.

Список використаної літератури

1. Bernanke B. S. Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound : An Empirical Assessment / B. S. Bernanke, V. R. Reinhart, B. P. Sack // Brookings Papers on Economic Activity. – 2004. – pp. 1-78.
2. Bernanke B. S. The Crisis and the Policy Response / B. S. Bernanke // The Stamp Lecture, London School of Economics. London, January. – 2009.
3. Stone M. Should Unconventional Balance Sheet Policies be Added to the Central Bank Toolkit? / M. Stone, K. Fujita, K. Ishi // IMF Working Paper, Wash. – 2011.
4. Borio C. Unconventional Monetary Policies : An Appraisal / C. Borio, P. Disyatat // BIS Working Paper, Basel. – 2009. – № 292.
5. Janet L. Yellen Unconventional Monetary Policy and Central Bank Communications. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20110225a.htm> (дата 11.10.2017). – Назва з екрану.
6. FRS Statistics. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.federalreserve.gov/releases/h8/> (дата 11.10.2017). – Назва з екрану.
7. Усоскин В. М. Антикризисная политика центральных банков в 2007-2014 годах : цели, особенности, результаты / В. М. Усоскин // Деньги и кредит. – 2015. – № 6. – С. 20-27.
8. Усоскин В. М. Нестандартная монетарная политика : методы и результаты / В. М. Усоскин // Деньги и кредит. – 2016. – № 11. – С. 12-18.
9. Key ECB interest rates. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/inde.en.htm (дата 11.10.2017). – Назва з екрану.

Стаття надійшла 22.10.2017 р.

С. А. Якубовский,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой мирового хозяйства
и международных экономических отношений
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина,
e-mail: sergey_yakubovskiy@yahoo.com

Г. С. Алексеевская,

аспирантка кафедры мирового хозяйства
и международных экономических отношений
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар 24/26, м. Одесса, 65044, Украина,
e-mail: galina.alekseevskaya23@gmail.com

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В ЕС И США

Summary

В статье рассматриваются теоретические аспекты применения нетрадиционных методов монетарной политики. Проводится анализ практического применения данных методов Федеральной резервной системой США и Европейским центральным банком ЕС. Также дается оценка эффективности и последствий применения нетрадиционной монетарной политики для национальных экономик.

Ключевые слова: нетрадиционная монетарная политика, сигнальные методы, кредитное стимулирование, негативные процентные ставки.

S. A. Yakubovsky,

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of World Economy
and International Economic Relations
of Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,
e-mail: sergey_yakubovskiy@yahoo.com

H. S. Alekseevskaya,

post-graduate student
of the Department of World Economy
and International Economic Relations
of Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: galina.alekseevskaya23@gmail.com

NON-TRADITIONAL METHODS OF MONETARY POLICY: THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICE OF APPLICATION IN EU AND THE USA

The purpose of the article is to analyze the peculiarities of the use of non-traditional monetary policy methods in the USA and the EU and determine their implications for national economies.

The latest global financial crisis have had a significant impact on the ability of central banks to regulate the volume of liquidity of the interbank market, and when the banks of the leading countries of the world, using their traditional methods, have appeared in the «trap of liquidity», the need for the application of new methods has become necessary.

That is why the US Federal Reserve, then the European Central Bank of the European Union, began to apply completely different regulatory methods, which later became known as “non-traditional monetary policy” in the economic literature.

An example of using non-traditional methods is the Federal Reserve's policy. One of the methods that have been used is signaling methods, in particular Forward Guidance, which consists of the promises of the central bank for its future actions. This method is necessary because the public should trust management structures. The Federal Reserve also applied such a method as credit incentives. Under this method, it is understood that the Fed is directly stimulating the problem segments of the financial market through the purchase of debt securities of corporations in the United States. At that, many programs were conducted.

Unlike the Fed, the European Central Bank has used the indirect stimulus of the banking system. Different programs have also been used to inflate financial resources into the banking system by reducing the security requirements for obtaining financing. Another feature of the ECB is negative interest rates.

Today, these methods are actively used by many countries of the world.

Key words: non-traditional monetary policy, signal method, credit stimulation, negative interest rates.

References

1. Bernanke, B. S., Reinhart, V. R. & Sack, B. P. (2004). Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound : An Empirical Assessment. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 1-78.
2. Bernanke, B. S. (2009). The Crisis and the Policy Response. *The Stamp Lecture*, London School of Economics. London, January.
3. Stone, M., Fujita, K. & Ishi, K. (2011). Should Unconventional Balance Sheet Policies be Added to the Central Bank Toolkit? *IMF Working Paper*, Wash.
4. Borio, C. & Disyatat, P. (2009). Unconventional Monetary Policies : An Appraisal / C. Borio, // *BIS Working Paper*, Basel, № 292.
5. Yellen, Janet L. Unconventional Monetary Policy and Central Bank Communications. Retrieved from : <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20110225a.htm>
6. FRS Statistics. Retrieved from <https://www.federalreserve.gov/releases/h8/>
7. Usoskin, V. M. (2015). Antikrizisnaia politika tsentralnykh bankov v 2007-2014 godakh : tseli, osobennosti, rezultaty [Anti-crisis politics of the central banks 2007-2014 : goals, features, results]. *Dengi i kredit. – Money and credit*, № 6, pp. 20-27.
8. Usoskin, V. M. (2016). Nestandartnaia monetarnaia politika : metody i rezultaty [Non-traditional monetary policy : methods and results]. *Dengi i kredit. – Money and credit*, № 11, pp. 12-18.
9. Key ECB interest rates. Retrieved from https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/inde.en.htm

УДК 330.101(09)+658(09)

Н. А. Уперенко,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой общей экономической теории
Одесского национального экономического университета,
ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина
e-mail: k.zet@oneu.edu.ua

К ПРОБЛЕМАТИКЕ СУЩНОСТИ И ВЛИЯНИЯ МЕНТАЛИТЕТА НА СИСТЕМУ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В статье рассматриваются проблемы сущности восточнославянского менталитета и его влияния на социально-экономическую реальность общества. Определяется значение образно-эмоционального восприятия и его доминирование над логическим мировосприятием. Предлагается два подхода к исследованию восточнославянского менталитета. Доказывается значение системных исследований менталитета и его значение для социально-экономического развития современного общества.

Ключевые слова: менталитет, логическое и образно-эмоциональное восприятие, духовные производительные силы общества, ментальность непосредственного производителя, ментальность индивида, инверсионно-полевая природа действительности, эвристический поиск, интеллектуально-конкурентные преимущества менталитета.

Постановка проблемы в общем виде. С усложнением социально-экономических процессов, повышением роли информационно-сетевых технологий, знаний и человеческого капитала, интерес к ментальной проблематике существенно усиливается. Актуальность исследований данного профиля постоянно повышается также в связи с ростом численности теоретико-методологических, междисциплинарных, образовательных и практических проблем. Наиболее существенными из них являются:

а) Проблема углубленной трактовки менталитета с точки зрения его сущностных историко-экономических основ, научного принципа развития, единства системного и инверсионно-полевого подходов.

б) Обеспечение нового уровня познания роли менталитета в системе современных социально-экономических институтов.

в) Исследование качественной специфики менталитета как условия реконструкции знаний о человеке.

г) Понимание духовного и реально результативного аспекта ментальности как важнейшей составляющей процесса развития социально-экономических систем.

д) Усиление междисциплинарного характера ментальных исследований в связи с задачами дидактики высшей школы, управленческой практики и разработки менеджмента социальных сетей.

Термин «менталитет» возник в исторической науке, однако в настоящее время часто используется в психологии, социологии, экономике и менеджменте. Понятие менталитета включает в себя взгляды, оценки, ценности, нормы поведения и морали, умонастроения, религиозную принадлежность и многие другие нюансы, характеризующие ту или иную группу людей. Считается, что первым использовал этот термин этнолог, философ и психолог Л. Леви-Брюль. Он применял его в отношении первобытных племён, жизнь которых наблюдал. Л. Леви-Брюль противопоставлял мышление первобытного человека и современного, поэтому он обозначил особое мышление племён термином менталитет [5, с. 291-292]. Однако в массы этот термин вошёл благодаря деятельности французской исторической Школы «Анналов». Её представители понимали под менталитетом то, что объединяло короля Франции и рядового солдата, то есть менталитет предстаёт именно как коллективная черта, а не как индивидуальная [5, с. 323-324]. В этой связи можно использовать образное сравнение украинского исследователя менталитета А. Стражного: «Каждый может выбрать себе Бога. Каждый может выбрать себе национальность. Даже историю! Однако никто не может выбрать себе менталитет» [10, с. 8].

Анализ последних исследований и публикаций. Корни понятия «менталитет» усматриваются в работах Ш. Монтескье, Ж. Б. Вико, И. Гердера, Г. Гегеля, Д. Локка, Ф. Бекона. Систематическое же исследование проблемы ментальности принято связывать со школой «Анналов», сложившейся во Франции в 20–30-е годы прошлого века под знаменем так называемой *Новой истории*, представленной именами М. Блока, Л. Февра и др. Также исследованиям менталитета посвящены работы Н. Бердяева, М. Грушевского, В. Соловьева, И. Франко, В. Ключевского. Однако первым, как мы уже отметили выше, ввел этот термин Л. Леви-Брюль в своей книге «Первобытный менталитет», увидевшей свет в 1921 г. В настоящее время проблемы менталитета исследуются в работах Р. Додонова, А. Стражного, А. Юревич, Т. Стефаненко, В. Трофимова и др. Сегодня актуальным является исследование социокультурной среды общества в контексте развития инновационной экономи-

ки и процессов профессионализации менеджменту. Это подчеркивает особую необходимость появления новых структурных и функциональных исследований менталитета.

Постановка задания. Предложить исследование ментального поведения непосредственного производителя и человека в многоуровневой системе их социально-экономического, духовно-эмоционального и интеллектуального взаимодействия. Исследовать структуру этого подхода (два варианта) и обозначить ключевые проблемы для более точного определения менталитета с позиций развития экономики и менеджмента.

Изложение основного материала исследования. Успешность решения этих и целого ряда других задач в значительной мере зависит от уровня познания менталитета и механизмов воздействия его специфики на социально-экономическую среду. Но его современное понимание все еще остается расплывчатым, односторонним, упрощенным и слабо связанным с историко-экономическими основами. Ментальность (от латинского *mentalis* – умственный, духовный, психический) трактуется как: а) глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий бессознательные акты, б) совокупность психологических, поведенческих установок индивида или социальной группы, в) духовность, характерный для личности или общественной группы способ мышления, склад ума. Несколько точнее и содержательней рассматриваемое понятие представлено у американского ученого Д.Филда. В статье «История менталитета в зарубежной исторической литературе» он рассматривает его «как устойчивый склад ума, имеющий если не логическую форму, то системный характер, который коренится в материальной жизни и широко распространен в значительной части населения и который оказывает непосредственное влияние на экономические, социальные и политические отношения» [10, с. 8].

Следует отметить все же, что и данное определение страдает, на наш взгляд, целым рядом неточностей и упущений. Акцент на «устойчивом складе ума», безусловно, заслуживает самого пристального внимания как отражение интеллектуального опыта Запада. Но если мы станем рассматривать ментальность не как изолированное результативное явление, а соотнесем ее с долгосрочными этапами развития общества, структурой и динамикой основных элементов духовных производительных сил человека, – мы увидим, что она является продуктом сложного взаимодействия мышления, знания, чувства, подсознания инстинктов, навыков, моральных установок. При этом, на каждом этапе развития комбинации, доминантные особенности, степени взаимо-

проникновения и взаимовлияния элементов будут разными. На ранних этапах и в условиях замедленных консервативных форм движения общества, доминирующую роль могут играть, к примеру, чувства, инстинкты, в частности, внутривидовой инстинкт агрессии. Указание Д. Филда на то, что ментальность коренится в материальной жизни, тоже следует признать недостаточным. В широком плане ее матричной основой является не только материальное производство с его технологиями, но и природа, социум, уровень развитости институциональной системы и культуры. В последние столетия, кроме того, значительная часть населения занята в сфере обслуживания (наука, образование, здравоохранение, торговля и др.). Поэтому, памятуя о том, что первоначальным носителем ментальности является, в первую очередь, человек, мы должны рассматривать влияние этого феномена не только на макроуровне (экономика, социальные и политические отношения), но и на микроуровне, уровне индивида. Его ментальность и его деятельность, таким образом, предстают в форме общего предмета исследования всех социально-экономических наук, включая, естественно, экономическую историю, экономическую теорию, психологию, социологию и менеджмент. Это позволяет, на наш взгляд, разработать один из возможных вариантов подхода к исследованию ментальности, с последующим уточнением определения этого методологического приема. Предлагаемые варианты имеют следующую структуру:

1. Вариант подхода к исследованию менталитета непосредственного производителя

1. Исследование процесса долгосрочного развития историко-экономического основ восприятия менталитета. Это изучение населения, природы (включая ресурсы), производства и технологий, сферы обслуживания, гражданские институты, культура.

2. Исследование специфики воздействия на макроуровне элементов историко-экономического базиса на духовные производительные силы личности, которые включают:

- а) материальные и духовные потребности человека;
- б) особенности ощущений, чувств, памяти, речи, реакций;
- в) инстинкты, подсознание;
- г) мышление, познание, знания;
- д) умения, навыки, опыт, таланты;
- е) моральные качества, установки, святыни.

3. Исследование воздействия основных технологий в контексте производственной, бытовой и социальной деятельности на духовные производительные силы человека:

- а) основные технологические процессы и работы;
- б) деловые качества личности;
- в) семейно-бытовая сфера деятельности;
- г) социальная деятельность;
- д) рекреационная сфера деятельности;
- е) сфера самообразования;
- ж) творческое использование духовного наследия общества;
- з) сфера организации управленческого труда.

4. Положительные и отрицательные особенности менталитета, как одной из основных характеристик качества производителя, качества его жизни, окружающей социальной и природной среды.

II. Вариант исследования соотношений образно-эмоциональной и логической информации (на уровне человека)

1. Образно-эмоциональная информация, идущая от природы социума, технологий, институтов, культуры.

2. Поле воздействия образно-эмоциональной информации:

а) единица образно-эмоционального воздействия: изображение – символ (осмысленное изображение) – знак;

б) ближайшее поле образного и эмоционального воздействия, а именно восприятия, ощущения, инстинкты, подсознание, эмоции, память, речь;

в) воздействие образной и эмоциональной информации на основные элементы производительных сил;

г) воздействие образно-эмоционального на особенности населения, организацию производства, дисциплину труда, качественные характеристики институтов, культуры, жизнедеятельности человека.

4. Поле воздействия логической информации: логическая информация, идущая от окружающей природы, основных технологий, деятельности, социума, институтов, культуры:

а) единица информации: логика явлений и процессов объективной действительности, что воспринимается человеком в форме логических приемов мышления и действия;

б) ближайшее поле воздействия логического, а это восприятие, инстинкты, подсознание, эмоции, память, речь;

в) воздействие логического на основные элементы духовных производительных сил человека;

г) воздействие логического мышления на сферу деятельности человека.

Таким образом, необходимо отметить, что ментальное возникает в процессе сложного многоуровневого долгосрочного взаимодействия

историко-экономического основания конкретно-практичного содержания жизнедеятельности с духовно-производительными силами человека. Причем, последние интегрируют и преобразуют в установки значительную часть производственной, социальной и духовной информации. Установка, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на процесс изменения социально-экономической реальности, стимулируя или тормозя процесс развития. Таким образом, речь идет об инверсионно-полевым механизме функционирования и развития. Это значит, что применение инверсионно-полевого подхода в исследовании данного явления становится настоящей необходимостью. Сказанное дает возможность также уточнить и расширить современное представление о ментальности. Под менталитетом, на наш взгляд, следует понимать устойчивые духовные и результативные установки, возникающие в результате долгосрочного взаимодействия историко-экономических базовых факторов, реальной деятельности и духовных производительных сил человека. Такой подход позволяет отойти от упрощенно-односторонних трактовок и, по нашему мнению, открывает перспективы для поиска и проектирования нетрадиционных исследовательских программ. Одновременно, увязка рассматриваемой проблемы с сущностными силами индивидуума может стать существенным шагом на путях реинтеграции человека в современные социально-экономические науки. Речь идет не только о важности познания и регулирования процесса воспроизводства его духовных основ, но также о тесной взаимосвязи с проблематикой индивидуального и социального капитала и корпоративной культуры. В целом же суть проблемы в совершенно новом подходе к человеку. В прошлом З. Фрейд утверждал, что внутреннее ядро личности представляет собой деструктивную силу. Неофрейдист К. Хорни придерживался прямо противоположной точки зрения, настаивая на конструктивном характере основ личности. Инверсионно-полевым подход к исследованию духовных производительных сил общества дает возможность утверждать, что механизм, положенный в его основу, усложненный катастрофической ролью инстинкта внутривидовой агрессии, не приводит ни к однозначно положительному, ни к однозначно отрицательному ответу.

Действительность становится все более динамичной, изменчивой, непредсказуемой. Мудрость элиты осталась в далеком прошлом. Способы реагирования склоняются к силовым, средневековым приемам. Дегуманизация человека грозит одичанием целых прослоек. В этой ситуации лотерейный способ решения проблем стихийными,

неуправляемыми духовными силами может склоняться то к периодическим катастрофам, то к гибели. Необходим срочный переход от полурелигиозно-гадательной веры в личность к гуманистически обновленной, управляемой системе духовных производительных сил человека, семьи, организации, элиты и общества. На сегодня это одна из самых животрепещущих проблем, стоящих перед исследователями-гуманитариями.

Безусловно, актуален и следующий аспект. Менталитет, как известно, является важнейшей составляющей неформальных институтов. Исследование его воздействия на все элементы институционального комплекса и на процесс развития сложных социально-экономических систем в целом, может существенно пополнить содержание современных историко-экономических и теоретических знаний. Выяснение, к примеру, ментальных причин расхождения ряда законодательных и подзаконных фактов в современной украинской действительности приводит к обоснованию нового научного понятия – инверсионного разрыва в содержании юридических актов и будет способствовать, в конечном счете, практическому устранению возникшего и целого ряда аналогичных негативных явлений.

В истории экономики, экономической теории и менеджменте рассматриваемый подход станет также стимулятором разработки микроанализа на уровне личности. Макроанализ, таким образом, будет существенно дополнен новым уровнем исследования фактами и явлениями, которые трудно обнаружить посредством традиционного подхода. Исследуя особенности ежедневной экзистенции человека, мы получаем информацию о результативных и творческих особенностях его духовной системы, о ментальности и качестве жизни. В связи с этим, понятие человеческого капитала как способности индивида приносить доход, может быть пересмотрено. Приблизительно то же следует сказать о социальном капитале, исследуя содержание и тесноту взаимосвязей в малых группах. Сказанное в равной мере относится и к менеджменту. В его пределах, кроме того, вырисовываются два новых направления: а) менеджмент духовных производительных сил личности, семьи, организации, элиты и общества в целом; б) менеджмент социальных контактов в сетях Интернета (по интересам, политическим убеждениям, саморазвитию, формированию социальных движений, духовно-производственных и эвристически-поисковых структур).

Детальная разработка этих общественно необходимых направлений не только обогатит и обновит менеджмент как науку, но существенно

расширит и разнообразит его непосредственные связи с современной социально-экономической практикой. Речь идет о новом статусе менеджмента. Если сегодня ментальность стихийно детерминирует социальное поведение индивида, группы, класса, то обновленный менеджмент призван внести в этот процесс научно обоснованную тенденцию гуманистически направленного регулирования и саморегулирования, вытесняющего экстремизм, намеренное создание условий зомбирования людей и поддержки их непрофессионализма.

Рассматриваемая проблематика включает также не менее значимый познавательный-методологический аспект с выходом в современность. Он, как уже отмечалось, непосредственно связан с использованием и совершенствованием инверсионно-полевого подхода. Напомним, что последний рассматривает окружающую социально-экономическую и природную действительность как континуум разноуровневых и разноскоростных качественных изменений, акцентируя внимание на внутренних механизмах перемен. Считается, что в их основе лежат: превращения, напластования, комбинирование, доминирование с последующим давлением и силовыми приемами, возникновение качественно однонаправленных образований, разделение ранее неделимого, соединение ранее несоединимого, нецеленаправленный поиск и т.д. Перечисленные принципы составляют сердцевину инверсионных явлений, процессов и структур. Их познавательное воссоздание с помощью моделирования и других эвристических приемов, а также проектирование и прогнозирование существенно усилят методологические и практические возможности менеджмента, экономической истории, теории и других наук.

Предложенный выше упрощенный вариант подхода к исследованию ментальности производителя, в целом, отражает инверсионно-полевую природу действительности и нацеливает исследователя на активный методологический поиск с попутным совершенствованием теории инверсионных процессов.

Все это, безусловно, не без учета уже определившихся теоретических выводов. А они, к примеру, подсказывают, что инверсионно-качественные изменения социально-экономического и природного характера в долгосрочной перспективе порождают тенденцию к взаимообусловленности, взаимному соответствию при эволюции аномальных явлений, учащении катастроф и нарастании угроз самому существованию человечества. В этой ситуации интеллектуально подготовленный исследователь зорче всматривается в историко-экономическую действительность и при

помощи инверсионного подхода нередко обнаруживает новую информацию за обыденными, общеизвестными фактами. В связи с этим вернемся к содержанию предшествующей главы и, в частности, к постановке вопроса: какова роль образно-эмоционального восприятия действительности в жизнедеятельности восточнославянского сообщества?

Ответ на него сводился, в основном, к следующему перечню фактов:

а) образно-эмоциональное мировосприятие определило славянский выбор византийского варианта христианской религии. Его воздействие на чувства, как отмечает летопись, было таким значительным, что киевские послы, пребывающие в константинопольском храме, «не знали, где находятся – на небе или на земле»;

б) о повышении роли образно-эмоционального мировосприятия свидетельствует также яркая образность восточнославянских языков, подкреплённая эмоциональными интонациями и представленная, в частности, в высказываниях целого ряда выходцев из народа (Иван Вишенский – «землю, по которой ходите босыми ногами, не оскверняйте бездуховностью своей»; Аввакум Петров – «... братья, светы мои... вас и деток ваших целую целованием духовным»; Емельян Пугачёв – «жалую вас и крестом, и бороною, и волею, и землёю, и угодьями, и лесами, и лугами. И всем беспошлинно, и безданно»);

в) доминирование образно-эмоционального мировосприятия нашло своё проявление в достижениях восточнославянских литератур, мастеров живописи и народного творчества;

г) склонность к преобладанию образно-эмоционального над логическим засвидетельствована многими представителями восточнославянской культуры: М. М. Карамзиным («дайте мне чувства, а не теорию»), П. Я. Чаадаевым («в чувствах много больше разума, чем в разуме чувств»), Ф. М. Достоевским («можно много чего не сознавать, а только чувствовать»), Е. Н. Трубецким («сердце человека – самое дорогое сокровище»), В. С. Соловьёвым («душа есть нечто большее, чем наше рефлектирующее сознание»), Н. Ф. Фёдоровым («сердце – необходимая поправка холодной субъективности ума»);

д) усиленное образно-эмоциональное видение мира пронизывает всю нашу историю до XXI века включительно. Его носителем является народ, включая управленческую элиту.

Но на основе приведенной информации, в свою очередь, возникает следующий вопрос: каковы причины, краткосрочные и долгосрочные последствия такого длительного преобладания образно-эмоционального над логическим? Что касается причин, то вначале отметим извест-

ный факт: свыше 80 % информации человек получает в образно-эмоциональной форме. Остальное – в логической форме, причем последняя форма доминирует. В нашем же случае обратное соотношение.

Особенность предложенного подхода состоит в том, что он не только предусматривает направление и порядок исследования, но также дает возможность предварительного сопоставления двух информационных программ с точки зрения их длительности, асинхронности, соотношения объемов информации. Уже первоначальные выводы на этой сравнительной основе позволяют прийти к следующим основным положениям:

1. В эволюции сознания образно-эмоциональному восприятию, как древнейшему способу получения информации, стимулирующей, на более поздних этапах, движение к логическому, принадлежит основополагающая роль.

2. Логическое мировосприятие, как функция мышления и связанная с ним информация, является результатом образно-эмоциональных наблюдений, но, в решающей степени, - итогом практической деятельности человека.

3. В отличие от преимущественно-стихийного, данного природой образно-эмоционального мировосприятия, сориентированного на восприятие видимой, внешней стороны вещей, логическое ведет к познанию их сущности, развитию производительных сил, аккумуляции общественного интеллекта в науке, институтах, культуре.

4. Там, где структура и проблематика практической деятельности, торговля, активные контакты с более развитыми народами, способствовали более быстрому осознанию преимуществ и выгод, приемов труда и поведения, логическое мышление укрепилось, постепенно сужая пространство образно-эмоционального.

5. В тех регионах, где формирование подобных условий отставало или они совсем отсутствовали, а технологии и качественные особенности населения оставались традиционными, образно-эмоциональное восприятие мира, обусловленное им мышление и информация продолжали преобладать над логическим мировосприятием вплоть до XXI века.

Что касается последнего тезиса, то в восточнославянском обществе закреплению образного, в значительной мере, способствовали также и следующие обстоятельства:

- эмоционально-образная адаптация населения к сложившимся

тяжелым условиям существования, связанная с уступкой обстоятельствам и снижением социальной активности

- усиление тенденции к закреплению авторитарного мышления на основе безальтернативной видимости
- сознательное, своекорыстное, подлое по своей сущности, использование образно-эмоциональных наклонностей населения партийными и государственными кликами (насаждение ложно-эмоционального в партийных и образовательных, экономических и зрелищных программах, призывах, обещаниях и т.д.)
- существенную роль в закреплении и сохранении образно-эмоционального сыграли особенности процесса труда в основных сферах жизнедеятельности человека.

Выводы и предложения. Из всего предложенного в настоящем исследовании можно сделать следующие основные выводы:

1. Исследование сущности и влияния менталитета на развитие социально-экономической действительности, является важнейшей междисциплинарной проблемой, требующей углубленной разработки методологии и методики его познания.
2. Особого внимания заслуживает изучение специфических особенностей менталитета, оказывающих воздействие на демографическую, институциональную и производственную составляющую процесса развития.
3. Очерченные в разделе вопросы акцентируют внимание на новом аспекте получения информации о качественных сторонах эволюции социально-экономических, управленческих и институциональных систем.
4. Предложенный материал свидетельствует о настоятельной необходимости интеграции различных профильных знаний в научной, учебной литературе и дидактике современной высшей школы.
5. Свободный, эвристический поиск с постановкой проблем и выдвижением нестандартных гипотез становится неизбежным этапом, предшествующим фундаментальным научным разработкам.
6. В структуре современного управления формирование социальных образований в сетях Интернета, обещает масштабный переворот в ментальном сознании и практике.
7. Решение проблемы совершенствования и повышения интеллектуально-конкурентных преимуществ менталитета, требует творческого пересмотра программ среднего и высшего образования, создания раз-

ветвленного рынка духовных услуг и подготовки широкой духовной реформации общества.

8. Необходимо исследовать и регулировать систему связей в блоке «менталитет-институты», приняв одновременно специальный закон об ужесточении ответственности государственных учреждений за социально-экономическую политику и эксперименты над народом.

9. Современный менеджмент следует обогатить представлением о духовных производительных силах, особое внимание уделить таким взаимно развивающимся элементам структуры, как «личность – организация – семья», с последующим практическим превращением их в духовно-производственное, конкурентоспособное объединение кластерного типа.

Список использованной литературы

1. Бердяев Н. А. Судьба России / Н. А. Бердяев. – Москва: Изд. МГУ, 1990 – 240 с.
2. Грушевський М. С. Духовна Україна / М. С. Грушевський. – Київ : Либідь, 1994. – 560 с.
3. Гриценко Е. А. Менталитет как категория институциональной теории / Е. А. Гриценко // Эконом. теория. – 2005. – № 1. – С. 35-45.
4. Гнатенко П. И. Этнические установки и этнические стереотипы / П. И. Гнатенко, В. Н. Павленко. – Днепропетровск : ДГУ, 1995. – 326 с.
5. Кондаков И. М. Психология. Иллюстрированный словарь / И. М. Кондаков. – Санкт-Петербург : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 723 с.
6. Куліш П. О. Записки о Южной Руси / П. А. Куліш. – Київ : Дніпро, 1994 – 676 с.
7. Ментальність та історія ідей. – Київ : Наук. думка, 1993. – 136 с.
8. Нечуй-Левицький І. С. Світогляд українського народу / І. С. Нечуй-Левицький. – Київ : Обереги, 2003. – 143 с.
9. Соловьев В. С. Сочинения / В. С. Соловьев. – Т. 2. – Москва: Мысль, 1988. – 822 с.
10. Стражний А. С. Украинский менталитет / А. С. Стражний. – Киев : Изд-во Подолина, 2008. – 384 с.
11. Трубецкой Е. Н. Максимализм / Е. Н. Трубецкой // Юность. – 1990. – № 3. – С. 11-16.
12. Филд Д. История менталитета в зарубежной исторической литературе / Д Филд // Менталитет и аграрное развитие России (19-20 ст.) : материалы международной конференции. – Москва, 1996. – 439 с.
13. Франко І. Я. Зібрання творів в 50 т. / І. Я. Франко. – Том 20. – Київ : Наук. Думка, 1979. – 486 с.

Стаття надійшла 21.10.2017 р.

М. О. Уперенко,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету,
вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна
e-mail: k.zet@oneu.edu.ua

ДО ПРОБЛЕМАТИКИ СУТНОСТІ ТА ВПЛИВУ МЕНТАЛІТЕТУ НА СИСТЕМУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

У статті розглядаються проблеми сутності східнослов'янського менталітету і його впливу на соціально-економічну реальність суспільства. Визначається значення образно-емоційного сприйняття і його домінування над логічним світо-сприйняттям. Пропонується два підходи до дослідження східнослов'янського менталітету. Доводиться значення системних досліджень менталітету і його значення для соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.

Ключові слова: менталітет, логічне і образно-емоційне сприйняття, духовні продуктивні сили суспільства, ментальність безпосереднього виробника, ментальність індивіда, інверсійно-польова природа дійсності, евристичний пошук, інтелектуальні конкурентні переваги менталітету.

М. О. Uperenko,

Doctor of Economics, professor,
Head of general economic theory department
of Odessa National Economical University,
8, Preobrazhenskaiia str., Odessa, 65082, Ukraine,
e-mail: k.zet@oneu.edu.ua

ABOUT THE ISSUES OF THE ESSENCE AND INFLUENCE OF MENTALITY ON THE SYSTEM OF SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

Summary

In the paper the problems of the essence of the East Slavic mentality and its influence on the socio-economic reality of society is researched. The definition of the figure-emotional perception and its primacy over the logical perception is defined. Two approaches to the research of the East Slavic mentality are proposed. The role of the systemic researches of mentality and its role for the socio-economic development of the modern society are shown.

Key words: mentality, logical and figure-emotional perception, spiritual productive strengths of society, mentality of the direct manufacturer, individual mentality, retrograde and field nature of reality, heuristic search, intellectual competitive advantages of the mentality.

References

1. Berdiaev, N. A. (1990). Sudba Rosii [Fate of Russia]. Moskva : Izd. MGU. [in Russian].
2. Hrushevskiy, M. S. (1994). Dukhovna Ukraina [Spiritual Ukraine]. Kyiv : Lybid. [in Ukrainian].
3. Gritsenko, E. A. (2005). Mentalitet kak kategoriia institutsionalnoi teorii [Mentality as a category of institutional theory]. Ekonom. teoriia. – Economic theory, № 1, pp. 35-45. [in Russian].
4. Gnatenko, P. I. & Pavlenko, V. N. (1995). Etnicheskie ustanovki i etnicheskie stereotypy [Ethnic attitudes and ethnic stereotypes]. Dnepropetrovsk : DGU. [in Russian].
5. Kondakov, I. M. (2007). Psikhologiya. Illiustirovannyi slovar [Psychology. Illustrated dictionary]. Sankt-Peterburg : Prain-Evroznak. [in Russian].
6. Kulish, P. O. (1994). Zapiski o Yuzhnoi Rusi [Notes about South Russia]. Kyiv : Dnipro. [in Russian].
7. Mentalnist ta istoriia idei (1993). [Mentality and the history of ideas]. Kyiv : Nauk. dumka. [in Ukrainian].
8. Nechui-Levytskyi, I. S. (2003). Svitohliad ukrainskoho narodu [The world-view of Ukrainians]. Kyiv : Oberehy. [in Ukrainian].
9. Solovev, V. S. (1988). Sochinenia [Essay]. Moskva : Mysl. [in Russian].
10. Strazhnyi, A. S. (2008). Ukrainniskii mentalitet [Ukrainian mentality]. Kiev : Izd-vo Podolina. [in Russian].
11. Trubetskoi, E. N. (1990). Maksimalizm [Maximalizm]. *Yunost. – Youth*, № 3, pp. 11-16. [in Russian].
12. Fild, D. (1996). Istoriia mentalita v zarubezhnoi istoricheskoi literature [History of mentality in the foreign historical literature]. *Mentalitet i agrarnoe razvitie Rossii (19-20 st.) : materialy mezhdunarodnoi konferetsii. – Mentality and agrarian development of Rusiia (19-20 century). Materials of international conference.* [in Russian].
13. Franko, I. Ya. (1979). Zibrannia tvoriv v 50 t. [Collection of essays in 50 Volumes]. Kyiv : Nauk. Dumka. [in Ukrainian].

УДК 334.012

О. В. Побережець,

доктор економічних наук,

професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бул. 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: olga-poberezhec@ukr.net

МЕТОДИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СУБ'ЄКТІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядаються питання, щодо обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища. Визначено взаємозв'язок бухгалтерського обліку грошових коштів з системою аналітичного забезпечення окремих сегментів. Запропоновані концепції обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів господарювання. Представлена система нормативно-правового регулювання обліку грошових коштів, наведено взаємозв'язок між окремими формами фінансової звітності. Визначені класифікаційні ознаки щодо групування грошових потоків суб'єктів макроекономічного середовища. Запропоновано напрямки удосконалення обліково-аналітичних процедур для окремих сегментів господарювання.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, грошові потоки, система управління, контроль, грошові кошти, аналітичні процедури; бухгалтерський та управлінський облік; суб'єкти макроекономічного середовища; фінансова звітність.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття ефективних управлінських рішень можливе лише за умови володіння необхідною інформацією про фінансовий стан суб'єктів макроекономічного середовища та за умови належного обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками.

У зв'язку з цим гостро постають питання вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення системи управління фінансовими ресурсами підприємства, у тому числі грошовими потоками. Підвищення якості отриманої інформації пов'язане з опануванням сучасних методів оцінки стану розрахунків, аналізу та прогнозування їх розвитку, з формуванням комплексного підходу до оцінки взаємовпливу показників фінансово-господарської діяльності відповідних сегментів.

Необхідність підвищення темпів і ефективності сучасної економіки в нових умовах господарювання вимагає удосконалення обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища, враховуючи їх планові та прогнозні показники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими коштами присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А. М. Андросова, С. Л. Берези, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, А. С. Гальчинського, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, А. М. Кузьмінського, В. В. Сопко, Н. М. Малюги, М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук, Г. В. Савіцької, Л. О. Волошук, Є. І. Масленнікова, М. ван Бреда, Г. А. Велш, К. Друрі, Б. Нідлз, Д. Г. Шорт та інші.

Але незважаючи на це, існують складні невирішені питання, які потребують дослідження та поступового розв'язання, а саме:

- визнання та класифікацію грошових коштів або грошових потоків;
- повнота та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів;
- правильне їх відображення у фінансовій звітності;
- організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів;
- оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих, і втрачених вигод від проведених заходів;
- визнання та класифікація грошових коштів;
- матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками окремих сегментів економіки викликають значний інтерес фахівців, пов'язано це з тим, що повного рішення задач, які стоять перед бухгалтерською і аналітичною наукою немає, а в умовах фінансової кризи питання інформаційного і контрольно-аналітичного забезпечення кожної системи є найбільш актуальними.

Постановка завдання. Запропонувати методiku обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою ефективного функціонування сучасних суб'єктів макроекономічного середовища є

безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарюючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів усієї діяльності підприємства.

Грошовим коштам належить значне місце в діяльності відповідних суб'єктів. Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо.

Важливе значення достовірної інформації про стан руху грошових коштів на поточних рахунках у банках зумовлюється необхідністю надання користувачам повної та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності для прийняття управлінських рішень.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, фінансову та інвестиційну сторони діяльності підприємства.

В економічній літературі можна зустріти багато різноманітних визначень поняття «грошові кошти», для позначення якого у науковому обороті використовується широкий спектр термінів: «гроші», «грошові активи», «готівка», «фінансові ресурси», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цих понять та зумовлює проблемні питання в бухгалтерському обліку цих об'єктів [1].

Крім того невизначеним серед науковців залишається питання включення до грошових коштів залишків на депозитних рахунках.

Ф. Ф. Бутинець підкреслює, що в організації обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках виникають проблеми у зв'язку з тим, що підприємствам дозволено відкривати поточні рахунки в необмеженій кількості, саме це ускладнює контроль руху грошових коштів. Науковець рекомендує обмежити кількість банків, з якими можуть співпрацювати (відкривати рахунки), це дасть змогу краще контролювати організацію обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках [2].

Насамперед існують різні визначення поняття грошових коштів, у тому числі, проблеми щодо розмежування коштів у дорозі з

дебіторською заборгованістю, що може призвести в ряді випадків до нерозуміння публічної фінансової звітності зовнішніми і внутрішніми її користувачами та прийняття помилкових управлінських рішень.

Ф. Ф. Бутинець визначає грошові кошти, як «суму готівки в касі підприємства, вільні грошові кошти, що зберігаються на поточному, валютному та інших рахунках в банку та інші кошти підприємства». А. Г. Загородній наводить визначення грошових активів як суми коштів, які перебувають у розпорядженні підприємства на певну дату і є його активами у формі готових засобів оплати (тобто у формі абсолютної ліквідності) [1].

Успішне функціонування суб'єктів макроекономічного середовища в ринкових умовах можливе лише за умов здійснення безперервного руху грошових коштів, їх надходження (приплив) та витрачання (відтік), забезпечення наявності певного вільного залишку на рахунках в банку.

Грошові кошти підприємства являють собою початок і кінець виробничо-комерційного циклу. Діяльність підприємства потребує, щоб грошові кошти переводились у різні активи, які, в свою чергу перетворюються у дебіторську заборгованість як частину процесу реалізації.

Здатність підприємства утворювати грошові кошти у результаті господарської діяльності є важливим показником його фінансової стійкості. Жодне підприємство не може продовжувати існування тривалий час, не утворюючи грошові кошти у результаті своєї діяльності.

За своєю природою грошові кошти є ресурсом забезпечення платоспроможності, важливою ланкою всіх господарських процесів підприємства. Не зважаючи на те, що грошові кошти займають незначну питому вагу у загальній сумі активів підприємства, вони відіграють надзвичайно важливу роль для забезпечення його існування та гармонійного розвитку – із них починається операційний цикл, ними ж він і закінчується.

Класифікація грошових коштів є вихідним елементом для організації їх обліку [1], оскільки дає змогу їх структурувати відповідно до інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації.

Підходи до визначення поняття «грошові кошти» згідно чинного законодавства та дослідженні праць науковців представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошові кошти»

№ з/п	Джерело	Визначення терміну «грошові кошти»
1.	2	3
1.	НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Грошові кошти (гроші) – готівка, кошти на рахунках в банку та депозити до запитання
2.	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів»	Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання.
3.	Ф. Ф. Бутинець	Грошові кошти – це сума готівки в касі підприємства, вільні грошові кошти, що зберігаються на поточному, валютному та інших рахунках в банку та інші кошти підприємства
4.	М. Дерій	Грошові кошти – основні сегменти для здійснення готівкових і безготівкових розрахунків між державними бюджетними установами та підприємствами;
5.	Г. В. Осовська	Грошові кошти – доходи та надходження.

До грошових коштів суб'єктів макроекономічного середовища, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать:

- готівка в касі;
- кошти на рахунках у банках;
- депозити до запитання.

Класифікація грошових коштів за видами валют має надзвичайно важливе значення для управління залишком грошових коштів, оскільки дозволяє керівництву підприємства оперативно реагувати на зміну курсів іноземних валют відносно національної валюти.

Функціонування підприємства – це складний динамічний процес, що є результатом неперервного циклічного руху грошових коштів. Однією із проблем, що виникають перед підприємствами в сучасних умовах, є відновлення і збереження динаміки циклів операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, що є запорукою необхідної ліквідної позиції підприємства і реалізації його попиту на кошти.

Вирішення цієї проблеми неможливе без глибоких досліджень економічних механізмів, що визначають грошові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання.

Таким чином, існує нагальна потреба в розробці методики обліково-аналітичного забезпечення грошових потоків, підвищенні наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику, розробці системи аналітичних і модельних засобів управління коштами.

Необхідність в організації обліку, контролю та економічного аналізу грошових потоків у відповідних сегментах обумовлена існуванням практичних потреб фінансового управління, що стоять на рівні проблеми виживання окремих підприємств, галузей і виходу із кризового стану економічної системи в цілому.

На практиці облік грошових коштів та їх еквівалентів є достатньо регламентованим законодавчими та підзаконними нормативно-правовими актами України. Але розширення форм і видів здійснення розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів викликали необхідність детального дослідження високоліквідних активів з метою коректного формування інформаційної бази, основою якої є бухгалтерський облік та економічний аналіз.

Грошові кошти, які отримує підприємство у результаті своєї діяльності, називаються грошовим потоком. Грошові надходження повинні мати постійний, динамічний характер. Це означає, що грошовий потік повинен бути безперервним. Поняття «грошовий потік» (Cash flow) включено у фінансову діяльність вітчизняних підприємств з іноземних джерел. Зокрема, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» визначає потоки грошових коштів як надходження і виплати грошових коштів і еквівалентів грошових коштів.

Необхідно підкреслити, що термін «грошовий потік» – cash-flow (англ.) з'явився в іноземній літературі з фінансовому аналізу та фінансовому менеджменту наприкінці 50-х років минулого століття. Спочатку дана категорія використовувалася виключно у процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів.

Останнє було зумовлено поступовим переходом від всебічного дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, тощо.

Тобто визначальним етапом у розвитку економічної категорії «грошовий потік» став перехід до вирішення дилеми «ризик-прибутковість» як запобіжника ймовірного банкрутства та фінансового краху.

Є. Масленніков дає таке визначення грошового потоку: «Грошовий потік являє собою надлишок коштів, наявний в необмеженому розпорядженні підприємства... Є для керівництва підприємства насамперед масштабом вимірювання можливостей внутрішнього фінансування», а також: грошовий потік у загальному вигляді є «перевищення сумарних готівкових грошових коштів підприємства над його готівковими витратами» [2].

Нормативно-правове регулювання обліку грошових коштів представлено кількома рівнями, що наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Нормативно-правове регулювання обліку грошових коштів в Україні

№	Рівень нормативного регулювання	Нормативно-правовий акт
1	2	3
1.	<i>Перший рівень (Кодекси)</i>	Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. N 436-IV
		Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI
		Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV
		Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI
2.	<i>Другий рівень (Закони України)</i>	Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV
		Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV (в редакції від 04.07.2013 р.)
		Про господарські товариства: Закон України від 03.03.2005р. №2459-IV (в редакції від 02.11.2016 р.)
3.	<i>Третій рівень (Положення, інструкції)</i>	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (в редакції від 14.03.2017 р.)
		Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 15.12.2004 р. № 637.
		Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затв. Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 року № 22
		Інструкція «Про порядок про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах», затв. Постановою правління НБУ від 12.11.2003 року. № 492

Інформації про рух коштів необхідно забезпечити їх чіткий, своєчасний та повний облік, тому основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є:

- правильна організація, своєчасне й законне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій;
- своєчасне документування операцій із руху грошових коштів і розрахунків;
- забезпечення збереження грошових коштів і цінних паперів у касі підприємства;
- контроль над витрачанням грошових коштів;
- періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів і дебіторської заборгованості;
- виконання операцій з грошовими коштами за розрахунками з поставачальниками, покупцями; – контроль за дотриманням касової і розрахункової дисципліни;
- своєчасне і повне відображення в документах і реєстрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства і на рахунках у банку;
- суворе дотримання встановлених правил ведення касових операцій і здійснення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності;
- надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися в грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

Необхідність проведення аналізу грошових потоків обґрунтовується обмеженістю грошових ресурсів на підприємствах, нестійким фінансовим станом багатьох суб'єктів макроекономічного середовища, ризиком втрати платоспроможності, потребою підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками й іншими факторами. З метою вдосконалення теоретичних основ аналізу грошових потоків, його методики та організації визначено основні етапи проведення системного аналізу грошових потоків.

В свою чергу, аналіз наукової літератури підтверджує, що вітчизняні автори:

- виділяють лише види грошових потоків (за видами діяльності); розглядають питання аналізу ліквідності на основі грошових потоків;
- у більшості випадків, зосереджують увагу лише на Звіті про рух грошових коштів;
- проводять розрахунки показників фінансової стійкості;
- мало уваги приділяють питанням взаємозв'язку руху грошових коштів та фінансових результатів, дефіциту та надлишку грошових

коштів, їх збалансованості;

– практично не зосереджують увагу на окремих етапах проведення аналізу руху грошових коштів.

Інформація про здійснені підприємством протягом звітного періоду операції, що узагальнена та згрупована у відповідних облікових реєстрах, після перевірки та коригування переноситься в бухгалтерську (фінансову) звітність.

На рис. 1 представлено взаємозв'язок Звіту про рух грошових коштів з Балансом (Звітом про фінансовий стан) підприємства.

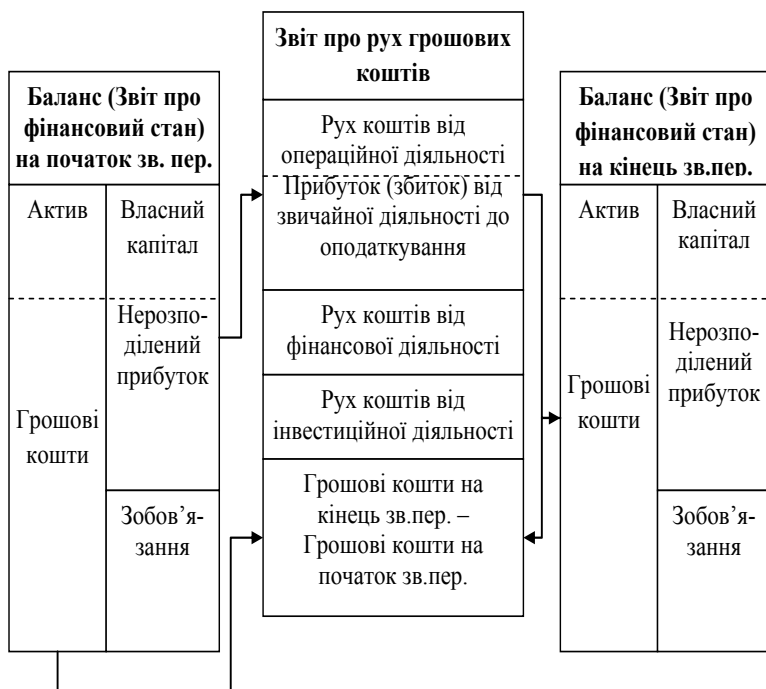


Рис. 1. Взаємозв'язок Звіту про рух грошових коштів з Балансом (Звітом про фінансовий стан) підприємства

Розподіл грошових потоків за видами діяльності пов'язаний з відмінностями у вимогах, що їх пред'являють користувачі до звітної інформації. Отже, при аналізі поточної інформації важливо оцінити достатність грошових коштів для підтримки господарського процесу на відповідних суб'єктах і виявити тенденції збільшення оборотів, викликані нарощуванням виробничих потужностей.

У процесі аналізу грошові потоки підприємства класифікуються за певними ознаками, що дає можливість деталізувати спектр аналітичних процедур та підвищити їх ефективність. Класифікація грошових потоків суб'єктів господарювання представлена в табл. 3.

Таблиця 3

**Класифікація грошових потоків підприємства в межах
обліково-аналітичного забезпечення**

№ п/п	Класифікаційні ознаки	Види грошових потоків підприємства
1	2	3
2	За напрямом руху	- Вхідний (додатний) грошовий потік - Вихідний (від'ємний) грошовий потік
3	За видами діяльності	- Грошовий потік від операційної діяльності - Грошовий потік від інвестиційної діяльності - Грошовий потік від фінансової діяльності
4	За способом визначення розмірів грошового потоку	- Загальний грошовий потік - Чистий грошовий потік - Розрахунковий грошовий потік
5	За черговістю і напрямками здійснення платежів	- Пріоритетний вихідний грошовий потік - Поточний вихідний грошовий потік - Дискреційний грошовий потік

Вхідний грошовий потік характеризує надходження грошових коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій, в свою чергу, вихідний грошовий потік відображає виплати грошових коштів підприємством за всіма видами господарських операцій [2].

Крім того, виокремлення пріоритетного вихідного грошового потоку дає можливість виділити обов'язкові грошові виплати, які підприємство має здійснити в першу чергу (податки, проценти за кредитами) з метою здійснення нормальної діяльності та уникнення фінансових проблем.

Поточний вихідний грошовий потік характеризує обсяги та напрями використання грошових коштів для фінансування поточної діяльності

підприємства, а дискреційний грошовий потік – це надходження та виплати грошових коштів на цілі, які непов'язані з поточною діяльністю підприємства безпосередньо, а саме: придбання необоротних активів, фінансових інвестицій, надходження від оренди майна та інші.

Необхідність проведення аналізу грошових потоків зумовлено обмеженістю грошових ресурсів на підприємствах, нестійким фінансовим станом багатьох підприємств, ризиком втрати платоспроможності, підвищенням рівня ефективності управління грошовими потоками й іншими внутрішніми і зовнішніми факторами. Для розвитку теоретичних основ аналізу грошових потоків, удосконалення його організації і методики необхідно чітко визначитись з основними етапами проведення аналізу грошових потоків. Поетапний аналіз грошових потоків надасть інформацію для оцінки діяльності підприємства в минулому, теперішньому часі, а також буде слугувати підґрунтям для прогнозування і планування грошових потоків на майбутнє.

Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошових потоків. Адже раціональне формування грошових потоків сприяє ритмічності операційного циклу та забезпечує підвищення обсягів виробництва та реалізації.

При цьому кожне порушення платіжної дисципліни негативно позначається на формуванні виробничих запасів, сировини та матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції, становищі підприємства на ринку та інші.

Особливістю аналізу грошових потоків є прогнозний характер розрахунків, а також розгляд грошової форми активів як складової частини оборотного капіталу. Перший із відзначених підходів безпосередньо впливає з концепції поточної вартості. В усіх фінансових оцінках відображаються очікувані в майбутньому економічні вигоди, тобто прогнозні оцінки чистого приросту (зменшення) маси коштів від виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності.

Саме ці передбачувані оцінки підлягають дисконтуванню і визначенню на момент прийняття управлінського рішення про ступінь вигідності господарських операцій, що намічаються.

Другий підхід до аналізу грошових потоків передбачає пряму ув'язку руху коштів з оцінками, що характеризують зміни фінансового положення, зокрема, оборотного капіталу. Практично цей підхід відповідає аналізу якості економічного нарощування (збільшенню

прибутків може відповідати не тільки приріст коштів, але і приріст майна в інших менш ліквідних формах). Тому доцільно і необхідно аналізувати координованість приросту поточних активів і зобов'язань підприємства.

Детальна розробка напрямків удосконалення обліку грошових коштів потребує теоретичного та методологічного підґрунтя, що забезпечить високу функціональність системи обліку та своєчасність надання необхідної інформації відповідним користувачам.

Основні напрямки удосконалення організації обліку грошових коштів на підприємстві представлені на рис. 2.

Ефективна та результативна діяльність суб'єктів макроекономічного середовищазумовленабагатьмачинниками, протесамимнайважливішим є постійність операційного циклу підприємства. Основною частиною операційного циклу представляє собою фінансовий цикл підприємства, який починається з моменту отримання грошових коштів за реалізацію своїх товарів і триває до етапу їх використання на різноманітні цілі.

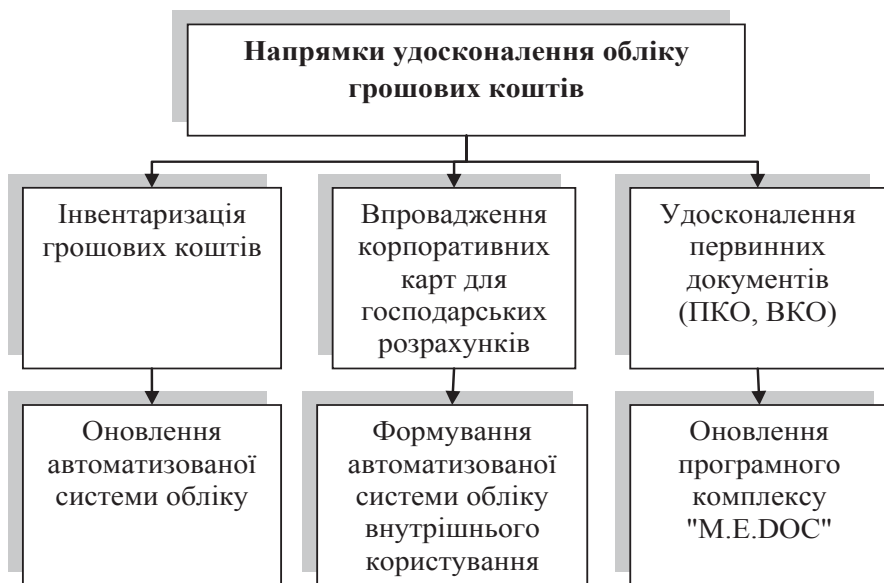


Рис. 2. Напрямки удосконалення обліку грошових коштів

Значне зменшення тривалості фінансового циклу може привести до зниження ліквідності підприємства, а в випадку різноманітних затримок – навіть і до банкрутства. У зв'язку з тим, що підприємство через грошові кошти часто купує сировину й матеріали необхідні для роботи підприємства всі ці операції вимагають витрат, операції з грошовими коштами знаходяться під пильною увагою аналітиків підприємства та залежать від чіткої та дієвої форми організації бухгалтерського обліку, враховуючи нормативні вимоги та специфіку діяльності суб'єктів макроекономічного середовища.

Висновки та пропозиції. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища є базисом для прийняття ефективних управлінських рішень. Сучасні умови існування суб'єктів макроекономічного середовища, а також процеси, що протікають в економіці України ще раз підтверджують важливість і необхідність ефективної системи управління грошовими коштами для здійснення фінансово-господарської діяльності окремих суб'єктів. Водночас дослідження руху грошових потоків є дуже важливою ділянкою при оцінці платоспроможності та подальшого існування кожного суб'єкта господарювання.

Висока ефективність системи управління грошовими коштами залежить від якості обліково-аналітичного забезпечення, яке базується на принципах своєчасності та повноти відображення інформації про рух грошових коштів в первинних документах, облікових регістрах, з поступовим відображенням у фінансовій звітності відповідних суб'єктів, враховуючи нормативно-правові чинники. Важливим сегментом системи обліково-аналітичного забезпечення є формування підходів до аналізу грошових потоків суб'єктів макроекономічного середовища, які повинні враховувати особливості облікової інформації та використовувати відповідний сучасний інструментарій для отримання максимально точних даних не тільки для ретроспективної оцінки, але й для складання прогнозів та довгострокового планування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О. В. Побережець. – Херсон : Видавництво :

- Грінь Д. С., 2016. – 500 с.
2. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
 3. Інноваційна економіка : теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] / Вип. 1 ; за ред. д.е.н., доц. Є. І. Масленнікова. – Херсон : Грінь Д. С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Стаття надійшла 30.10.2017 р.

О. В. Побережец,

доктор экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина
e-mail: olga-poberezhec@ukr.net

МЕТОДИКА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ СУБЪЕКТОВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся учетно-аналитического обеспечения системы управления денежными потоками субъектов макроэкономической среды. Определена взаимосвязь бухгалтерского учета денежных средств с системой аналитического обеспечения отдельных сегментов. Предложены концепции учетно-аналитического обеспечения системы управления денежными потоками субъектов хозяйствования.

Представлена система нормативно-правового регулирования учета денежных средств, приведена взаимосвязь между отдельными формами финансовой отчетности. Определены классификационные признаки по группировке денежных потоков субъектов макроэкономической среды. Предложены направления по совершенствованию учетно-аналитических процедур для отдельных сегментов хозяйствования.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, денежные потоки, система управления, контроль, денежные средства, аналитические процедуры, бухгалтерский и управленческий учет, субъекты макроэкономической среды, финансовая отчетность.

O. V. Poberezhets,

Doctor of Economic Science,
Professor of the Department
of Economics and Management
Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzskiy blrd., Odessa, 65058, Ukraine
e-mail: olga-poberezhec@ukr.net

METHODOLOGY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE CASH FLOWS MANAGEMENT SYSTEM OF MACROECONOMIC ENVIRONMENT SUBJECTS

Summary

The article deals with issues related to the accounting and analytical support of the cash flow management system of the subjects of the macroeconomic environment. The relationship between the bookkeeping of cash and the analytical support system of individual segments is determined. The concepts of accounting and analytical support of the cash flow management system for business entities are proposed.

The system of legal regulation of cash accounting is presented, and the relationship between individual forms of financial reporting is presented. Classification signs on grouping of monetary streams of subjects of the macroeconomic environment are defined. Directions for improving accounting and analytical procedures for individual business segments were suggested.

Accounting and analytical support of the cash flow management system of the subjects of the macroeconomic environment is the basis for making effective management decisions. The current conditions of the existence of the subjects of the macroeconomic environment, as well as the processes taking place in the Ukrainian economy, reaffirm the importance and necessity of an efficient cash management system for the financial and economic activity of individual entities. At the same time, the study of cash flow is a very important part in assessing the solvency and the future existence of each entity.

The high efficiency of the cash management system depends on the quality of accounting and analytical support, which is based on the principles of timeliness and completeness of information about cash flow in primary documents, accounting registers, with a gradual reflection in the financial statements of the relevant entities, taking into account regulatory and legal factors .

An important segment of the accounting and analytical support system is the formation of approaches to the analysis of cash flows of subjects of the macroeconomic environment, which should take into account the specifics of accounting information and use appropriate modern tools for obtaining the most accurate data not only for the retrospective assessment, but also for the preparation of forecasts and long-term planning financial resources of economic entities.

Key words: accounting and analytical support, cash flows, management system, control, cash, analytical procedures, accounting and management accounting, subjects of the macroeconomic environment, financial reporting.

References

1. Poberezhets, O. V. (2016). Teoretyko-metodolohichni ta praktychni zasady doslidzhennia systemy upravlinnia rezultatamy diialnosti promyslovoho pidpryemstva : monohrafiia [Theoretical, methodological and practical basis of research administrative system of results of activity of industrial ener-

- prise]. Kherson : Hryn, D. S. [in Ukrainian].
2. Maslennikov, Ye. I. (2015). Metodolohichni ta praktychni zasady doslidzhennia systemy upravlinnia finansovoiu stiikistiu promyslovoho pidpriemstva [Methodological and practical bases of research of enterprise's business solvency management system]. Odesa : Pres-kurier. [in Ukrainian]. [in Ukrainian].
 3. Maslennikov, Ye. I. (2016). Innovatsiina ekonomika : teoretychni ta praktychni aspekty [Innovation economy : theoretical and practical bases]. Kherson : Hryn D. S. [in Ukrainian].

УДК: 334.012

Є. І. Масленніков,

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки та управління,

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бул. 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: evgenmaslennikov@ukr.net

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються питання щодо методів управління ліквідністю торговельного підприємства. Визначені методи управління ліквідністю торговельного підприємства. Запропоновано на основі оцінки ліквідності балансу за допомогою диференціації активів за рівнем ліквідності та пасивів по мірі терміновості, формування балансу ліквідності розміщення активів і зобов'язань торговельного підприємства. Запропоновано для торговельних підприємств застосування чотирьохфакторної детермінантної моделі визначення результативного показника ліквідності.

Ключові слова: ліквідність, аналітичне забезпечення, управління ліквідністю, активи, капітал, зобов'язання, торговельне підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Варто відмітити, що сьогодні до кінця не знайдено спільної думки щодо питання аналізу фінансової діяльності підприємства за основними показниками – при наявності великої кількості показників стає питання їх правильної інтерпретації та аналізу, співвідношення з нормативними показниками, усередненим показником в галузі та господарства в цілому та прийняття на їх основі рішень подальшого розвитку підприємства. Використання показників ліквідності підприємства гарантує підприємству змогу постійного моніторингу та контролю грошових коштів, забезпеченості активами та при необхідності можливості їх реалізації. Під впливом посилення процесів всесвітньої економічної глобалізації успішне функціонування торговельного підприємства у великій мірі залежить від рівня його ліквідності. Тільки за умови підтримання рівня ліквідності на прийнятному рівні, підприємство може формувати чинники кількісних та якісних змін для сталого функціонування у сучасних умовах і зростання власного потенціалу в майбутніх періодах. Тому сьогодні, в умовах конкуренції як з вітчизняними, так і з зарубіжними торговельними підприємствами, забезпечення ліквідності кожного

окремо взятого суб'єкта господарювання є одним із пріоритетних завдань. У цих умовах актуальності набувають дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань управління ліквідністю торговельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами забезпеченнями системи управління ліквідністю підприємства займалися такі науковці в галузі менеджменту Ю. М. Сафонов, Ю. М. Мельнік, І. А. Маркіна, Ю. Г. Козак, О. В. Побережець та інші.

Постановка завдання. Дослідити та обґрунтувати методи управління ліквідністю торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Працюючи над політикою управління ліквідністю підприємства, обов'язковим моментом є врахування особливостей активів та пасивів як об'єктів фінансового управління. Так від ступеню ліквідності в великій мірі залежить стратегія управління необоротними активами. У такому випадку ліквідні активи – необоротні активи, які при потребі можна реалізувати за ціною, що буде не нижчою за ціну придбання за мінусом амортизації.

В свою чергу управління ліквідністю оборотних активів нерозривно пов'язане з управлінням поточними пасивами. В даному контексті обов'язковим є визначення чистого оборотного капіталу – різниці поточних активів та поточних зобов'язань. Якщо спостерігається тенденція росту чистого оборотного капіталу, це свідчить про те, що збільшується частина оборотних активів підприємства, яка фінансується на короткостроковій основі, відповідно зростає ліквідність активів і зменшується ризик втрати неплатоспроможності.

Умовою нормального функціонування торговельного підприємства є зменшення строків переведення засобів, які іммобілізовані у вигляді запасів дебіторської заборгованості та готової продукції в грошові кошти поточного рахунку. Таким чином, розробляючи політику раціонального управління ліквідністю оборотних коштів підприємства, як окремий елемент системи має бути виділена розробка комплексу заходів, направлених на забезпечення ліквідності та пришвидшення оборотності окремих видів поточних активів (дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, товарно-матеріальних запасів).

Вибір методів, які використовуються при управлінні ліквідністю, наведених у науковій літературі і використаних в практичній господарській діяльності, достатньо широкий. Його можна диференціювати наступним чином:

- методи аналізу фінансового стану підприємства;

- методи планування ліквідності;
- методи регулювання значення коефіцієнтів ліквідності;
- методи факторного аналізу у процесі управління ліквідністю підприємства.

Найбільш поширено в господарській практиці використовуються методи аналізу. Їх ціль – діагностування фінансового стану підприємства по значенню групи фінансових коефіцієнтів, який включає і коефіцієнт поточної ліквідності.

Методи аналізу фінансового стану фрагментарно чи в повному об'ємі включені в ряд методичних документів, які використовуються сьогодні в Україні.

В методиці проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій [1] при аналізі наявності (відсутності) ознак фіктивного, прихованого банкрутства або доведення до банкрутства підприємства, однією з них виступає відхилення показників ліквідності від граничного значення. Цей факт підтверджує нормативне значення показників ліквідності та їх важливість при характеристиці стану підприємства.

Розрахунок інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, що ставить за мету заохочення вітчизняних та іноземних підприємців до інвестування, пришвидшення реалізації інвестиційних проєктів, надання методичної допомоги спеціалістам, які займаються розробкою заходів з питань оздоровлення виробничої сфери, спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдиним способом її проведення та надання об'єктивних остаточних висновків. При фінансовій оцінці підприємств використовуються більше 40 відповідних показників, що відрізняються за напрямками діяльності підприємства. До складу цих показників включають розрахунок показників оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта. Даний показник слугує визначити можливість покриття активами підприємства його зобов'язань, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань. В методиці даються основні методи оцінки ліквідності, розрахунок коефіцієнтів ліквідності, їх оптимальне значення та аналіз різних варіантів значень даних показників [1].

Положенням установлюються порядок розрахунку показників (коефіцієнтів), що характеризують фінансовий стан підприємства, та їх нормативні значення, які застосовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства за спрощеною схемою. В даному

документі процес аналізу фінансового стану підприємства складається з 6 етапів, одним із яких є аналіз ліквідності. На основі даних балансу здійснюється аналіз ліквідності підприємства, що дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання. Аналіз ліквідності підприємства здійснюється з допомогою розрахунку показників (коефіцієнтів), які далі вводяться в таблицю установленої форми [1].

Платоспроможність (ліквідність підприємства) – спроможність підприємства здійснювати платежі засобами, які є у підприємства на момент платежу, або такими, які постійно поповнюються в процесі його діяльності. Тому платоспроможність (ліквідність) в першу чергу характеризує стійкість підприємства, його життєздатність.

Показники ліквідності розраховуються як відношення суми ліквідних активів до суми короткострокових зобов'язань. Щоб розрахувати показники ліквідності потрібно всі активи балансу розділити на групи по ступенях їх ліквідності.

До першої групи ліквідних засобів відносять грошові засоби в касі, на розрахунковому рахунку, валютному та інших рахунках, а також короткострокові фінансові вкладення. До другої групи ліквідних засобів відносять зобов'язання, які легко перетворюються в грошові засоби (дебіторська заборгованість). До третьої групи ліквідних засобів відносять товарно-матеріальні запаси, готову продукцію, незавершене виробництво.

Важливим елементом управління ліквідністю має бути планування рівня показника ліквідності. Для цього необхідно планувати динаміку вартості оборотних активів і короткострокової кредиторської заборгованості. Вирішення цієї задачі може здійснюватися на основі планування (прогнозування) бухгалтерського балансу.

Звернемо увагу, що в системі планування, яка існувала на вітчизняних підприємствах в другій половині XX століття, задача планування ліквідності не вирішувалась.

На сьогодні розробка прогнозного бухгалтерського балансу і розрахунок на його основі ряду фінансових показників, в тому числі і коефіцієнтів ліквідності, являється стандартною процедурою процесу бізнес-планування.

Розповсюдженим підходом при розрахунку фінансових показників є метод, основний на використанні періоду запасу. Його опис приведений в роботі [1]. В основі методу лежить рівняння:

$$\text{Пвок} = (\text{Тоа} - \text{Ткз}) / \frac{\Pi}{\text{Д}}, \quad (1)$$

де Пвок – власний оборотний капітал; Д – тривалість планового періоду; Тоа – строк обороту оборотних активів; Π – сума платежів постачальникам (кредиторам), грн.; Ткз – середній строк отриманого від постачальників кредиту (строк обороту кредиторської заборгованості).

Суть розглянутого методу планування полягає в наступному: задається інформація про строки обороту Тоа і Ткз та про такі параметри балансу, як вартість необоротних активів, власний капітал підприємства. На її основі розраховуються всі інші розділи балансу. Але у даному методі є недолік: в основі умови лежить припущення про рівність виручки від реалізації продукції та суми платежів кредиторів. На практиці дана умова виконується рідко, що обмежує використання методу.

Для встановлення рівності будь-якої статті балансу їй присвоюється статус регулюючої, тобто вона розраховується по залишковому принципу, як різниця незбалансованих статей активу та пасиву. В випадку перевищення пасиву над активом пропонується здійснювати:

- скорочення пасивів (проводити пасивну фінансову політику) за допомогою погашення довгострокових кредитів і позик або короткострокової кредиторської заборгованості;
- збільшення активів (проводити активну фінансову політику) за допомогою збільшення дебіторської заборгованості або запасів. У випадку перевищення активів над пасивами пропонується залучати довгострокові кредити та позики, здійснювати емісію облігацій, векселів та акцій.

Одним із методів визначення рівня ліквідності та її оцінки є визначення індексу ліквідності, що показує кількість днів, необхідних для перетворення поточних активів у готівку. З метою визначення індексу ліквідності використовують співставлення суми грошових коштів в гривнях до кількості днів, яка необхідна для перетворення активів на готівку.

На основі оцінки ліквідності балансу за допомогою диференціації активів по рівню ліквідності та пасивів по мірі терміновості, складається баланс ліквідності розміщення активів і зобов'язань (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз ліквідності балансу

Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Модифікація	
						на початок року	на кінець року
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Швидко реалізовані активи	грн.	грн.	1. Найбільш термінові пасиви	грн.	грн.	грн.	грн.
2. Середньо реалізовані активи	грн.	грн.	2. Короткострокові пасиви	грн.	грн.	грн.	грн.
3. Повільно реалізовані активи	грн.	грн.	3. Довгострокові пасиви	грн.	грн.	грн.	грн.
4. Неліквідні активи	грн.	грн.	4. Постійні пасиви	грн.	грн.	грн.	грн.
Баланс	грн.	грн.	Баланс	грн.	грн.	грн.	грн.

Також одним із прийомів аналізу ліквідності балансу підприємства з допомогою абсолютних показників є використання матриці відповідності рівня ліквідності оборотних активів і терміновості виконання поточних зобов'язань, яка дає можливість визначити рівень поточної ліквідності балансу підприємства і є інструментом управління ліквідністю і платоспроможністю підприємств (табл. 2). Основною перевагою даного прийому є можливість його використання за кожний квартал, що дозволить контролювати платоспроможність підприємства і підтримувати її на необхідному рівні.

В практичній діяльності моделі оцінки короткострокової ліквідності, що наведені вище, застосовуються дуже обмежено.

В роботах, присвячених регулюванню ліквідності, пропонуються методи впливу на рівень оборотних активів і короткострокової кредиторської заборгованості з ціллю забезпечення бажаного для дослідження рівня показника.

Одним із методів управління ліквідністю торговельного підприємства являється усунення тимчасово виникаючих недоліків платіжних засобів, так названих касових розривів. При цьому здійснюється визначення потоків потреб в платіжних засобах і потоку надходження цих засобів з врахуванням їх об'ємів та строків. Розробляються припущення про залучення і розміщення вільних грошових коштів. Оцінюється ефективність заходів по управлінню грошовими коштами. По суті, цей

підхід передбачує управління ліквідністю торговельного підприємства на основі платіжного календаря.

Таблиця 2

Матриця відповідності рівня ліквідності оборотних активів і терміновості виконання поточних зобов'язань

Рівень ліквідності оборотних активів	Відповідність фактичної терміновості виконання поточних зобов'язань нормативній				
	досить висока	висока	помітна	помірна	Слабка
Досить великий	А	А	А	В	В
Високий	В	В	В	Н	Н
Помітний	Н	Н	Н	НС	НС
Помірний	НС	НС	НС	К	К
Слабкий	К	К	К	К	К
А – абсолютна, В – висока, Н – нормальна, НС – нестійка, К – критична					

В роботі [1] запропоновано наступний підхід до управління ліквідністю підприємства. Для вирішення вказаних задач пропонується створити в структурі підприємства спеціалізований підрозділ – казначейство. Склад задач управління ліквідністю підприємства автор представляє наступним чином:

1) підсистема планування ліквідності:

- планування короткострокових фінансових вкладів,
- планування короткострокового кредитування, роботи з банками,
- планування короткострокової заборгованості і запасів,
- формування оптимального плану управління ліквідністю;

2) підсистема оперативного управління ліквідністю:

- реалізація плану управління ліквідністю;
- прийняття оперативних рішень при відхиленні від плану або при зміні вихідних умов;

– підсистема кризового управління ліквідністю:

- управління процесом реструктуризації пасивів,
- управління процесом реструктуризації активів.

Виникнення зобов'язань підприємства і надходжень, які можуть

бути використанні для їх погашення, в роботі [1] розглядаються як схоластичні процеси. При виникненні касових розривів залучаються банківські кредити або інші фінансові інструменти. При хронічній недостатності засобів реалізуються антикризові заходи, які в основному зводяться до додаткових вкладів у статутний капітал і залучення довгострокових кредитів.

Проте в роботі проблема управління ліквідністю не зв'язана з структурою затрат, з фінансовим результатом. Не береться до уваги вплив поточної діяльності підприємства на динаміку його оборотних активів і короткострокової заборгованості. Якщо фінансовий аспект вирішення проблеми управління ліквідністю можна признати задовільним, то економічний аспект, зв'язаний з формуванням оборотних активів і короткострокової заборгованості, в даній роботі не досліджений.

Більшість наукових дослідників пропонують два аспекти усунення неплатоспроможності підприємства:

- розрахунок оптимального рівня параметрів бухгалтерського балансу при використанні позаоборотних активів для погашення короткострокової кредиторської заборгованості;
- оцінка зв'язку параметрів бухгалтерського балансу з величиною фінансового результату, виручки, собівартості.

Таким чином, даний підхід враховує не тільки реалізацію одиничних заходів (залучення кредитів, продаж активів), але і поточну діяльність, пов'язану з виробництвом і реалізацією продукції.

Також виділяють методи факторного аналізу у процесі управління ліквідністю підприємства, які на сьогодні не використовуються часто, так як являються важкими в розрахунках, але зрівнюючи з іншими методами управління ліквідністю є більш точними, що підтверджує аналіз впливу кожного фактору на рівень ліквідності підприємства та можливість додавання до уже існуючої моделі додаткових факторів.

Дослідження вітчизняних джерел показує, що до сьогодні розроблено багато методів, які пропонують різні підходи до управління ліквідністю підприємства. Разом з тим цілком очевидно, що ці методи не являються елементами однієї методології. Не існує загальної теоретичної бази, на якій ґрунтувались би ці методи. Не забезпечується реалізація всіх функцій управління поточною ліквідністю.

В більшості випадків незадовільний рівень ліквідності розглядається як фінансова, а не економічна проблема підприємства. Причиною її виникнення вважається дефіцит ліквідних активів, для усунення якого достатньо побудувати ефективний платіжний календар. Економічні

причини відмінності надходжень і відтоків платіжних засобів більшістю дослідників не приймається до уваги. Про заходи щодо удосконалення економічної системи підприємства, як правило, говориться лише тоді, коли мова йде про кризовий стан підприємства.

Методи вирішення задач діагностики фінансового стану, які застосовуються сьогодні, передбачають використання нормативного значення коефіцієнта. Як відмічалось раніше, проблема оцінки такого коефіцієнта і досі є відкритою.

Не розроблені достатнім чином методи коригування рівня ліквідності в процесі розробки фінансової стійкості підприємства. Зокрема, включення заходів в стратегію фінансової стійкості підприємства, як правило, відбувається виходячи з принципу їх здійснення, а не із принципу найбільш раціонального підходу до формування цієї стратегії. Найчастіше це призводить не тільки до нераціонального варіанту фінансової стійкості, але і до прямих помилок.

Перераховані вище недоліки повинні бути усунені в процесі розробки методики управління ліквідністю.

Фінансова стійкість та ліквідність підприємства є невід'ємними поняттями ринкової економіки. Кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати стійкий фінансовий стан, абсолютну ліквідність та платоспроможність. Головною проблемою ефективного функціонування підприємств України сьогодні є відсутність такої комплексної оцінки фінансової стійкості та ліквідності, яка б дійсно давала керівництву підприємства виявляти слабкі місця та приймати правильні управлінські рішення.

Важлива роль в реалізації аналізу ліквідності торговельного підприємства відводиться фінансовому аналізу, за допомогою якого дається об'єктивна оцінка його фінансового стану і фінансових результатів, змін в активах, власному капіталі і зобов'язаннях, обґрунтовується стратегія і тактика розвитку, уточнюються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються фінансові резерви та вивчаються шляхи їх мобілізації.

В Україні поки що відсутня статистична база оптимальних значень показників ліквідності підприємств різних сфер діяльності.

Варто відмітити, що при оцінці ліквідності різних груп оборотних активів серед учених і практиків немає єдиної точки зору щодо їх складу. Нормативи ліквідності розроблені державними органами, запропоновані в цілому для національного господарства, а тому не враховується специфіка діяльності підприємств окремих галузей.

Побудова детермінованих моделей факторних систем, що ґрунтуються на вихідних показниках ліквідності та в результаті дають змогу визначити характер, причини та результати їх змін.

На ліквідність впливають наступні фактори: якісна структура активів за швидкістю їх перетворення в кошти; структура джерел коштів за терміном їх погашення; розмір кінцевого фінансового результату підприємства; швидкість обертання оборотного капіталу; забезпеченість підприємства оборотним капіталом [1].

Беручи до уваги наявну залежність та підпорядкованість перелічених факторів, детерміновані моделі краще почати будувати з алгебраїчного описання однієї з ключових ознак ліквідності, що роз'яснює безпосередній зв'язок останньої із структурою майна та джерел його формування. Отримана детермінована модель дає змогу визначити, як деякі взаємозалежності між елементами активів і пасивів визначають зміни досліджуваного показника. Але надлишкове акумулювання матеріалів та інших його елементів призводить до погіршення фінансового стану торговельного підприємства та, відповідно, зниження результатів його діяльності. Саме тому визначення об'ємів поточних активів дослідники радять проводити, використовуючи об'ємні показники виробничої програми, які в свою чергу формуються відповідно із реальними можливостями підприємства, що пов'язані із реалізацією продукції. Для підвищення рівня ліквідності необхідно сприяти росту забезпеченості запасів власними оборотними коштами, для чого варто збільшувати власні оборотні кошти й обґрунтовано знижувати рівень запасів.

Указане вище слугує доказом того, що необхідно доповнити факторну систему ще одним критерієм – «обсягом реалізації продукції». В результаті отримана модель демонструє пряму залежність результативного показника із першим і другим факторами – якісною структурою активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти та структурою джерел коштів за терміном їх погашення, які в свою чергу розкривають ефективність використання капіталу, і зворотну залежність із третім фактором – розміром кінцевого фінансового результату підприємства, який являє собою частку короткострокових позикових коштів у загальній їх сумі.

З ціллю забезпечення можливостей майбутнього дослідження ліквідності та конкретного вивчення факторів, що мають вплив на її рівень, модель потрібно доповнити критеріями, які мають з результативним і факторними показниками безпосередній зв'язок.

Обґрунтованим доповненням факторної моделі є показник «прибуток», що підтверджується його наступними характеристиками: носить узагальнений характер, так як кількісно вимірює результат діяльності та характеризує рівень ефективності управління нею; відіграє роль фінансового накопичувача майнового потенціалу для нарощення масштабів діяльності підприємства і визначається сумою і рівнем його капіталізації; являється основним внутрішнім джерелом формування власного капіталу.

Після вводу прибутку в конструкцію описаних залежностей, отримаємо більш деталізовану факторну систему:

$$K_{пл} = \frac{\frac{Y_p \cdot \Pi_p}{\Sigma A \cdot Y_p}}{\frac{\Pi_p \cdot K_{п}}{\Sigma A \cdot \Sigma \Pi}}, \quad (2)$$

де Π_p – величина кінцевого фінансового результату підприємства; – перший фактор – ресурсовідача; – другий фактор – рентабельність продажу; – третій фактор – рентабельність оборотного капіталу; – четвертий фактор – частка поточних зобов’язань у загальній величині джерел коштів [1].

Здійснюючи аналіз зв’язків, описаних в моделі, потрібно відмітити, що при прискорення оборотності капіталу, авансованого в діяльність торговельного підприємства, спостерігається позитивний ефект впливу на ліквідність. Але, якщо зміни досягаються, за допомогою ростом реалізації витратомісткої продукції, то позитивний вплив першого фактору нівелюється зниженням рівня показника рентабельності продажу, який також прямо пропорційно пов’язаний з рівнем ліквідності.

Розглядаючи рентабельність оборотних активів, спостерігається зворотна залежність, тобто не будь-які причини її зростання розглядаються як позитивна тенденція.

Тому можна зазначити, що підвищення розміру кінцевого фінансового результату підприємства відбувається і за рахунок скорочення величини поточних активів, то що негативно впливає на його ліквідність.

Приведене дослідження вказує про необхідність пошуку таких способів підвищення ефективності використання капіталу, виконання яких не впливає на процес підтримання ліквідності на нормальному рівні. Для досягнення цієї задачі неможливо обійтись без використання детермінованого моделювання факторних систем. Саме такі системи дають змогу деталізувати причини змін результативного показника, виявити суперечливий характер їх наслідків і на цій основі інформативно

забезпечити комплексний підхід до розробки управлінських рішень, пов'язаних із мінімізацією ризику втрати ліквідності, а значить із забезпеченням платоспроможності торговельного підприємства.

Висновки та пропозиції. Отже, враховуючи методологію обліку та оцінки активів та пасивів, капіталу та фінансових результатів торговельного підприємства, можна визначити, що дані елементи є основними складовими для оцінки показників ліквідності торговельного підприємства. Використання запропонованої для торговельних підприємств чотирьохфакторної детермінантної моделі визначення результативного показника ліквідності дає можливість оцінити характер, причини та наслідків змін показників ліквідності його. При цьому використовується метод ланцюгової підстановки, який являється найбільш доцільним, адже дозволяє визначити вплив на результативний показник конкретно кожного фактору. Це є досить важливим у процесі прийняття обґрунтованих рішень, щодо дієвості механізму управління ризиком втрати ліквідності. Від вирішення цього завдання, у свою чергу, залежить рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання, ступінь його надійності як ділового партнера та інвестиційна привабливість, темпи економічного розвитку та потенційна можливість підприємства залучати в якості джерел фінансування кредитні ресурси тощо.

Список використаної літератури

1. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
2. Інноваційна економіка : теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] / Вип. 1 ; за ред. д.е.н., доц. Є. І. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

Стаття надійшла 25.10.2017 р.

Е. И. Масленников,

доктор экономических наук,

профессор кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина

e-mail: evgenmaslennikov@ukr.net

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются вопросы о методах управления ликвидностью торгового предприятия. Определены методы управления ликвидностью торгового предприятия. Предложено на основе оценки ликвидности баланса с помощью дифференциации активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности, формирования баланса ликвидности размещения активов и обязательств торгового предприятия. Предложено для торговых предприятий применения четырехфакторной детерминантной модели определения результативного показателя ликвидности.

Ключевые слова: ликвидность, аналитическое обеспечение, управление ликвидностью, активы, капитал, обязательства, торговое предприятие.

E. I. Maslennikov,

Doctor of Economics,

Professor of Economics and Management department

of Odessa I. I. Mechnikov National University,

24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,

e-mail: evgenmaslennikov@ukr.net

METHODS OF MANAGEMENT OF LIQUIDITY OF THE TRADE ENTERPRISE

Summary

The article deals with questions of methods of managing the liquidity of a trade enterprise. Methods of managing the liquidity of a trading enterprise are defined. The basis of liquidity assessment of the balance is proposed by means of differentiation of assets by level of liquidity and liabilities. The proposed four-factor deterministic model for determining the effective indicator of liquidity can be used at trade enterprises.

Taking into account the methodology of accounting and evaluation of assets and liabilities, capital and financial results of a trade enterprise, it can be determined that these elements are the main components for assessing the trade activity liquidity indicators. Using the four-factor deterministic model for determining the effective indicator of liquidity, offered for trade enterprises, gives an opportunity to estimate the nature, causes and consequences of changes in its liquidity indicators. In this case, the method of chain substitution is used, which is the most expedient, since it allows you to determine the effect on the resultant indicator specifically for each factor. This is very important in the process of making informed decisions about the effectiveness of the liquidity risk management mechanism. The solution to this problem, in turn, depends on the level of financial sustainability of the business entity, the degree of its reliability as a business partner and the investment attractiveness, the pace of economic development and the potential ability of the enterprise to attract credit resources as financing sources.

Key words: liquidity, analytical support, liquidity management, assets, capital, liabilities, trading company.

References

1. Maslennikov, Ye. I. (2015). Metodolohichni ta praktychni zasady doslidzhen-nia systemy upravlinnia finansovoiu stiikistiю promyslovoho pidpriemstva [Methodological and practical bases of research of enterprise's business solvency management system]. Odessa : Pres-kurier. [in Ukrainian].
2. Maslennikov, Ye. I. (2016). Innovatsiina ekonomika : teoretychni ta praktychni aspekty [Innovation economy : theoretical and practical bases]. Kher-son : Hryn D. S. [in Ukrainian].

УДК: 339.37:338.24.01

О. Є. Мазур,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,

e-mail: mazurelena13@gmail.com

СИСТЕМНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

В статті досліджується структурний склад та механізм дії системи регулювання розвитку торговельного підприємництва, з використанням методу декомпозиційного аналізу, котрий дає змогу розглянути систему як сукупність взаємозв'язаних підсистем нижчого рівня. Вказаний підхід дасть змогу при розробленні заходів державного регулювання враховувати не лише економічні аспекти розвитку роздрібної торгівлі, а й інституціональні й соціальні.

Ключові слова: управління, регулювання, системний аналіз, роздрібна торгівля, інституціональний розвиток, підприємництво.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення ефективної ринкової інституціональної структури в сучасному світі неможливе без цілеспрямованої координаційної ролі держави, яка повинна, з одного боку, сприяти створенню ефективних і бажаних інститутів, а з іншого, – запобігати інституціоналізації неефективних і небажаних правил і норм. Розроблення методології державного «інститутотворення» є одним з найактуальніших завдань сучасної наукової думки. У якості інститута-об'єкта нами обрано підприємництво в роздрібній торгівлі, яка як галузь має критичне значення для економіки країни, справляючи істотний вплив на формування сукупного матеріального багатства, забезпечення значної частки зайнятості, розвиток малого бізнесу, утвердження соціальної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах роздрібна торгівля потребує сприятливих умов господарювання, які забезпечуються державним регулюванням. Проблеми регулювання розвитку роздрібної торгівлі розглядаються і розв'язуються в роботах О. Шубіна і Я. Гончарука [1], Н. Міценка, Т. Васильців і Н. Заярної [2], І. Лазебної [3], І. Височин [4], Н. Возіянової [5], В. Ільшанка [6] та інших українських вчених. Для цих праць характерний глибокий рівень розроблення економічних важелів державного впливу на торгів-

лю – фінансово-кредитного, податкового, інвестиційного та ін., а також опрацювання механізмів створення конкурентного середовища, забезпечення доступу підприємств до матеріальних та інформаційних виробничих ресурсів тощо. Проте різні варіанти державного регулювання торгівлі описують лише окремі економічні аспекти її функціонування як сфери обігу і галузь народного господарства. За такого кута зору залишається поза увагою той факт, що торгівля є, з одного боку, складною, багаторівневою інституціональною структурою, а з іншого – мультискладовою відкритою системою.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структурного складу та механізму дії системи регулювання розвитку торговельного підприємництва, з використанням методу декомпозиційного аналізу, котрий дає змогу розглянути систему як сукупність взаємозв'язаних підсистем нижчого рівня. Вказаний підхід дасть змогу при розробленні заходів державного регулювання враховувати не лише економічні аспекти розвитку роздрібної торгівлі, а й інституціональні й соціальні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми виходимо з того, що управління – це впорядкований процес цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення певного корисного ефекту. Згідно з кібернетичним підходом, управління має відтінок примушення, підконтрольної цілеспрямованості, бо передбачає безальтернативне приведення об'єкта управління в бажаний стан. В такому строгому трактуванні воно придатне лише для керування механізмами і не може застосовуватися для нелінійних соціальних систем, для яких визначальним механізмом розвитку є самоорганізація. Тому відносно роздрібної торгівлі замість терміну «управління» ми будемо вживати більш адекватний термін «регулювання». З іншого боку, незважаючи на багатоваріантність розвитку самоорганізованих систем, кількість їхніх можливих траєкторій не є нескінченною, і людина має змогу обрати оптимальний для неї шлях і управляти ним, вирахувавши можливі сценарії розгортання подій і їхні наслідки. Маючи інформацію про майбутній бажаний стан і способи слідування спонтанним самоорганізуючим тенденціям системи, можна скоротити період виходу на бажаний аттрактор – майбутню форму організації. Враховуючи певні обмеження і переваги порізненого застосування кібернетичного і синергетичного підходів у розв'язанні проблеми регулювання інституціонального розвитку підприємництва в роздрібній торгівлі, необхідна їх творча інтеграція, доповнена системним підходом і аналізом.

Під кутом кібернетичного підходу управління (регулювання) є інформаційною системою, яка охоплює об'єкт регулювання (керовану систему), суб'єкт регулювання (керуючу систему), а також інформаційні зв'язки та взаємодії між об'єктом та суб'єктом (рис. 1).

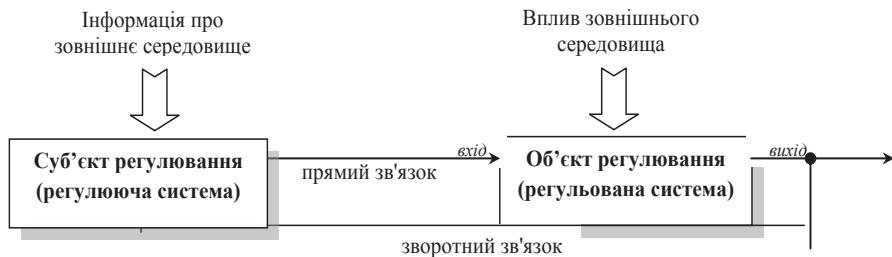


Рис. 1. Універсальна кібернетична схема процесу управління (регулювання)

Для дослідження структурного складу та механізму дії системи регулювання розвитку торговельного підприємництва використаємо метод декомпозиційного аналізу, котрий дає змогу розглянути систему як сукупність взаємозв'язаних систем нижчого рівня, які, своєю чергою, також можуть бути розкладені на підсистеми, компоненти, елементи і так далі. Базовими системами у складі системи регулювання є регулююча та регульована системи.

Об'єктом регулювання (регульованою системою) є підприємництво в роздрібній торгівлі. Як надскладна самоорганізована система, підприємництво не має жодної конкретної мети, а сенсом його існування є сам процес функціонування і постійна еволюція зі своїми рушійними силами та обмеженнями. Тому діяльність сфери роздрібної торгівлі неможливо визначити через мету, а лише через функції, з-поміж яких провідною є продаж товарів та послуг покупцям для задоволення різноманітних потреб особистого споживання. Натомість, мету кожного з суб'єктів підприємництва ідентифікувати цілком можливо: найчастіше це отримання прибутку на основі реалізації ресурсної, організаційної та інноваційної підприємницьких функцій під час здійснення товарообмінних операцій з кінцевими споживачами.

Як складний соціально-економічний інститут, торговельне підприємництво має всі ознаки соціальної системи, тобто цілісної єдності взаємопов'язаних елементів. Воно складається з множи-

ни підсистем, ключовими з яких є: економічна (секторна, ресурсна, територіальна і функціонально-процесуальна), інституціональна (соціально-організаційна, технолого-організаційна та підсистема інституціональних відносин) і соціальна (або культурно-етична) (табл. 1). Ці підсистеми, теж належні до типу складних соціальних систем, не піддаються однозначному розмежуванню в силу власної природи, тому їхнє співвідношення характеризується радше як взаємопроникнення, або інтегрованість. Вони дуже тісно взаємопов'язані, а їхні функції не суперечать виконанню провідної функції об'єднувальної їх системи – роздрібно́ї торгівлі.

Таблиця 1

Підсистеми підприємництва в роздрібній торгівлі

Підсистема та її характеристика	Агрегований елементний склад
1. Економічна	
1.1. Секторна – характеризує склад каналів реалізації продукції роздрібними підприємствами	• Форма організації: організований, неорганізований та нелегалізований сектори • Канали реалізації: торгова мережа підприємств (юридичних осіб), фізичні особи-підприємці та на організовані ринки, неформальні ринки, заклади ресторанного господарства
1.2. Ресурсна – забезпечує роздрібний бізнес матеріальними та нематеріальними засобами для здійснення основної діяльності	• Кадри: керівники, фахівці, технічні спеціалісти, виконавці, робочі, працівники охорони, молодший обслуговуючий персонал, учні (стажери) • Фінансові кошти: власні, позикові, залучені • Інвестиції: структура інвестицій роздрібного бізнесу, структура інвестицій в роздрібний бізнес • Технології: технології передпродажного етапу, технології продажу, технології посткупівельного етапу • Технічне обладнання: торговельне немеханічне
	обладнання (торгові меблі), торговельне механічне обладнання (ресуратори розрахункових операцій, вимірювальне обладнання, холодильне обладнання), торговий інвентар • Інформація: прості і складні інформаційні системи • Транспорт: залізничний, морський, річковий, авіаційний, автомобільний • Складське господарство і приміщення: торговельні приміщення, приміщення для приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу, підсобні приміщення, адміністративно-побутові приміщення, технічні приміщення • Земля (оренда, купівля)

1.3. Територіальна – характеризує пропорції розвитку роздрібно́ї торгівлі в регіонах та в розрізі сільської та міської місцевостей, а також забезпеченість населення об'єктами роздрібно́ї торгівлі (місцезнаходження, розподіл і щільність)	- Регіональна структура: роздрібний товарооборот, товарооборот на 1 особу, забезпеченість населення торговими площами і магазинами, середній розмір магазину та ін. в розрізі регіонів і динаміці - Територіальна структура: роздрібний товарооборот, товарооборот на 1 особу, забезпеченість населення торговими площами і магазинами, середній розмір магазину та ін. в розрізі сільських та міських територій і динаміці
1.4. Функціонально-процесуальна – розкриває зміст послідовності здійснення підприємницької діяльності роздрібного магазину	- Аналітично-розрахункова діяльність - Процедури легалізації підприємства (реєстрація, ліцензування, отримання іншої дозвільної документації) - Залучення ресурсів та їхнє поєднання - Здійснення торговельних та пов'язаних з ними операцій - Ліквідація підприємства
2. Інституціональна	
2.1. Соціально-організаційна – втілює прагнення роздрібних підприємств до самостійної чи сумісної діяльності, а також до ризику; показує розвиток багатокладності роздрібного бізнесу	- Форми власності: державна, колективна, приватна - Організаційно-правові форми: фермерські господарства, орендні, спільні, дочірні, іноземні, акціонерні товариства, товариства із повною, додатковою і обмеженою відповідальністю, командитні товариства, філії, асоціації, корпорації, споживчі кооперативи, споживчі товариства та інші
2.2. Технологічно-організаційна – виражає різноманіття організації і побудови суб'єктів роздрібно́ї торгівлі	- Технологічні типи торгівлі: стаціонарна, напівстаціонарна, поштова, електронна, пересувна - Тип торгового об'єкту: магазин, павільйон, кіоск, палатка, намет, лоток, ятка, товарний склад, крамниця-склад, магазин-склад - Торгівельні формати: гіпермаркет, супермаркет, дискаунтер, магазин «біля будинку», спеціалізований продуктовий магазин, малоформатний магазин та інші - Наявність спеціалізації: магазин з універсальним асортиментом, спеціалізований - Форма організації: торговельні мережі, лінійний роздріб
2.3. Підсистема інституціональних відносин – характеризує особливості організації вертикальної і горизонтальної взаємодії торговельних суб'єктів, а також норми і правила взаємодії з постачальниками товарів і ресурсів, покупцями і державою	- Тип формалізації відносин: формальні (задокументовані) обмеження, неформальні (незадокументовані) обмеження - Інтеграційні процеси: об'єднання, поглинання, злиття, кооперація, самоорганізація
3. Соціальна (культурно-етична) – розкриває моральні принципи, цінності підприємств, їхнє ставлення до суспільних проблем, а також відношення до споживачів	- Етика - Соціальна відповідальність - Консьюмеризм

Джерело: авторська розробка.

Підсистеми торгівлі функціонують на основі розгалуженої системи зв'язків і відносин, що утворюються між суб'єктами торговельного підприємництва. Виділяється два типи зв'язків, які зумовлюють особливості відповідних відносин: господарсько-технологічні (забезпечують єдність і безперервність функціональних операцій торгових суб'єктів з приводу товарно-грошового обміну) та інтеграційні (забезпечують комерційну та некомерційну кооперацію і самоорганізацію підприємців). В рамках внутрісистемних зв'язків виникають і реалізуються різноманітні соціальні, економічні, інституціональні, техніко-технологічні, організаційні, юридично-правові та інші відносини.

Суб'єктом регулювання (регулюючою системою) розвитком підприємництва в роздрібній торгівлі є держава – соціальне системне утворення, що являє собою специфічну структуру і одночасно механізм впливу на різноманітні суспільні, в тому числі економічні, процеси. Головна мета держави – забезпечення підвищення якості життя громадян в широкому розумінні (задоволення матеріальних і духовних потреб, забезпечення правового і громадського порядку, підвищення зовнішньої безпеки, розвиток демократичних інститутів, захист прав і свобод громадян, розвиток ринкових механізмів тощо). Провідна функція держави – впорядкування процесів суспільного розвитку через взаємоузгодження різноманітних вимог і потреб суспільних прошарків, що виражається у розробленні та реалізації внутрішньої та зовнішньої державної політики.

Систему «держава» теж потрібно розглядати як інтеграційний конструкт, що охоплює, на наш погляд, сім ключових підсистем: інституціональну, організаційно-ієрархічну, адміністративно-територіальну, інформаційну, інструментально-методологічну, предметно-функціональну та підсистему управлінських рішень (табл. 2).

Каркас держави як системи утворюють вертикальні і горизонтальні взаємозв'язки і взаємовідносини. Вертикальні відносини виникають внаслідок регламентованої підпорядкованості органів влади і виражають розподіл повноважень між вищими та нижчими управлінськими ланками, а горизонтальні характеризують рівнозначний правовий стан владних структур і найчастіше утворюються при координуванні діяльності рівнозначних за рівнем влади органів задля вирішення конкретних суспільних питань. Вертикальні зв'язки домінують над горизонтальними, що свідчить про схильність держави до централізації.

Таблиця 2

Підсистеми в структурі системи «держава»

Підсистема та її характеристика	Агрегований елементний склад
1. Інституціональна – виражає сукупність норм і правил функціонування органів державного управління з приводу розподілу предметів їх відання, а також взаємодії з суспільством	• Формальні правила (узаконені нормативними актами правові статуси і повноваження органів влади і управління) • Неформальні правила (усталені, але неофіційні, нормативно не регламентовані традиції взаємодії)
2. Організаційно-ієрархічна – розкриває організаційну структуру державного управління, включаючи характеристики підпорядкованості держорганів	• Законодавча влада (Президент України, Верховна Рада України, сільські, міські, районні, обласні ради народних депутатів, Київська міська рада, Верховна Рада Автономної республіки Крим) • Виконавча влада (Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства підпорядковані КМУ, міські, районні, обласні державні адміністрації, Рада Міністрів Автономної республіки Крим, відомчі організації та служби, підпорядковані міністерствам та Кабінету міністрів) • Судова влада (суди загальної юрисдикції та Конституційний Суд України)
3. Адміністративно-територіальна – характеризує управлінсько-правові стосунки і розподіл повноважень між центральними і місцевими владними структурами	• Області/Автономна Республіка Крим • Райони • Міста • Райони у містах • Селища міського типу • Села • Селища
4. Інформаційна – відображає сукупність інформаційних ресурсів, що формується під час пошуку, фіксації, аналізу, оцінки та використання даних, пов'язаних з пізнанням та впливом на суспільні процеси як об'єкт управління	• Звернення підприємців та їхніх об'єднань до держорганів • Дані, отримані під час контрольних перевірок торгівців • Дані моніторингу торгівельного сектору • Аналітичні й наукові матеріали з професійних друкованих видань
5. Інструментально-методологічна – описує принципи, форми, методи, підходи, інструменти, засоби та моделі державного управління	• Універсальні управлінські функції (цілепокладання, планування, мотивація, організація, контроль) • Методи управління (адміністративні, економічні, соціально-психологічні; прямі та опосередковані) • Рівні управління (стратегічне, тактичне, оперативне) • Форми управління (планування, прогнозування, програмування)
6. Предметно-функціональна – характеризує предметні напрями регулювання суспільної системи	• Соціальна політика • Економічна політика • Національна політика • Екологічна політика • Міжнародна політика
7. Підсистема управлінських рішень – в документальній формі розкриває результати регуляторної роботи державних органів	• Закони України (конституційні та звичайні) • Підзаконні нормативно-правові акти (укази, постанови, накази, розпорядження, рішення, статuti, правила та ін.)

Джерело: розроблено автором.

Важливою характеристикою вертикальних і горизонтальних відносин є наявність зворотних зв'язків, котрі показують реакцію нижчого державного рівня на рішення і дії вищого рівня. До таких, так званих суб'єктних зворотних зв'язків, належать аналіз, оцінка і контроль виконання функціональних обов'язків посадових осіб. Особливого значення це набуває в країнах з децентралізованим управлінням, де зворотний контроль і взаємодія покликані ефективно запобігати відокремленню державних органів один від одного, дублюванню їхніх функцій, в цілому розбалансованості структурних компонентів державної системи. Без механізму зворотного зв'язку державний інтерес поступово стає пріоритетним над суспільним.

Взаємодія суб'єкта та об'єкта регулювання здійснюється за допомогою прямих і зворотних зв'язків між ними. Прямі зв'язки виражають вплив державних органів на торгівельне підприємництво з метою коригування його поведінки, а зворотні зв'язки показують реакцію торгівців на регуляторні рішення держави, тим самим сигналізуючи про якість регулювання. Особливістю прямих зв'язків є те, що оскільки приватна власність захищена законом, то держава не може справляти безпосередній вплив на роздрібних торгівців і прямо втручатися в їхню підприємницьку діяльність. Державні регулювальні рішення реалізуються лише опосередковано – через вплив на інституціональні стосунки підприємців з суб'єктами оточуючого середовища. Встановлюючи правила щодо відносин, які складаються на кожній стадії організації товарообмінного процесу, держава спрямовує інституціональний розвиток роздрібно торгівлі на досягнення суспільно-корисного результату.

Наявність прямих та зворотних зв'язків гарантує гомеостаз системи регулювання, тобто її здатність до самозбереження і саморегуляції. Через постійний, циклічний обмін інформацією між державою і роздрібними підприємцями система регулювання індукує скоординовані реакції, в такий спосіб зберігаючи динамічну рівновагу свого внутрішнього стану.

Присутність зворотного зв'язку між суб'єктом і об'єктом регулювання є фундаментальним кібернетичним законом, без якого неможлива організація ефективного регулювання на наукових засадах. Саме зворотні зв'язки сигналізують про досягнутий результат і є підставою для коригувальних заходів. Зворотні зв'язки реалізуються через легітимну політичну систему (партії, групи інтересів, групи тиску) і через громадські формальні і неформальні об'єднання й організації. Формами зворотних зв'язків між торгівельним підприємництвом

і державою є: лобізм, участь у засіданнях державних структур, направлення письмових запитів і клопотань до держапарату, участь у відкритих обговореннях, неофіційні контакти з посадовими особами до і після вступу в силу регулюючих рішень та інше.

Однією з ознак системності регулювання розвитком роздрібної торгівлі є її відділення від зовнішнього середовища. І хоча відмежованість соціальних систем від зовнішнього оточення є значною мірою умовною, можна стверджувати, що система державного регулювання як відокремлена системна структура перебуває в полі дії сил і швидкозмінних факторів економічного, політико-правового, географічного, ментально-культурного, духовного, міжнародного та іншого характеру, котрі уособлюють різноманітні сфери життєдіяльності суспільства. По суті, система регулювання формується на тлі і під впливом саме зовнішнього середовища, а її конкретний тип визначається його характеристичними особливостями. Більше того, функціонування системи регулювання можливе лише через взаємодію, взаємозв'язки і реактивні пристосування до змін у середовищі: регулювання мусить спиратися на сприйняття та адаптацію до численних інформаційних сигналів, що безперервно надходять ззовні. Зовнішнє середовище підживлює регулювальну систему ресурсами, а також виступає в ролі обмежувального фактора, проявляючи здатність до гальмування чи блокування регуляторних рішень або дій, якщо суспільство до них не підготовлене. Відсутність підтримки з боку зовнішнього середовища не лише знижує ефективність регулювальної діяльності, а й ставить під сумнів необхідність і можливість самого існування системи регулювання. Відкритість системи зовнішньому середовищу, разом із прямими та зворотними суб'єктно-об'єктними управлінськими зв'язками, забезпечує гомеостаз системи регулювання.

Метою державного регулювання підприємництва в роздрібній торгівлі є досягнення прогресивних інституціонально-економічних зрушень в його структурі, які забезпечать підвищення конкурентоздатності й ефективності торговельного сектору. Провідна функція державного регулювання – створення сприятливих регуляторних, фінансових, податкових, інвестиційних, соціальних та інших умов для формування рівних, конкурентних і відповідальних відносин між сторонами у реалізації товарів, а також стимулювання повноцінного інституціонального розвитку роздрібної торгівлі.

Задачами державного регулювання інституціонального розвитку підприємництва в роздрібній торгівлі є:

1) формування нормативно-правового поля регулювання інституціональних відносин в роздрібній торгівлі, яке забезпечує рівність і баланс інтересів суб'єктів та запобігає їхній опортуністичній поведінці;

2) підтримання, захист і розвиток конкуренції в сфері роздрібно торгівлі, запобігання антимонопольним тенденціям в роздрібних мережах;

3) стимулювання розвитку підприємницької ініціативи суб'єктів роздрібно торгівлі, орієнтованої на інноваційну модель господарювання;

4) створення нормативних умов захисту прав споживачів продукції в сфері торговельного обслуговування;

5) впровадження ефективних механізмів ресурсного забезпечення та стимулювання ефективного розвитку інфраструктури торговельної галузі, включаючи ринок об'єктів нерухомості, транспортну галузь, банківську сферу, інвестиційні фонди тощо.

Критерієм ефективності системи регулювання розвитку роздрібно торгівлі є ступінь досягнення системою її головної мети, тобто отриманий результат (ефект), який може бути забезпечений за найбільш повного виконання системою регулювання її функцій і задач. Систему регулювання розвитку роздрібно торгівлі слід вважати ефективною, якщо на виході вона забезпечує прогресивний інституціональний розвиток торговельного сектору.

Серед кількості елементів системи обов'язково є системоутворювальний елемент, або фактор. Системоутворювальний фактор – це фактор, який поєднує об'єкти в систему, тобто є ознакою системи і одночасно джерелом її виникнення. Він сприяє підтриманню системи в рівноважному (гомеостатичному) стані і забезпечує процес спадкоємності в розвитку системи. Системоутворювальний фактор розглядають як інструмент перевірки належності об'єкту до класу систем: якщо знайдено фактор, то знайдено і систему. Систему регулювання розвитку роздрібно торгівлі формують кілька системоутворювальних факторів:

1) Людина – керуюче джерело компонентів і сила, що своєю волею утворює систему регулювання, а також є її основним структурним компонентом. Люди свідомо будують і вдосконалюють регулювальні конструкти, спираючись на потреби економічного розвитку країни і беручи до об'єктивну уваги необхідність входження до глобального ринку.

2) Головна мета – підвищення ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі і прогресивний розвиток торговельного

сектору. Без мети регулювання втрачає зміст існування. Мета, як результат, «вихід» системи регулювання, утворює її, адже саме заради досягнення мети елементи поєднуються і структуруються в систему. При цьому мета кожного елемента не суперечить загальній меті.

3) Орієнтація на майбутнє – прагнення забезпечити прискорене, з мінімальними втратами входження України до ЄС та у глобалізований простір, підвищення якості життя і споживання та ін. Фактор майбутнього перетинається з фактором мети, адже мета завжди має проєкцію на перспективу. З іншого боку, майбутнє розширює горизонти мети, підсилюючи мотивацію до вдосконалення регулювальних функцій, а нові цілі щодо соціально-економічних успіхів завжди зміцнюють і розвивають систему. Натомість, невизначеність майбутнього здатне призвести до дезінтегрованості системи регулювання торгівлі, втрати динамічності, системної впорядкованості і загалом сповільнити розвиток системи.

4) Головна функція – забезпечення ефективного функціонування та сприяння перспективному розвитку роздрібної торгівлі. Ця функція виражає сенс існування і призначення системи регулювання, а тому обумовлює її структуру, функціонування, розвиток, а також виконання кожним елементом своїх функцій. Будь-яка зміна механізму функціонування системи, особливо його ускладнення, спричинить відповідні трансформації у структурі системи і її зв'язках.

5) Системоутворювальні зв'язки – інформаційні зв'язки між суб'єктом і об'єктом регулювання, що забезпечують єдність системи. Вони охоплюють прямі й зворотні зв'язки, які структуруються на відносини субординації, координації тощо. Взаємозв'язки між компонентами є не тільки постійними стабілізуючими системоутворювальними факторами (жорсткими та м'якими), а й виконують системозбережувальну роль: без обміну інформацією між елементами система припиняє функціонувати і втрачає цілісність.

Регулювання інституціонального розвитку роздрібної торгівлі є різновидом соціальних систем, бо створюється і функціонує через людську діяльність. Воно являє собою системну діяльність зі свідомої організації, координації і регулювання торговельного підприємництва на всіх його рівнях. Це завжди організована цілісність, тому вона потребує безперервного підтримання функцій організації, регулювання, узгодження та ін. Система регулювання є самокерованою, але водночас піддається впливу екзогенних чинників.

За різними критеріями типологізації система регулювання розвитку торгівельного підприємництва належить одночасно до кількох класів: вона є штучною (створена людиною), відкритою (постійно обмінюється інформацією з оточуючим середовищем), організованою (має виражену організаційну структуру), кібернетичною (відбиває обмінно-інформаційні процеси), складною (її не можна охарактеризувати через кінцеву кількість підсистем), макромасштабною (є значним за розміром утворенням), багатоелементною (складається з багатьох складових), ієрархічною (її елементи характеризуються підпорядкованістю), поліфункціональною (виконує кілька функцій), багатоцільовою (спрямована на досягнення кількох цілей), з комбінованим керуванням (блок керування системою вбудований в саму систему і водночас нею можна керувати ззовні).

Висновки і пропозиції. Очевидно, ключовою характеристикою системи регулювання торгівлі є її складність, яка проявляється у поєднанні різнорідних компонентів (соціальних і природних), багатоманітні зв'язків та відносин між елементами, а також неоднозначності, недетермінованості функціонування і розвитку. Управління такою системою теж належить до найвищого рівня складності, бо здійснюється, в тому числі, через зміну структури самої системи. Вдосконалюючи цю систему, потрібно дотримання закону необхідного різноманіття У. Р. Ешбі [7, гл. 11], згідно з яким, якщо об'єкт управління є складною, поліаспектною системою, то і управління ним потрібно будувати на основі складності і різноманіття, в такий спосіб відображуючи структуру і варіативність проявів реакцій керованого об'єкта. Наприклад, якщо торгівельне підприємство на сучасному етапі розвитку характеризується урізноманітненням форм власності, то, відповідно до закону Ешбі, потрібно формувати таку систему регулювання, щоб вона не лише полегшувала роботу підприємствам найбільш прогресивних і ефективних форм власності (спрощення реєстрації, пільгове кредитування і оподаткування та ін.), а й торкалася також перебудови ієрархічної структури держапарату згідно з новими потребами. Конкретні особливості адаптації системи регулювання до потреб регулюючого об'єкту повинні стати предметом неперервних досліджень фахівців.

Список використаної літератури

1. Внутрішня торгівля : регіональні аспекти розвитку : Монографія / [За ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука]. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.

2. Міценко Н. Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі : Монографія / Н. Г. Міценко, Т. Г. Васильців, Н. М. Заярна. – Львів : видавництво ЛКА. – Львів, 2009. – 176 с.
3. Лазебна І. Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі / І. Лазебна // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 26-37.
4. Височин І. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі : порівняльний аналіз / І. Височин // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 3. – С. 11-23.
5. Возіянова Н. Ю. Державне регулювання інституційних змін у розвитку внутрішньої торгівлі / Н. Ю. Возіянова // Вісник ДонНУЕТ : серія Економічні науки. – 2010. – № 3 (47). – С. 219-228.
6. Ільяшенко В. А. Державна підтримка інституційних перебудов у сфері товарного обігу. – [Електронний ресурс] / В. А. Ільяшенко // Державне управління : теорія і практика. – 2006. – № 1. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-1/txts/GALUZEVE/06ivasto.pdf> (дата 13.10.2017). – Назва з екрану.
7. Эшби У. Р. Введение в кибернетику : пер. с англ. / У. Р. Эшби. [Под ред. В. А. Успенского. Предисл. А. Н. Колмогорова.]. Изд. 2-е, стереотипное. – Москва : «КомКнига», 2005. – 432 с.

Стаття надійшла 20.11.2017 р.

Е. Е. Мазур,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина,

e-mail: mazurelena13@gmail.com

СИСТЕМНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье исследуется структурный состав и механизм действия системы регулирования развития торгового предпринимательства, с использованием метода декомпозиционного анализа, который позволяет рассмотреть систему как совокупность взаимосвязанных подсистем более низкого уровня. Указанный подход даст возможность при разработке мер государственного регулирования учитывать не только экономические аспекты развития розничной торговли, но также институциональные и социальные.

Ключевые слова: управление, регулирование, системный анализ, розничная торговля, институциональное развитие, предпринимательство.

O. Ye. Mazur,

PhD in Economics, Associate Professor
of Economics and Management Department
of Odessa I. I. Mechnikov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,
e-mail: mazurelena13@gmail.com

SYSTEM DECOMPOSITION OF THE RETAIL TRADE REGULATION

Summary

The development of the governmental “institution-building” methodology is one of the most urgent issues of modern scientific thought. In the article entrepreneurship in the retail trade was chosen as an institution-object, which as an industry is of critical importance for the country’s economy, making a significant influence on the formation of aggregate material wealth, developing employment and small business, establishing social stability.

In the works of many Ukrainian scientists, various options for the trade regulation are considered. However, they only describe certain economic aspects of its functioning as a sphere of circulation and a branch of national economy. At the same time, it is not fully taken into account that trade is, on the one hand, a complex, multilevel institutional structure, and on the other hand, a multicomponent open system.

In the paper, the regulating system for the retail trade is presented as a set of interconnected subsystems of a lower level. The aggregated elemental composition of the economic, institutional and social subsystems in the “trade entrepreneurship” system is substantiated and disclosed. The content of seven subsystems in the structure of the “government” system is determined and disclosed. The goal, leading function, tasks and criterion of efficiency of the retail trade regulation are formulated. In developing public regulation measures, this approach will allow not only to take into account the economic aspects of the retail trade development, but also institutional and social ones.

It is noted that the key characteristic of the trade regulation system is its complexity, and therefore the management of such a system also refers to systems of the highest level of complexity, because it is implemented, including through changing the structure of the system itself. If the control object is a complex, poly-casing system, then management should be built on the basis of complexity and diversity.

Key words: management, regulation, system analysis, retail trade, institutional development, entrepreneurship.

References

1. Shubin, O. O. & Honcharuk, Ya. A. (2007). Vnutrishnia torhivlia : rehionalni aspekty rozvytku : Monohrafiia [Domestic trade : regional aspects of development. Monograph]. Donetsk-Lviv : DonNUET. [in Ukrainian].
2. Mitsenko, N. H., Vasylytsiv, T. H. & Zaiarna, N. M. (2009). Rehuliuvannia

- diialnosti pidpriemstv rozdribnoi torhivli : Monohrafiia [Regulation of the retail trade enterprises' activity. Monograph]. Lviv : Vydavnytstvo LKA. [in Ukrainian].
3. Lazebna, I. (2011). Formuvannia konkurentnoho seredovyscha u rozdribnii torhivli [Formation of competitive environment of the retail trade]. *Visnyk KNTEU. – Bulletin of KNTEU*, № 2, pp. 26-37. [in Ukrainian].
 4. Vysochyn, I. (2010). Derzhavne rehuliuвання torhovelnoi diialnosti v Ukraini ta sviti : porivnialnyi analiz [State regulation of trade activity in Ukraine and worldwide : comparative analysis]. *Visnyk KNTEU. – Bulletin of KNTEU*, № 3, pp. 11-23. [in Ukrainian].
 5. Vozianova, N. Yu. (2010). Derzhavne rehuliuвання instytutsiinykh zmin u rozvytku vnutrishnoi torhivli [State regulation of the institutional changes in the development of domestic trade]. *Visnyk DonNUET : seriia Ekonomichni nauky. – Bulletin of DonNUET : Economic sciences*, № 3 (47), pp. 219-228. [in Ukrainian].
 6. Iliashenko, V. A. (2006). Derzhavna pidtrymka instytutsiinykh perebudov u sferi tovarnoho obihu [Governmental support of institutional changes in the trade sphere]. *Derzhavne upravlinnia : teoriia i praktyka. – Public administration : theory and practice*, № 1. – Retrieved from : <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-1/txts/GALUZEVE/06ivasto.pdf/> [in Ukrainian].
 7. Eshbi, U. R. (2005). Vvedenie v kibernetiku [Introduction to Cybernetics]. Moskva : KomKniga. [in Russian].

UDC: 068

V. Voloshyna,

Ph.D.ABD,

of York University,

4700 Keele St, Toronto, ON M3J 1P3, Canada

e-mail: rinek@onu.edu.ua

POWER MOTIVATION AND POWER DISTANCE REDUCTION THEORY

Knowledge about hierarchy is diffused, and is apparently rarely applied to the organizational science. While most of the theories have touched on hierarchy at a fundamental level, however, they did so indirectly. Recently, researchers have shown an increased interest in power as a fundamental force in social relations (Sturm and Antonakis, 2015).

The main goal of this research is to make a bridge between two theories: the power distance reduction theory and theory of power motivation. The study has challenged the assumption that the more power people have, the more they strive for power or the higher the power motivation, the more power people strive to acquire.

Key words: hierarchy, power, social distance, power distance reduction theory and theory of power motivation.

Knowledge about hierarchy is diffused, and is apparently rarely applied to the organizational science. In fact, hierarchy has rarely been investigated as an independent construct. Unfortunately, the omnipresence of hierarchy and its broad influence did not result in methodological approaches that use hierarchy as a central ingredient in research studies. While most of the theories have touched on hierarchy at a fundamental level, however, they did so indirectly. This happened due to the fact that “hierarchy had faded to the background, so much that one might think that the field no longer considers it a topic of great import” [9, p. 352]. We need to acknowledge that hierarchy is viewed through the lens of power and those two fundamental concepts are rarely separated as objects of study.

Nevertheless, the fact that hierarchy “has faded to the background” does not reduce its importance. For instance, [21] showed that we have an unconscious desire for hierarchy, [19] introduced the concept of interpersonal distance, and [3] proposed the concept of leaders distance.

Numerous studies used sociological paradigms of bureaucracy (Weber, 1947) and status [4; 2] to shed light on problems of power and hierarchy. Generally, hierarchy was studied from the perspectives of career promotion

(for instance through the glass ceiling concept), nepotism, conflicts, promotional ladder or organizational structure.

Recently, researchers have shown an increased interest in power as a fundamental force in social relations [20].

However, power has always been inseparable from hierarchy and seen as an external, exogenous factor possessed by individuals [8] as a result of structural system configurations and personality dominance. In addition, hierarchy has rarely been used as a construct that is studied on the micro-level; moreover, little attention has been paid to the study of the individual perception of hierarchy.

One of the first theories that has contributed to an increasing understanding of the behaviour of individuals in the hierarchical setting was *the power distance reduction theory*. The theory used the assumption that power is asymmetrical, and consequently, the amount of power possessed by each individual is different and people do not have equal power over one another [18]. Therefore, people's movement inside the hierarchy is determined by the desire to change this "magnitude of inequality" [18]. Mulder in [13] used the idea that power distance and magnitude of inequality become subjectively cognized due to an individual's evaluation of the status or hierarchical position as the individual perceives it.

Although power distance reduction theory studied behavioural and cognitive components of the hierarchical perception, it has overlooked the motivational component of the behaviour and the connection that exists between power motivation and hierarchical psychological distance.

The theory gave no explanation for the individual motivational stimulus assuming that when an individual enjoys power he becomes motivated to "aspire to more power" [15]. "A number of ... psychological processes conspire to create and acquire more power" involving hierarchy into the self-reinforcing process [9, p. 363].

Indeed, the theory has presented hierarchical distance reduction or upward hierarchical motion of a particular individual as the result of striving for power, but does not use power as an internal motivational factor in order to explain hierarchical power distance reduction and desire to reduce the psychological distance that arises between more and less powerful individuals.

The role of power motive or internal driving force was studied by McClelland (1975) [10], Veroff (1958) and Winter (1973) [22] as an individual reinforcing process. Kipnis (1972) and Tiedens (2007) studied power as an external possession, the result of social interaction or hierarchical differentiation. Hence, the power motivation has never been seen as a stimulus that reinforces an individual's ability to reduce the distance between individuals.

The main goal of this research is to make a bridge between two theories: the power distance reduction theory and theory of power motivation. The study has challenged the assumption that the more power people have, the more they strive for power or the higher the power motivation, the more power people strive to acquire. Those statements cannot be postulated as a universal ones ignoring the fact that power motive is not a homogenous by its nature.

The research question might be stated as the following: how does power motivation influence the tendency to reduce psychological (cognized) power distance taking into account that the power motive is not a homogenous construct? The paper will proceed as following. Firstly, I will explain power distance reduction theory, then I will provide a short description of power motivation as a non-homogenous internal drive for acquiring power, and finally, I will try to support a hypothetical connection between power distance theory and power motivation assuming that the power motive is not a homogenous in its nature. To reach this goal, I will use the main hypotheses of the power reduction theory and connect them with the power motivation concept.

Power distance theory: analysis of the main concepts. Since Mulder (1970) worked out the power distance reduction theory, it has contributed to the organizational science in three different ways. Firstly, it has placed a greater focus on the processes of an individual cognitive perception in the hierarchical space. According to the theory [16], the cognized power distance in the hierarchical structure is connected with the self-reflection of the individual within his hierarchical position. Therefore, the theory interpreted the perception of a gap that exists between more and less powerful individuals.

The second main contribution was an analysis of hierarchical behaviour as a separate concept or an introduction of the concept of the “costs of hierarchy”. Mulder (1977) considered those costs the “psychological price for exercising of power” [13, p. 11].

Finally, the theory was able to prove that not subject’s attitudes, but two other factors, namely the proximity and remoteness of individuals from a desired position, played the lead role in the decision to take over a more powerful position.

The introduction of the concept of hierarchical distance lowered the level of conceptual abstraction and allowed one to operationalize the psychological or social distance that existed between more and less powerful individuals. Considering that, the “hierarchical distance” paradigm has been used to explain the concept of organizational hierarchy and simultaneously helped to answer the question: “How does an individual perceive himself in “an

intermediate position within a power hierarchy” [15] or in the middle of his vertical mobility?” To put it differently, what are the “cognitive processes involved in decision making process about the power reduction”? Human behaviour was analyzed inside the hierarchical setting, highlighting the relationships, connections and psychological conditions of individual cognition during the power distance reduction or expansion.

Mulder (1977) in [13] analyzed how cognition happens on different levels of reality through the differentiation of thoughts about possible power distance reduction in the hierarchical setting. For instance, an individual may imagine actions that he needs to undertake in order to reduce the distance between him and more a greater power, or, he can undertake those actions in reality. According to the proposition, the “costs” of imagination inside the hierarchy are positively related to the actions that individuals undertake to overcome hierarchical (power) distance and are inversely related to the “level of reality” (real vs. imaginative) on which an individual acts. In other words, if an individual equalizes distance in reality, costs are rising, while imaginative equalization demands less costs and is even entirely costless.

The power distance paradigm has outlined its two main hypotheses. The “smaller the power distance, the stronger will be the tendency for the subject to reduce the power distance” [16, p. 108] and “individuals will strive to reduce the power distance (power difference) between themselves and more powerful person and to equalize” [13, p. 5]. The power distance was seen as an independent variable that was manipulated by the researchers and operationalized as the “the difference in power between a subject and a more powerful other” [16, p. 108]. The tendency to reduce power distance between the subject and the manager was measured as a dependent variable and was defined as “the tendency to take over the position of more powerful subject in the hierarchy” [16].

Mulder’s hypotheses had been supported on both the cognized (imagined) and real level. The experiments conducted by Mulder et al. (1971) showed that only power distance influenced the behaviour of subjects. Mobility based on success, evaluational aspects, on the level of individual performance, on personal abilities and self-esteem, did not explain the desire to reduce the power distance between more and less powerful individuals [16; 15].

Power motivation: motive non-homogeneity DeCharms (1968) referred to the motive as the disposition to strive for a particular type of satisfaction. In case of the power motive, it is a “strive for having control over others” [5, p. 316].

The theory of power motivation [22; 10; Atkinson, 1958] considered power as striving for control over others and assumed that power motivation would elicit specific powerful behaviour or “expresses itself in action” [12] such as gaining influence, seeking a position of authority, and displaying control over others.

Winter (1991) stated that the power motive is one key personal variable that forms power behaviour and that the “tendency to engage in power-oriented behaviour does not occur unless power motivation is aroused” [5, p. 302].

“People high in Power should enjoy the many opportunities for making decisions and having an impact... and they have been shown to be more successful managers” [12, p. 696]. To support this idea McClelland (1975) conducted a series of experiments when he aroused the power motive and showed that “psychological activation to power stimuli is closely associated with motivation of power” [10, p. 275] “individuals with high Power are more sensitive to power-related stimuli than to neutral stimuli. People with high power motivation have strong desire to be a leader and rise to a managerial position” [12, p. 697].

The theory assumed that the power motive is non-homogenous and may elicit different types of behaviour. The first type is avoidance behaviour that is caused by fear of power; the second type is approach behaviour that is caused by a hope for power (Winter, 1975). Fear of power is determined by the fear of negative consequences of acquiring power or by negative experiences in the past. Hope of power is determined by the hope of obtaining the positive consequences of acquiring power.

“Non-homogeneity” of power motivation has become apparent since different operationalizations of power motivation gave different resultant measurement scores. For instance, Veroff was more concentrated on scoring a system supporting the role of power motivation insofar “that overcompensates for feelings of inferiority” [22, p. 56]. Therefore, this methodology has used stress situations to arouse the “threatening aspects of power” [22, p. 56].

In contrast, Winter (1973) in [22] presented a power score as “the sum of approach and avoidance motives” that “predict different behaviour” [22, p. 79]. For him, a power score might help to test gradient hypotheses connected with power arousal. When avoidance of power decreases the approach behaviour or hope of power increases.

Hypotheses. Taking into account that power is an internal motive that drives the behaviour of an individual and makes them strive for control over others, we predict that a higher power motivation will influence the percep-

tion of less powerful individuals and will aspire them to move to a more powerful position. They will see the power distance as a shorter one due to their personal motivation to acquire more power.

On the one hand, Mulder (1977) mentioned that an economically rational theory sees power as a scarce commodity and compares “lack of power to hunger” [13, p. 6]. He also addressed that the “power reduction theory is a theory of addiction. The greater the resource to power is, the stronger the desire for it...” [13, p. 6]. The nearer the goal is the more people try to reach it. As Ng (1971) and Bruins, Wilke (1993) mentioned “the consumption of power intensifies the desire for more power” [6, p. 318]. That is why they theorised that “subjects that have experienced the actual exercise of power may have enjoyed it, and on this basis became motivated to aspire to more power” [16, p. 111]. On the other hand McClelland and Boyatzis (1982) reported that the power-motivation syndrome was shown as “predicted managerial success” [11] and stimulated upward mobility.

Therefore, there is evidence that when a particular individual evaluates propositions to take over a higher position he will be attracted by the level of control he will get over others. Formally, higher hierarchical positions always bring higher levels of control, which attracts power motivated individuals; in other words, desired control will lead to a different perception of hierarchical distance. For instance, Bruins and Wilke’s (1993) experiments showed that “only the motivation derived from the bureaucratic rule mediated that relationship between power distance and upward tendencies” [6, p. 239].

Given the abovementioned we can hypothesize the following:

H1: Assuming equal levels of hierarchical proximity between more and less powerful individuals, the power distance will be perceived as lower for those less powerful individuals who have a high power motivation and as higher for those less powerful individuals who have a low power motivation.

H2: Assuming equal levels of hierarchical proximity between more and less powerful individuals, the tendency to reduce the power distance will decrease for those less powerful individuals who have low a power motivation and will increase for those who have a high power motivation.

However, even among individuals with high power motivations, there will be some who will not acquire more power even if they predict or are attracted by higher levels of control.

As was stated above, power motivation leads to the evaluation of future powerful positions and depending on the domination of hope of power or fear of power, an individual will evaluate the power distance differently.

The nonhomogenous nature of power motivation assumes that “a strong desire for power does not necessarily lead to an upward tendency” [6, p. 244] and some individuals will demonstrate avoidance behaviour equalizing power with negative consequences. In this case, the power distance will be perceived as higher. In contrast, others may demonstrate approach behaviour and tend to predict positive consequences after which the power distance will be reduced. In this case, the power distance will be perceived as lower.

The same statement might be explained from the perspective of hierarchical costs. As Mulder (1977) in [13] stated, the process of power distance evaluation is connected with the “psychological price for exercising of power” or hierarchical costs that are positively related to the actions of hierarchical overcoming. The hierarchical distance will be shorter when the hope to acquire more power outweighs the fear of acquiring power. In other words, hierarchical costs will be lower if the previous experience of individuals with high power motives is connected with positive consequences. An individual implicitly assesses “outcomes of getting power” [22] and if a negative assessment is given more weight, we have the domination of fear of power and avoidant behaviour despite that this individual may have a high power motivation. The hope of power is associated with positive expectations after acquiring power or control. In this case, control is imagined as a pleasant and positive experience or even a cherished goal. The domination of hope leads to a domination of approach behaviour and the desire for a powerful position or control.

Given all of the above, we can hypothesize the following:

H2: Assuming equal levels of hierarchical proximity between more and less powerful individuals, the tendency to reduce power distance will increase for those less powerful individuals who have a high power motivation and stronger tendency to approach power or hope of power.

H3: Assuming equal levels of hierarchical proximity between more and less powerful individuals, the tendency to reduce power distance will decrease for those less powerful individuals who have a high power motivation and stronger tendency to avoid power or fear of power.

I proposed that the power motive influences how individuals perceive power distance; therefore, the tendency to reduce the power distance will be higher for those individuals who have a higher power motive since they see the power distance as a lower distance. However, the tendency to reduce the power distance will be different for all individuals with high power motivations depending on how they evaluate the final consequences of acquiring power.

Consequently, not all individuals with high power motivations will try taking over more powerful positions. Despite perceiving power distance as shorter, they will avoid power acquisition if they feel that the costs of acquiring power are high or if they feel that power will bring negative consequences for them. In this case they will avoid power. If high power individuals feel that the costs of acquiring power are low they will try to reduce the power distance between them and more powerful individuals.

Although Mulder insisted that the desire for power is the result of the learning process only, the hypotheses provided may support other evidence. The desire for power may derive from cognitive and motivational processes. That is why my primary aim in this review was to connect cognitive, motivational and behavioural constructs of power (Ng, 1980) through the connection of two theories: power motivational theory and power distance reduction theory.

Moreover, Mulder (1977) mentioned that the “quintessence of the theory is the hypothesis that the power distance reduction tendency will be stronger at a shorter power distance” [13, p. 21]. Hence, the theory did not provide a full explanation of why the power distance may be perceived as shorter by one individual and longer by another one.

In my view, the power reduction theory was not convincing enough in answering the question why someone desires a position with more power. Given the above discussion, my second aim was to show that the decision to reduce power distance and the costs of “hierarchical overcoming” are connected through the experience and personal evaluation of positive and negative consequences of power, even among those individuals who had high power motivations.

References

1. Anderson, C. & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk taking. *European Journal of Social Psychology*, 36 (4), pp. 511-536.
2. Anderson, C., Hildreth, J. A. D. & Howland, L. (2015). Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature. *Psychological Bulletin*, 141 (3), pp. 574-601.
3. Antonakis, J. & Atwater, L. (2002). Leader distance: A review and a proposed theory. *The Leadership Quarterly*, 13 (6), pp. 673-704.
4. Baron, J. N., Davis-Blake, A. & Bielby, W. T. (1986). The Structure of Opportunity: How Promotion Ladders Vary within and among Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 31 (2), pp. 248-273.
5. Beck, R. S. (1980). *Motivation: theories and principles*. Egelewood Cliffs. Prentice Hall.

6. Bruins, J. J. & Wilke, H. A. M. (1993). Upward power tendencies in a hierarchy: Power distance theory versus bureaucratic rule. *European Journal of Social Psychology*, 23 (2), pp. 239-254.
7. Blau, P. (1964). *Exchange and power in social life*. John Wiley and Sons. New York.
8. Mischel, W., Keltner, D., Gruenfeld, D. H. & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110 (2), pp. 265-284.
9. Magee, J. C. & Galinsky, A. D. (2008). Social hierarchy: The Self-Reinforcing nature of power and status. *The Academy of Management Annals*, 2 (1), pp. 351-398.
10. McClelland, D. C. (1975). *Power. The inner experience*. New York, Inc. John Wiley & Sons.
11. McClelland, D. C. & Boyatzis, R. E. (1982). Leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67 (6), pp. 737-743.
12. McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. Cambridge. Cambridge University Press.
13. Mulder, M. (1977). *The daily power game*. Lieden. The Netherlands. Martinus Nijhoff. Social Science Division.
14. Mulder, M., Veen, P., Hijen, T. & Jansen, P. (1973). On power equalization: a behavioural example of power distance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26 (2), pp. 151-158.
15. Mulder, M., Veen, P., Rodenburg, C., Frenken, J. & Tielens, H. (1973). The power distance reduction hypothesis on a level of reality. *Journal of experimental social psychology*, 9, pp. 87-96.
16. Mulder, M., Veen, P., Hartsuiker. & Westerduin, T. (1971). Cognitive processes in power equalization. *European Journal of Social Psychology*, 1 (1), pp. 107-130.
17. Ng, S.-H. (1977). Structural and nonstructural aspects of power distance reduction tendencies. *European journal of social psychology*, 7 (3), pp. 317-345.
18. Ng, S.-H. (1980). *The social psychology of power*. European association of experimental social psychology. Academic Press.
19. Napier, B. J. & Ferris, G. R. (1993). Distance in organizations. *Human Resource Management Review*, 3 (4), p. 321.
20. Sturm, R. E. & Antonakis, J. (2015). Interpersonal power. *Journal of Management*, 41 (1), pp. 136-163.
21. Tiedens, L. Z., Unzueta, M. M. & Young, M. J. (2007). An unconscious desire for hierarchy? the motivated perception of dominance complementarity in task partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93 (3), pp. 402-414.
22. Winter, D. G. (1973). *The power motive*. London. The Free Press.

Стаття надійшла 05.09.2017 р.

В. Волошина,

Ph.D.ABD,

Йоркский Университет

4700 Keele St, Торонто, ON M3J 1P3, Канада

e-mail: rinek@onu.edu.ua

ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ВЛАДИ ТА ЗМЕНШЕННЯ ДИСТАНЦІЇ ВЛАДИ

Знання про ієрархію розповсюджені, але вони рідко застосовуються щодо організаційної науки. Хоча більшість теорій торкнулися ієрархії на фундаментальному рівні, проте це відбулося опосередковано. Останнім часом дослідники продемонстрували підвищений інтерес до влади як фундаментальної сили в суспільних відносинах, наприклад у праці Штурма і Антонакіса, 2015.

Головною метою статті є створення «мосту» між двома теоріями: теорією зменшення дистанції влади та теорією мотивації влади. У дослідженні було зроблено припущення, що чим більше у людей влади, тим більше вони прагнуть до неї, або чим вище мотивація влади, тим більше влади вони прагнуть отримати.

Ключові слова: ієрархія, влада, соціальна дистанція, теорія зменшення дистанції влади, теорія мотивації влади.

В. Волошина,

Ph.D.ABD,

Йоркский Университет

4700 Keele St, Торонто, ON M3J 1P3, Канада

e-mail: rinek@onu.edu.ua

ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ ВЛАСТИ И УМЕНЬШЕНИЯ ДИСТАНЦИИ ВЛАСТИ

Знание об иерархии распространены, однако они редко используются в организационной науке. Хотя большинство теорий изучают иерархию на фундаментальном уровне, однако этот процесс опосредованный. В последнее время исследователи демонстрируют повышенный интерес к власти как фундаментальной силе в общественных отношениях, например в работе Штурма и Антонакіса, 2015.

Основной целью статьи является формирование «моста» между двумя теориями: теорией уменьшения дистанции власти и теорией мотивации власти. В исследовании было поставлена гипотеза, что чем больше у людей власти, тем больше они стремятся к ней, или же чем выше мотивация власти, тем большей власти они желают получить.

Ключевые слова: иерархия, власть, социальная дистанция, теория уменьшения дистанции власти, теория мотивации власти.

УДК: 338.242:339.37

І. М. Нєнно,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,

e-mail: inyenko@onu.edu.ua

ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОЇ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті пропонується групування передумов та чинників розвитку морської портової галузі. Висвітлено історико-геополітичні, економічні та законодавчі передумови її формування. Вивчено світовий досвід організації ефективної роботи портів. Ідентифіковано базис та джерела потенціалу розвитку морських портів України. Визначено склад інфраструктурних, управлінських, маркетингових та сервісних факторів розвитку портів.

Ключові слова: розвиток, морський порт, інфраструктура, управління, маркетинг, сервіс.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Порти – це морські ворота держави. Питання реформування управління в портах є найрозповсюдженішою тематикою досліджень в ХХІ сторіччі. Пошук шляхів розвитку морських портів відбувається в багатьох аспектах макро-політики та мікро-економіки. Адміністрування в портах реалізується через державні плани, прогнози, завдання, що впливають із зобов'язань України як морської держави та наслідків реформування інших галузей економіки, які впливають на функціонування портів. В такому контексті морський порт розглядається як елемент транспортної інфраструктури. Його реформування потребує технологічного оновлення портових потужностей задля відповідності міжнародній інноваційній конкурентоспроможності, та впровадження привабливої тарифної політики задля відповідності ціновій конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади аналізу та формування державної морської політики та менеджменту порту закладено працями таких українських вчених, як Б. В. Буркінський, Г. Б. Вільський, А. Г. Дем'янченко, О. М. Кібік, С. В. Ківалов, М. І. Котлубай, О. М. Котлубай., О. А. Липинська, О. В. Меркт, С. М. Мінакова, О. В. Собкевич [1-10]; іноземних вчених: П. Алдертона, Л. Ван Дер

Лунгта, П. Верховена, А. Лавіссієре, К. Лампрідіса, К. Хломудіса, П. Де Лангена, Е. Хезендонка, Л. Феді, С. Шріканта та інших [11-18]. Але в цих дослідженнях об'єктом обрані явища чи процеси, управління якими відбувається на макро чи мікро рівнях функціонування порту. Макроекономічний аналіз не доповнюються механізмом менеджменту, чи навпаки – вдосконалення системи управління портом пропонується у вигляді ідеальної моделі, відірваної від базису минулого та реального макроекономічного становища країни. Тому у ході дослідження фактори розвитку морської портової галузі розглянуті через призму ефективного управління портом.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та групування передумов та чинників розвитку морської портової галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови розвитку морської портової галузі України можна розділити на три групи: історико-геополітичні, економічні та законодавчі передумови.

Історико-геополітичними передумовами є сутність традицій торгівлі та проходження основних транспортних зв'язків через певну територію. Історично налагоджені комерційні стосунки споживача та продавця товарів та послуг потребують транспортно-логістичного супроводу по певних напрямках які доцільно та зручно здійснювати саме морським транспортом. Використання транзитного потенціалу України може бути підвищене саме в зв'язку з тим, що Через Україну проходять чотири з десяти транспортних коридорів, які ЄС підтримує – це коридор III: Берлін-Вроцлав-Львів-Київ; коридор V: Трієст-Любляна-Будапешт-Львів; коридор VII: Рейн-Майн-Дунай; коридор IX: Гельсінкі-Київ-Одеса-Кишинів-Бухарест-Пловдив-Александруполіс [19, с. 19]. Зростання завантаженості портів може бути наслідком зростання вбудови у міжнародні транспортні коридори. Тобто географічне розташування та комерційна традиція і її розвиток стають основою виникнення та розширення діяльності портів, унікальність території, наприклад, незамерзаюча акваторія, можливість побудови портових споруд без берегоукріплювальних робіт, створення захищеної від хвиль акваторії. В той же час географічні умови накладають певні обмеження. Зокрема, вхід в Одеський морський порт можливий через протоку Босфор із лімітом висоти судна 54 м. Сучасним трендом круїзних ліній є укрупнення лайнерів та їхньої пасажиромісткості.

Економічні передумови розвитку портів зазвичай є наслідком формування відносин міжнародної торгівлі в перспективних прибуткових напрямках для національних споживачів та експортерів.

Завантаження портів для обробки експортними товарами можливе за умови збільшення експорту та розширення його номенклатури. Туристична експансія через порти є реалістичною у разі наявності привабливих туристичних місць відвідування, та інше. Прикладами є Барселона (Іспанія), Генуя (Італія), та інші порти регулярного заходу круїзних лайнерів. Інвестиції з боку держави та місцевих органів врядування, наявність інвестиційних ресурсів, необхідних для оновлення та експлуатації об'єктів портової інфраструктури впливають на формування перспектив розвитку портів. Включення в міжнародні транспортні коридори вимагає ефективної комунікації між різними видами транспорту. Іншими словами, порт може розвивати торгівлю та навпаки. При цьому саме транспорт є інерційною складовою економіки. На розвиток морських портів впливають також торговельні моделі та зміна напрямків пересування вантажів. Ефект від зміни торговельної орієнтації в країні може суттєво впливати на завантаженість порту, як з позитивної, так і з негативної точки зору змінюючи попит на його послуги. Це може бути також пов'язано із переміщенням товарів, інтенсивністю їхнього обігу чи виникненням виробничих підприємств.

Законодавчими передумовами стають заявлені стратегічні пріоритети розвитку морської галузі, її реконструкції, можливої спеціалізації портів, виявлення їхніх конкурентних переваг та формування стратегії залучення споживачів портових послуг. Альтернативним законодавчим сценарієм розвитку стає оголошення порту вільним, із наявністю пільгових умов роботи на території порту, що обґрунтовано надає можливість залучення капітальних інвестицій, організацію виробництва в порту, побудову нових терміналів та збільшення обсягів вантажів для обробки в порту.

Чинниками, які сприятимуть розвитку морської портової галузі є:

1. Оновленість портової інфраструктури, технічна модернізація портів, переозброєння перевантажувальних потужностей. Якісне покращення технологічного рівня транспортної техніки та обладнання, побудова сучасних спеціалізованих терміналів, в тому числі терміналів ро-ро для горизонтального завантаження та вивантаження автотранспортних засобів, вагонів на судно. Наявність дешевих та містких приміщень для складування в портах. Розміщення в порту виробничих потужностей для переробки вантажів, масштабне проведення днопоглиблювальних робіт. В портах відсутня реальна спеціалізація, як це притаманно кращим міжнародним практикам.

2. Дієвість механізму управління та підпорядкування та наявність управлінських кадрів високої кваліфікації. Перерозподіл активів між

державними та приватними власниками та упорядкування їхніх відносин в порту з метою підвищення ефективності управління. Підвищення кваліфікації кадрів та результативності діяльності портових служб.

3. Рівень автоматизації систем управління портом. Наявність інфраструктури обслуговування в тому числі можливість вибору судових брокерів, агентів, страховиків, дистриб'юторів, транспортних компаній, готелів, екскурсійних бюро, митного обслуговування, логістичних центрів та інше. Побудова системи ефективних комунікацій та інформаційного забезпечення. Створення інтелектуальних транспортних систем із можливостями моделювання та прогнозування.

4. Тарифна політика портів.

4.1 Розмір портових тарифів, який рекомендовано зменшити із врахуванням міжнародного досвіду та цінової кон'юнктури близьких до України портів. Пільгова тарифікація. Наприклад, Гібралтар відмовився від тарифікації певних видів пасажирських суден [20, с. 154]. В світовій практиці прийнято чотири схеми стягування портових зборів: стягування на користь портової адміністрації, яка притягається до відповідальності за належну експлуатацію та розвиток портової інфраструктури; стягування на користь місцевих бюджетів із наступним формуванням видатків на розвиток порту з них; стягування на користь спеціалізованого фонду, наприклад маячний збір; стягування в державний бюджет із компенсацією дефіциту видатків. Цільове використання портових зборів з одного боку дає можливість оцінки окупності та ефективності налагоджених процесів обслуговування в порту. З іншої точки зору, бюджетні компенсації можуть бути необхідні у разі фінансування крупних реконструкцій та побудови нових об'єктів інфраструктури в портах [22].

4.2 Кількість портових зборів, скорочення який можливо шляхом виключення тих, які не стягаються в портах-конкурентах та тих, які дублюють вже оплачені послуги порту. Відповідно до Закону України від 17.05.2012 р. «Про морські порти України» (ст. 22) та Наказу Міністерства Інфраструктури від 27.05.2013 р. № 316 «Про портові збори» застосовується сім видів портових зборів: корабельний, каналний, маяковий, причальний, якірний, адміністративний, санітарний. Зокрема, адміністративний та маяковий збір справляються за послугу, вже оплачену в корабельному зборі [5, с. 19]. Відміна диференціації тарифів в залежності від порту, що породжує нерівні умови їхнього розвитку. В новій методиці розрахунку портових зборів ДП АМП України планується включати інвестиційну складову задля покриття

майбутніх інвестиційних проектів. Керівництво Адміністрації пояснює це відсутністю інших джерел фінансування. Проте таким чином українські порти зобов'язують повністю нести інвестиційний тягар споживачам їхніх послуг. Це може знов негативно вплинути на порівняльну привабливість портових тарифів.

4.3 Гнучкість системи портової тарифікації. В Україні існують сезонні знижки для заходу пасажирських суден в порт Одеса. Скасований корабельний збір для суден, які здійснили більш ніж два заходи в порт. Проте, це все ще недостатньо для формування привабливої цінової політики залучення круїзних пасажирів.

1. Дотримання екологічної та фізичної безпеки в порту, забезпечення безпеки перевезення вантажів, пасажирів та багажу якісне навігаційно-гідрографічне забезпечення мореплавства.
2. Створення привабливих умов не тільки для формування якісної інфраструктури, а й для логістичного бізнесу в цілому, що дозволить використовувати інформаційні технології планування, скоротить час обслуговування вантажів. Прискорення процесу обслуговування і впровадження в практику електронного документообігу надаватиме можливість відповідності попиту та пропозиції послуг портів, і як наслідок – зростання вантажообігу, зайнятості та фонду оплати праці. Формування конкурентних засад обслуговування вантажів в портах.
3. Координація роботи і взаємодії різних видів транспорту, власників вантажів, експедиторів, стивідорів в порту в умовах достатньої пропускної здатності залізниці та інтенсифікації мультимодальних перевезень. Впровадження нових технологій обробки вантажів вагоноперекидачів замість грейферів. Формування такої системи витрат, коли портам вигідніше обслуговувати вагони, ніж затримувати їх для складування вантажів та отримання оплати від суден. Запобігання в українських портах ситуації, коли на їхній території стивідори конкурують за експортні вантажі. В разі коливання цін на міжнародних товарних ринках трейдери чекають на сприятливу цінову кон'юнктуру і не зацікавлені в прискоренні руху товару. При цьому вони уповільнюють торги доставленими на адресу порту вантажами і припиняють відвантаження в порту [23, с. 102]. Прискоренню обробки вантажів сприятимуть наявність в ПАТ «Укрзалізниця» власних причалів, терміналів, складів, перевантажувального обладнання, суден на лізинговій основі на території порту на умовах інвестиційної акціонерної участі. Важлива ступінь розвитку транспортної мережі.

4. Розвиток торговельного мореплавства, суднобудівництва, судноремонта, приладобудування, будування судноплавних каналів, мостів. Усунення перешкод торговельного мореплавству з боку держави та гарантування його безпеки із наданням толерантних умов доступу та сприяння усім судновласникам незалежно від прапору, з урахуванням санкцій міжнародної спільноти. Міжнародний досвід організації безпеки в транспортній галузі свідчить про тенденції об'єднання повноважень контролю безпеки по всіх видах транспорту з метою уникнення політизації процесів. Прикладом такої реформи є Шведське транспортне агентство яке розпочало свою діяльність дотримуючись високих стандартів безпеки із незалежністю та недоторканістю [23, с. 38]. Судноремонт стає додатковою статтею доходу, бо його вигідність для судновласників дає їм можливість заздалегідь планувати його в тому чи іншому місті.
5. Сучасність берегової інфраструктури морських вокзалів. Підвищення економічної зацікавленості інвесторів інфраструктури портів через концесію, лізингові операції та пільгове оподаткування. Існували домовленості Міністерства інфраструктури, коли міжнародна суднохідна компанія Royal Carribean глобальну реконструкцію причальних, гідротехнічних споруд українських портів, облаштувати сучасні багатофункціональні причали і пасажирські термінали, розширити портові басейни [24, с. 161].
6. Розвиток міжнародного туризму як форми міжнародних економічних відносин. Активна взаємодія із міжнародними туристичними операторами, в тому числі тими, що спеціалізуються на обслуговуванні пасажирів морських суден. Реалізація спільних круїзних проектів.
7. Розвиток морського дозвілля – яхтінгу, серфінгу, круїзного судноплавства. Активізація морського туризму: в тому числі круїзного та яхтового можлива через встановлення привабливих умов фрахту та підвищення якості туристського обслуговування. Стимулювання яхтового туризму може відбуватися через проведення регулярних регат. Зокрема, морські вокзали є візитівками портів та регіонів. Необхідна їхня модернізації та будівельна реконструкція. Доцільним буде перетворення морських вокзалів на повноцінні порти посадки/ висадки. Для цього рекомендоване встановлення комерційних зв'язків із міжнародними аеропортами міст із можливістю отримання пільг на закупівлю квитків, побудова престижних готелей для пасажирів круїзних суден із застосуванням

гнучкої цінової політики для морських туристів. Встановлення туристських консультаційних пунктів із пропозицією низки туристських маршрутів містом порту та Україною. Організація центрів розвитку національної культури та місцевих звичаїв на морських вокзалах для відвідування туристами [21, с. 151]. Розробка екскурсійних маршрутів морського туризму, морські екскурсії, морське таксі, ресторани на маломірному флоті. Вдосконалення пасажирської причалової та яхтової інфраструктури. Формування стратегії зв'язків з громадськістю та медіа-плану розвитку морського туристського бренду України. Проведення виставок із залученням круїзних операторів. Організація автобусного сполучення із центром міста, включаючи кругові тури на двоповерхових автобусах.

8. Перетворення портів в міжнародний центр пасажирських та круїзних перевезень шляхом розширення форм участі в самому процесі міжнародного співробітництва через включення українських портів в міжнародні круїзні маршрути чи міжнародну круїзні сітку. За даними Адміністрації морських портів України спостерігалася негативна динаміка кількості круїзних судів в портах. Зокрема, в Одеському порту вона дорівнювала в 2013р. – 106, в 2014 – 32, в 2015 – 13, 2016 – 5. Для порівняння – кількість судозаходів у країні об'єднаної Європи в 2013р. склала 2,2 млн. Головною причиною такого зменшення є втрата довіри до можливості забезпечення високого рівня безпеки. Певні заходи для зміни такого бачення проводилися в 2016р. В кінці червня в Одесі відбулася Генеральна асамблея найбільшої в світі Асоціації круїзних портів Medcruise, в якій взяли участь топ-менеджери круїзних ліній, що представляють більше 60% світового круїзного флоту. Одеський порт також взяв участь в міжнародній зустрічі під єдиним брендом Cruise Black Sea в рамках європейського проекту з розвитку круїзного бізнесу в Чорноморському регіоні CruiseT. Проект отримав назву «Створення мережі центрів компетенції для розвитку і підтримки круїзного туризму в Чорноморському регіоні». ОМТП був представлений на виставці-конференції Seatrade Cruise Med, в рамках якої було оголошено ідею створення кругового чорноморського круїзного маршруту. Одеський морський порт здатний прийняти до 4 млн. пасажирів щорічно. Проте його потужності задіяні менш ніж на 2 %. За даними Асоціації круїзних портів Середземного моря MedCruise у 2016 р. кількість круїзних пасажирів склала 27, 4 млн. чол. [26, с. 9]. За десять років кількість збільшилася на 11,5 млн. В

Одеському морському порту за той самий період скорочення відбулося з 72 тис. пасажирів до 1242. Лідерами залишаються п'ять з сімдесяти п'яти портів Барселони, Чівітавекьї, Балеарських островів, Венеції, Марселю – 37 % від загальної кількості пасажирів. У 2016 р. відбулося загальне скорочення кількості пасажирів порівняно з 2015р. на 76,4% [26, с. 39]. У статистичному звіті така мала доля та скорочення пояснюється тим, що круїзні лінії планують свою пункти призначення заздалегідь строком від вісімнадцяти місяців до трьох років. А нестабільна політична, економічна та соціальна ситуації призвели до численних виключень із круїзних маршрутів портів Чорного моря.

9. Зручність досягнення порту відправлення круїзного судна. Поширення круїзного судоходства середземноморського круїзного регіону пов'язане також із транспортуванням пасажирів в порт відбуття літаками. Проблемою українських портів є обмеження можливості приймати суперлайнери. Порти оснащені вантажними терміналами та не спроможні ефективно обслуговувати масштабний потік пасажирів. Підвищення якості пасажирського обслуговування повинно супроводжуватися вдосконаленням роботи берегової інфраструктури, а саме морських вокзалів. Жоден морський вокзал України не володіє технологією з'єднання лацпортів судна з Морвокзалом за допомогою коридорів типу переходів в сучасних аеропортах. Використання традиційних трапів не забезпечує комфортність переходу, адекватну умовам плавання на борту лайнера, що неприйнятно з урахуванням нетривалість стоянки судна в порту. Сучасні круїзні технології дозволяють поєднати різні види відпочинку. Проте, виділяються чотири стандартних послуги: комфортне подорож, екскурсійний тур, комфортний пляжний відпочинок і рівень проживання за стандартом хорошого готелю [25]. Конкурентні переваги круїзного бізнесу засновані на вигідності відвідування міст на лайнерах із заощадженням на готелі і можливістю участі в інтенсивних екскурсійних програмах. Тому із боку керівництва морських вокзалів централізована організація таких послуг на високому міжнародному рівні стає необхідною часткою залучення круїзного туризму. Необхідні кваліфіковані гіді, спроможні цікаво та достовірно викласти інформацію про місто, комфортабельний та вчасний міський транспорт, бронювання квитків на вистави.
10. Ефективність діяльності портових служб, зважаючи на терміни виконання робіт. Недостатня швидкість обробки вантажів створює

значний бар'єр для розвитку української торгівлі, що також справляє непрямий негативний вплив на сектори імпорту та експорту, а також розвиток транспортних коридорів. Збільшення пропускної здатності портів (наприклад, "Південного", а також портів в Одесі та Іллічівську) не забезпечить кардинальних змін на краще. Основна проблема полягає не в обмеженості функціональних можливостей порту, а в неефективності роботи митних і прикордонних служб, а також органів адміністрації портів [25, с. 74].

11. Спрощення процедур митного оформлення і скорочення кількості документів, необхідних для заходу в порт. Ратифікація урядових угод щодо надання рівних умов судам під прапорами держав, що домовилися, спрощення митних та адміністративних процедур при входженні в порт. України. Ліквідація адміністративних перешкод транзитним вантажам.
12. Конкуренція в портах також може справляти неоднозначний вплив, бо існує в різноманітних формах: зовнішньо порти конкурують із сусідніми за географічною локацією портами своєї держави та іноземними; внутрішньо існує конкуренція між терміналами та іншими підприємствами обслуговування вантажів та суден.

Висновки та пропозиції. Виходячи з вищенаведеного пропонується наступне групування чинників розвитку морських портів:

Група 1. Інфраструктурні чинники: оновленість інфраструктури порту; берегова інфраструктура морських вокзалів екологічна і фізична безпека; зручність досягнення порту відправлення круїзного судна.

Група 2. Управлінські чинники: дієвість механізмів управління; рівень автоматизації та ефективні комунікаційні технології; координація роботи різних видів транспорту; ефективність діяльності портових служб.

Група 3. Маркетингові чинники: Тарифна політика (розмір тарифів, кількість портових зборів, гнучкість цінової політики); конкуренція в портах.

Група 4. Сервісні чинники: привабливість логістичних умов; розвиток міжнародного туризму; розвиток морського дозвілля; розвиток торговельного мореплавства, суднобудівництва, судноремонту, приладобудування в порту; спрощення процедур оформлення заходу в порт.

Список використаної літератури

1. Буркинський Б. Формування морської доктрини України / Б. Буркинський, О. Котлубай, В. Степанов // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 9. – С. 6-11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2008_9_3. (дата 10.06.2017). – Назва з екрану.
2. Вильский Г. Б. Управление морским портом / Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров, Ю. Ю. Крук, Е. Д. Крушкин. – Одеса : Фенікс, 2010. – 428 с.
3. Демьянченко А. Г. Роль и структура морских портов Украины / А. Г. Демьянченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 53-59.
4. Кібік О. М. Теорія і методологія ціноутворення в морських торговельних портах / О. М. Кібік. – Одеса : ОНМУ. – 2005. – 282 с.
5. Ківалов С. В. Портові збори в Україні : пошук оптимальної моделі конкурентної тарифної політики / С. В. Ківалов // Lex Portus. – Херсон : ФОП Гринь Д. С. – 2017. – № 1. – С. 5-21.
6. Котлубай М. І. Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу країни / М. І. Котлубай, О. М. Котлубай, В. О. Котлубай // Економіка та суспільство. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/687-kotlubaj-v-o> (дата 10.06.2017). – Назва з екрану.
7. Липинська О. А. Теоретичні основи ціноутворення на логістичні послуги морського порту / О. А. Липинська // ЕКОНОМІКА : Реалії часу. – № 6 (16). – 2016. – С. 41-49.
8. Меркт О.В. О.В. Методичні засади стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищу. – Автореферат дисертації кандидата економічних наук. – Київ: НАУ, 2002р. – 18 с.
9. Минакова С. М. Экономические основы реструктуризации морских торговых портов Украины / С. М. Минакова, В. М. Минаков // Экономические инновации. – 2009. – Вып. 39. – С. 14-223.
10. Собкевич О. В. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Є. В. Блашов. – Київ : НІСД, 2016. – 46 с.
11. Alderton P. Lloyd's Practical Shipping Guide. Port Management and Operations / P. Alderton. – London : Informa, 2008. – 429 p.
12. De Langen P. W. Institutional reforms of port authorities in the Netherlands ; the establishment of port development companies / P. W. De Langen, L. M. van der Lugt // Research in Transportation Business & Management. – Volume 22, March 2017. – pp. 108-113. – Retieved from : <http://dx.doi.org/10.1016/j.rtbm.2016.12.007>.
13. Verhoeven P. A review of port authority functions : Towards a renaissance? / P. Verhoeven // Maritime Policy & Management. – 2010. – 37 (3). – pp. 247–270.
14. Lavissiere A. Modern concept of free ports in the 21st century: a definition towards a supply chain added calue / A. Lavissiere, L. Fedi, A. Cheaitou // An

- International Journal Supply Chain Forum. – 2014. – Vol. 15 (3). – p.22 – 28.
15. Chlomoudis C. I. A Business Excellence Approach for the Port Industry / C. I. Chlomoudis, C. D. Lampridis // Paper Presented at the International Conference «Shipping in the era of Social Responsibility» In Honour Of The Late Professor Basil Metaxas (1925-1996). – Argostoli, Cephalonia, Greece, 2006, 14-16 September.
 16. De Langen P. W. Ports as clusters of economic activity / P. W. De Langen, E. Haezendonck // The Blackwell companion to maritime economics. – 2012. – pp. 638-655.
 17. Srikanth S. N. Strategic risk management in ports / S. N. Srikanth, R. Venkata-raman. Terieved from : <http://hauers.com/StrategicRiskMgt%20in%20Ports.pdf>
 18. Україна : Дослідження щодо сприяння торгівлі і транзиту. Підготовлено Світовим банком в рамках Голландського гранту «Україна: підтримка конкурентоспроможності через планування капітальних видатків, державне управління фінансовою діяльністю та сприяння торгівлі і транзиту». – Київ. – 2010. – 120 с.
 19. Молодецкий Э. А. Современные особенности круизного туризма в Украинском Причерноморье / Э. А. Молодецкий, С. Ю. Верстюк // Вісник Одеського національного університету. Географічні та геологічні науки. – Т. 15. – Вип. 10. – С. 152-157.
 20. Гомилевская Г. А. Формирование туристской идентичности г. Владивостока в контексте бренда : «Владивосток – морские ворота России» / Г. А. Гомилевская, Ю. В. Дмитриенко // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2016. – № 1. – С. 142-153.
 21. Портовые сборы : что? где? когда? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/2760> (дата 10.06.2017). – Название с экрана.
 22. Левицкий И. Е. Проблемы взаимодействия транспорта Украины / И. Е. Левицкий // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2006. – Вип. 12. – С. 100-103. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuzt_2006_12_24. (дата 10.06.2017). – Назва з екрану.
 23. Логунова Н. А. Роль морских портов Украины в развитии отечественного круизного бизнеса / Н. А. Логунова // Водний транспорт. – 2014. – №. 1. – С. 156-163.
 24. Голубкова И. А. Закономерности развития круизного судоходства / И. А. Голубкова // Ефективна економіка. – № 2. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1242> (дата 10.06.2017). – Назва з екрану.
 25. Cruise Activities in MedCruise Ports: Statistics 2016. – Greece : Piraeus. – March 2017. – Retieved from : file:///C:/Users/HP/Desktop/cruise_activities_in_medcruise_ports_statistics_2016_final_1.pdf

Стаття надійшла 01.11.2017 р.

И. М. Ненно,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина,

e-mail: inyenno@onu.edu.ua

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ ПОРТОВОЙ ОТРАСЛИ

В статье предлагается группирование предпосылок и факторов развития морской портовой отрасли. Освещены историко-геополитические, экономические и законодательные предпосылки ее формирования. Изучен мировой опыт организации эффективной работы портов. Идентифицированы базис и источники потенциала развития морских портов Украины. Определен состав инфраструктурных, управленческих, маркетинговых и сервисных факторов развития портов.

Ключевые слова: развитие, морской порт, инфраструктура, управление, маркетинг, сервис.

I. M. Nyenno,

PhD in Economics, Associate Professor

of Economics and Management Department

of Odessa I. I. Mechnikov National University,

24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,

e-mail: inyenno@onu.edu.ua

PREREQUISITES AND FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE MARINE PORT INDUSTRY

Summary

The search for ways to develop seaports takes place in many aspects of macro politics and micro-economics. Administration in ports is realized through state plans, forecasts, tasks stemming from Ukraine's obligations as a naval state and the consequences of reforming other sectors of the economy that affect the functioning of ports. In this context, the seaport is seen as an element of transport infrastructure. Its reform requires technological upgrading of port facilities in order to match international innovation competitiveness, and the introduction of attractive tariff policies to match price competitiveness. The article proposes a grouping of prerequisites and factors for the development of the maritime industry. The historical-geopolitical, economic and legislative preconditions of its formation are covered. The world experience in organization of efficient operation of ports is studied. The basis and sources of potential of development of seaports of Ukraine are identified. The composition of infrastructure, managerial,

marketing and service factors of ports development is determined. Proceeding from the above, the following grouping of factors of development of sea ports is offered: Group 1. Infrastructure factors: port infrastructure renewal; coastal infrastructure of marine stations ecological and physical security; convenience of reaching the port of departure of a cruise ship. Group 2. Management factors: the effectiveness of management mechanisms; level of automation and effective communication technologies; coordination of various types of transport; efficiency of port services. Group 3. Marketing factors: Tariff policy (size of tariffs, number of port charges, flexibility of price policy); competition in the ports. Group 4. Service factors: attractiveness of logistic conditions; development of international tourism; development of sea leisure; development of merchant shipping, shipbuilding, ship repair, instrument making in the port; Simplification of procedures for processing an entry into a port.

Key words: development, seaport, infrastructure, management, marketing, service.

References

1. Burkynskyi, B., Kotlubai, O. & Stepanov, V. (2008). Formuvannia morskoi doktryny Ukrainy. [Formation of the sea doctrine of Ukraine]. *Visnyk natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. – Bulletin of National academy of sciences of Ukraine*, Vol. 9, pp. 6-11. [in Ukrainian].
2. Vylskyi, H. B., Honcharov, Y. N., & Kruk, Yu. Yu. (2010). Upravlenie morskim portom [Management of the Sea Port]. Odessa: Feniks. [in Russian].
3. Demianchenko, A. H. (2013). Rol i struktura morskikh portov Ukrainy [Role and Structure of the Sea Ports of Ukraine]. *Problemy ekonomiky. – Problems of economy*, Vol. 2, pp. 53-59. [in Russian].
4. Kibik, O. M. (2005). Teoriia i metodolohiia tsinoutvorennia v morskyykh torhovelykh portakh : monohrafiia [Theory and Methodology of Pricing in the Sea Trade Ports]. Odesa: ONMU. [in Ukrainian].
5. Kivalov, S. V. (2017). Portovi zbory v Ukraini : poshuk optymalnoi modeli konkurentnoi taryfnoi polityky [Port Charges in Ukraine : Search of the Optimal Model of the Competitive Tariff Policy]. *Lex portus*, Vol. 1, pp. 5-21. [in Ukrainian].
6. Kotlubai, M. I., Kotlubai, O. M. & Kotlubai, V. O. (2016) Priorytetni zavdannia rozvytku morskoi haluzi yak elementu eksportnoho potentsialu krainy [Priorities of the Tasks of Development the Sea Industry as an Element of the Export Potential of the Country]. *Ekonomika ta suspilstvo. – Economy and society*, Vol. 8. – Retrieved from [//www.economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/687-kotlubai-v-o](http://www.economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/687-kotlubai-v-o). [in Ukrainian].
7. Lypynska, O. A. (2014). Teoretychni osnovy tsinoutvorennia na lohistychni posluhy morskoho portu [Theoretical Basics of Pricing for the Logistics Services of the Sea Trade Port]. *Ekonomyka: realii chasu. – Economy : time realities*, Vol. 6 (16), pp. 41-49. [in Ukrainian].
8. Merkt, O. V. (2002) Metodychni zasady stratehii rozvytku morskyykh torhovelykh portiv u konkurentnomu seredovyschi [Methodical Foundations of the Development Strategy of the Sea Commercial Ports] Kyiv : NAU. [in

- Ukrainian].
9. Minakova, S. M. & Minakov, V. M. (2009). Ekonomicheskie osnovy restrukturyzatsii morskikh torhovykh portov Ukrainy [Economic Foundations of the Restructuring of the Sea Trade Ports of Ukraine]. *Ekonomichni innovatsii. – Economical innovations*, Vol. 39, pp. 214-233 [in Russian].
10. Sobkevych, O. V., Mykhailychenko, K. M., Shevchenko, A. V., Rusan, V. M. & Bielashov, Ye. V. (2016). Priorytety derzhavnoi morskoi polityky u sferi funktsionuvannya ta rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy [Priorities of the State Sea Policy in the Area of Functioning and Development of the Sea Entrepreneurship Complex of Ukraine]. Kyiv : NISD [in Ukrainian].
11. Alderton, P. (2008). Lloyd's Practical Shipping Guides. Port Management and Operations. London : Informa.
12. de Langen, P. W., & van der Lugt, L. M. (2017). Institutional reforms of port authorities in the Netherlands; the establishment of port development companies. *Research in Transportation Business & Management*, 22, pp. 108-113.
13. Verhoeven, P. (2010). A review of port authority functions : Towards a renaissance? *Maritime Policy & Management*, 37 (3), pp. 247–270.
14. Lavissière, A., Fedi, L. & Cheaitou, A. (2014). A modern concept of free ports in the 21st century : a definition towards a supply chain added value. *Supply Chain Forum : an International Journal*, Vol. 15, No. 3, pp. 22-28.
15. Chlomoudis, C. I. & Lampridis, C. D. (2006). A Business Excellence Approach for the Port Industry. Paper Presented at the International Conference «Shipping in the era of Social Responsibility» In Honour Of The Late Professor Basil Metaxas (1925-1996). Argostoli, Cephalonia, Greece.
16. De Langen, P. W. & Haezendonck, E. (2012). Ports as clusters of economic activity. *The Blackwell companion to maritime economics*, pp. 638-655.
17. Srikanth, S. N.,] & Venkataraman, R. (2007). Strategic risk management in ports. *BE Bichou. K, Risk Management in Port Operations, Logistics and Supply Chain Security*, pp. 335-345.
18. Ukraina : Doslidzhennia shchodo spriannia torhivli i tranzytu. Pidhotovleno Svitovym bankom v ramkakh Hollandskoho hrantu «Ukraina : pidtrymka konkurentospromozhnosti cherez planuvannya kapitalnykh vydatkiv, derzhavne upravlinnia finansovoiu diialnistiu ta spriannia torhivli i tranzytu [Ukraine : Research on the Support of Trade and Transit. Prepared by the World Bank in the Framework of Holland Grant “Ukraine : Support of the Competitiveness Through the Capital Costs, State Administration of the Financial Activity and Favour of the Trade and Transit”]. Kyiv. [in Ukrainian].
19. Molodetskyi, A. E., Verstiuk, S. Yu., Molodetskyi, A. E. & Verstiuk, S. Yu. (2010). Sovremennye osobennosti kruzhnogo turizma v Ukraynskom Prychernomore [Modern features of cruise tourism in Ukrainian Black Sea area]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Heohrafichni ta heolohichni nauky. – Bulletin of Odessa national university. Geographical and geological sciences*, Vol. 15 (10), pp. 152-157. [in Russian].
20. Homylevskaia, H. A. & Dmytryenko, Yu. V. (2016). Formirovanie turistskoi identichnosti g. Vladivostoka v kontekste Brenda : «Vladivostok-morskie vo-

- rota Rossii». Territorii novykh vozmozhnostei [Formation of the Tourist Identity of Vladivostok in the Context of Brand “Vladivostok is the Sea Gate of Russia”]. *Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa*. – *Bulletin of Vladivostok state university of economics and service*, Vol. 1, pp 142-153. [in Russian].
21. Portovye sbory : chto? gde? kogda? [Port Charges : What? When? Where?]. Retrieved from : <http://portsukraine.com/node/2760>. [in Russian].
22. Levitskii, I. E. (2006). Problemy vzaimodeistviia transporta Ukrainy [Problems of the interaction of the Ukrainian transport]. *Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana*. – *Bulletin of Dnepropetrovsk national university of railway transport named v. Lazarian*, Vol. 12, pp. 100-103. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/vd-nuzt_2006_12_24. [in Russian].
23. Logunova, N. A. (2014). Rol morskikh portov Ukrainy v razvitii otechestvennogo kruiznogo bsznesa [Role of the Sea Ports of Ukraine in the Development of the National Cruise Business]. *Vodnyi transport*. – *Water transport*, Vol. 1, pp.156-163. [in Russian].
24. Golubkova, I. A. (2012). Zakonomernosti razvytiia kruiznogo sudokhodstva [Laws of the Cruise Shipping Development]. *Efektivna ekonomika*. – *Effective economy*, Vol. 2. [in Russian].
25. Cruise Activities in MedCruise Ports : Statistics 2016. Greece : Piraeus. March 2017. Retrieved from file:///C:/Users/HP/Desktop/cruise_activities_in_medcruise_ports_statistics_2016_final_1.pdf

УДК: 336.71

М. А. Засць,

кандидат економічних наук, доцент

кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: mikolazaets@gmail.com

КРИЗА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

В статті розглянуто організаційну структуру, фінансово-економічний стан та фактори, які стримують розвиток банківської системи України. Проведено аналіз наслідків трансформації банківської системи та визначено її вплив на стан економіки країни. Запропоновано деякі шляхи виходу з банківської та економічної кризи.

Ключові слова: банківська система, фінансово-економічний стан, комерційні банки, облікова ставка, Національний банк України.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Від стану банківської системи і методів її функціонування в значній мірі залежить розвиток національної економіки. Стабільність та розвиненість фінансового ринку сприяє перерозподілу грошових засобів між населенням, суб'єктами господарювання та державного у пріоритетні галузі економіки.

Концентрація фінансових ресурсів та їх спрямування в сучасні галузі економіки комерційними банками грають вирішальну роль у підвищенні ефективності господарювання в кожній країні та підсилення конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках і створення ефективної ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування і розвиток банківської системи досягнення її стабільності досліджується українськими вченими і спеціалістами, а також зарубіжними авторами.

Серед авторів ближнього і дальнього зарубіжжя в цьому такі, як П. Роуз, С. Е. Шоу, А. Пічу, І. Ю. Варяш, К. Р. Тагірбеков, В. Д. Мехряков. В українській науці і практиці найбільший внесок в розробку напрямків розвитку та функціонування банківської системи внесли О. В. Васюренко, А. М. Мороз, С. В. Наumenкова, Л. О. Примостка, В. С. Стельмах, Н. Г. Слав'янська, Р. У. Тиркало, В. А. Ющенко.

Праці вчених і практиків присвячені аналізу фінансово-економічного стану, шляхом розвитку банківської системи та можливостям

підвищення ефективності функціонування в умовах кризових явищ, але недостатньо дослідження міра впливу банківського сектору на економіку. Не менш актуальним є визначення наслідків трансформації банківської системи України, яка відбулась в останні роки.

Постановка завдання. Як свідчать події направлені на скорочення кількості банків, так званого «очищення» банківської системи необхідно визначити межі регулювання Національним банком України банківського сектору через банківський нагляд та фінансовий моніторинг. Низький рівень довіри до банківської системи та невдалий менеджмент під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників негативно вплинули на стан банківських установ. Невирішеність даних проблем викликає необхідність у проведенні досліджень в цьому напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останній час з січня 2014 р. до серпня 2017 р. банківський сектор зазнав безпрецедентної за масштабами трансформації. За цей період з фінансового ринку виведено 87 банків.

Серед об'єктивних причин скорочення кількості банківських установ насамперед слід назвати непрозорість діяльності великої кількості банків, та їх приналежність до олігархічних кланів. В наслідок цієї ситуації комерційні ряд банків займались не властивими їм функціями, серед них відмивання коштів та переведення їх в офшорні зони, спекулятивні валютні операції, обслуговування вузького кола власних клієнтів без врахування реальних потреб економіки.

Так більше 20 комерційних банків обслуговували потреби клана Януковича та його прибічників.

Також необхідно зазначити, що політична та військова нестабільність, високий рівень і інфляції та загальна економічна дестабілізація мали неабияке значення для закриття банків. Разом з тим ряд комерційних банків можна було зберегти, але активне втручання Національного банку України у їх функціонування та політичне підґрунтя призвело до їх ліквідації.

Основна причина перерозподіл сфер впливу на фінансові потоки за участі представників нової влади. Виведення з фінансового ринку та ліквідація неплатоспроможних банків та банків які порушували українське законодавство начебто повинно позитивно вплинути на прозорість банківської системи.

Разом з тим різке скорочення кількості банків, в тому числі по політичним причинам, неоднозначно відбувається на підвищенні конкурентоспроможності та ефективності роботи банківської системи в цілому.

Аналіз динаміки кількості банків, в тому числі з іноземним капіталом приведено в табл. 1.

Недостатньо обґрунтоване виведення банків з фінансового ринку призвело до різкого навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб – за три роки вкладникам неплатоспроможних банків виплачено 81,0 млрд. грн.

Таблиця 1

Кількість банків в Україні за період 2012-2017 рр.

№	Показники кількості банків	Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Загальна кількість банків	186	174	178	161	118	99
2.	Банки з іноземним капіталом	48	49	51	41	38	36
3.	Банки зі 100% іноземним капіталом	17	19	19	17	17	16
4.	Частка банків з іноземним капіталом в (%)	41,6	34,2	32,5	43,3	48,8	46,5

Джерело: [2].

Для здійснення виплат ФГВФО змушений здійснювати запозичення в уряду, що впливає на рівень державного боргу. Перспектива повернення коштів, що перебували на рахунках підприємств у банках, щодо яких прийнято рішення про введення тимчасової адміністрації або ліквідації, практично відсутня, оскільки оціночна вартість активів таких банків у декілька разів менша за їх балансову вартість. Унаслідок виведення банків з ринку значні збитки отримали юридичні особи та населення, у результаті чого суттєво погіршився фінансовий стан багатьох підприємств, окремі з них збанкрутували, а держава недоотримала податкові надходження.

Для відродження банківського сектора потрібен тривалий час, оскільки система має заново пройти стан апробації. Відновлення ж довіри підприємств до банківської системи можливе лише у разі зміни підходів НБУ до розуміння функції захисту інтересів вкладників і кредиторів, що передбачає перебудову ідеології, засудження технології

«очищення» як помилкової і розвитку інструментарію реструктуризації, фахового управління NPL. Перспективи діяльності державних банків оцінюються скептично, вони залишатимуться збитковими, що суттєво послаблюватиме фінансову систему країни, посилюватиме ефект витіснення та фінансові ризики.

В умовах тривалого «очищення» банківської системи небанківські фінансові установи отримали серйозні ринкові переваги у сегменті споживчого кредитування. Як наслідок, з 2014 р. на кредитному ринку спостерігались такі різновекторні напрями розвитку, як замороження банківського кредитування, скорочення банківських установ та їх кредитних портфелів у 1,2 рази і, водночас, помітне збільшення кількості кредитних установ у небанківському фінансовому секторі та суттєве зростання обсягів кредитного портфеля фізичних осіб – у 1,5 рази [5]. Крім того, за структурними параметрами відбувалось зміщення кредитного ринку у бік короткострокового споживчого кредитування. Враховуючи незмінність відповідних умов, такі тренди розвитку вітчизняного кредитного ринку зберігатимуться і в 2018 р.

Конкурентні позиції провідних банків України відображені в таблиці 2.

Процеси глобалізації світової економіки не могли і не зможуть обминути ні Україну, ні її фінансово-банківську систему, особливо з огляду на відкритість вітчизняної економіки. Це значить, що більшість позитивних і негативних явищ зовнішнього світу буде «імпортуватися» в нашу країну з відповідними наслідками. Таким чином, присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. У той же час існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання і чистки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми і масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищенню національної конкурентоспроможності, економічній безпеці, зміцненню грошово-кредитної системи України.

Таблиця 2

Конкурентні позиції провідних банків України за основними показниками діяльності в 2016 році

№ п/п	Критерій оцінювання					
	Активи	Млн. грн.	Кредитно-інвестиційний портфель	Млн. грн.	Фінансовий результат	Млн. грн.
1.	ПРИВАТБАНК	271 025,27	ПРИВАТБАНК	174 950,89	РАЙФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2 776,78
2.	РАЙФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	52 409,89	СБЕРБАНК РОСІЇ	40 113,12	ОТП БАНК	950,56
3.	УКРСОЦБАНК	49 669,63	РАЙФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	34 611,15	ІНГ БАНК Україна	733,84
4.	СБЕРБАНК РОСІЇ	47 397,69	АЛЬФА-БАНК	29 875,12	ПРИВАТБАНК	609,18
5.	АЛЬФА-БАНК	41 187,78	УКРСОЦБАНК	25 016,46	ПРОКРЕДИТ БАНК	256,63
6.	ОТП БАНК	24 297,22	ІНГ БАНК Україна	15 664,54	КРЕДОБАНК	243,34
7.	ПІВДЕННИЙ	19 564,38	ОТП БАНК	15 598,68	УНІВЕСАЛ БАНК	135,87
8.	ІНГ БАНК Україна	17 826,86	ПІВДЕННИЙ	13 173,09	ВІЕС БАНК	85,80
9.	ПРОКРЕДИТ БАНК	10 763,49	КРЕДОБАНК	7 889,25	БАНК ВОСТОК	78,35
10.	КРЕДОБАНК	10 083,07	ПРОКРЕДИТ БАНК	7 764,75	ПІВДЕННИЙ	54,68

Джерело: [2].

Серед плюсів присутності іноземних банків, передусім для розвитку валютного ринку України, можна виділити такі:

- наповнення вітчизняного валютного ринку ресурсами та зменшення залежності від внутрішньої і обмеженості валютних коштів;
- незначне здешевлення вартості валютних ресурсів за умов стабільного валютного курсу та відсутності ажіотажного попиту на іноземну валюту;
- розширення можливостей щодо ефективного розміщення капіталу та масштабів проектного фінансування і прямих іноземних інвестицій;
- встановлення та розширення відносин між національними й іноземними банками, що сприятиме здійсненню швидкого та якісного валютного обслуговування власних і клієнтських інтересів;
- розширення доступу до міжнародних валютних ринків та ринків капіталів;
- удосконалення та розширення спектра виконуваних банками валютних операцій;

- удосконалення організаційних процесів у валютній діяльності: підвищення якості аналізу та прогнозування динаміки розвитку, підвищення якості управління ризиками, впровадження сучасних банківських технологій і міжнародного досвіду здійснення валютних операцій, підвищений стандартів та якості валютного обслуговування, вдосконалення корпоративного управління;
- посилення конкуренції та підвищення ефективності функціонування банківських установ головних учасників системи валютних відносин;
- розвиток ринкової інфраструктури: розширення суб'єктного та кількісного складу учасників валютного ринку.

При визначенні негативних проявів надмірної концентрації іноземного капіталу у банківській системі України слід розглядати їх окремо за такими сферами впливу:

- 1) вітчизняні комерційні банки як суб'єкти валютних відносин;
- 2) валютний ринок;
- 3) банківська система в цілому.

У діяльності вітчизняних комерційних банків як суб'єктів валютних відносин спостерігаються тенденції щодо погіршення конкурентоспроможності, порушення рівноправних умов діяльності (низька капіталізація, обмежений доступ до валютних ресурсів тощо), втрата найпривабливіших клієнтів та найвигодніших валютних операцій, а отже, й послаблення їх позицій у валютній діяльності.

Вплив на функціонування валютного ринку проявляється у: порівняно швидкому зростанні та переважанні частки іноземних банків на ньому; зростанні нестабільності на ринку внаслідок підвищеної вразливості фінансового сектору країни до світових валютно-фінансових криз, постійних змін на міжнародних ринках цін позичкових капіталів; переважанні операцій спекулятивного характеру та спекулятивних змін попиту і пропозиції іноземних валют; підвищенні загрози відпливу капіталів за кордон і посиленні волатильності валютних курсів; підвищенні ризику залежного розвитку та нав'язуванні іноземними банками своїх правил гри в боротьбі за клієнта і витісненні вітчизняних банків із цього ринку.

Виявом впливу посилення концентрації іноземного капіталу на всю банківську систему є: порушення рівноваги та спричинення тиску на вітчизняну банківську систему сильними гравцями міжнародного рівня; збільшення її залежності і вразливості до зовнішніх шоків, коливань на

світових валютно-фінансових ринках та у банківських системах країн походження іноземних банків, імовірно перенесення їхніх і ризиків та тенденцій розвитку на вітчизняну банківську сферу; прихід іноземних банків, що не мають високих міжнародних рейтингів і достатнього обсягу капіталу; ризики банкрутства головного офісу іноземного банку; зниження довіри населення до банків; експансія іноземного капіталу та втрата національної приналежності внутрішньою банківською системою.

Отже, вважаємо, що дії регулятивного характеру щодо допуску іноземних банків усе ж повинні застосовуватись, аби запобігти входженню у вітчизняну банківську систему іноземних банків із низькими рейтингами та ненадійною репутацією. Але при цьому важливою умовою, яка повинна виконуватись, є реалізація програми вдосконалення вітчизняної банківської системи, зокрема у контексті зміцнення банківських установ України.

Прихильники приходу зовнішніх інвестицій у волатильності валютних курсів вітчизняну банківську систему наголошують на необхідності створення рівноправних умов для іноземних банків та їхніх філій без застосування обмежень і захисних бар'єрів щодо іноземного капіталу з метою забезпечення умов добросовісної конкуренції. Однак слід розуміти, що така «рівність» призводитиме до нерівності у конкурентній боротьбі на користь саме іноземних банків, оскільки вони мають більші можливості щодо доступу до значних обсягів ресурсної бази і надання ширшого асортименту послуг володіють кращими банківськими технологіями і рівнем менеджменту порівняно з вітчизняними банками. Зазначене вище сприятиме швидкому освоєнню ними значних та привабливих сегментів ринку, передусім валютного, і залученню кращих корпоративних клієнтів, витісненню вітчизняних банків у менш привабливі й більш ризикові сфери малого бізнесу та обслуговування населення. За такої «рівності» вітчизняні банки не зможуть протистояти іноземним. Для прикладу, ринкова капіталізація найбільшого європейського банку Дойче банку (Deutsche Bank) у 2017 році становила 36 млрд. євро (48,1 млрд. доларів), активи – 2,16 трлн. євро (2,88 трлн доларів), тоді як власний капітал усієї банківської системи України станом на 01.02.2014 р. становив 195,3 млрд. грн (21,7 млрд. доларів США), активи 1 219,8 млрд. грн (135,5 млрд. доларів США) [4].

Надмірній концентрації іноземних банків на одному з сегментів ринку банківських послуг із метою уникнення подальшої монополізації і

диктату цін на банківські послуги варто протистояти шляхом нормування активів Національним банком України. Оскільки іноземні банки є елементом глобалізації та міжнародного банківського бізнесу, глибоко пов'язаного з валютною діяльністю, то простежується тенденція до завоювання ними лідерських позицій на валютному ринку України. Як свідчать дані таблиці, банки з вітчизняним капіталом уже поступилися зарубіжним у валютному кредитуванні юридичних та фізичних осіб, їхня частка ринку за цими операціями на 01.01.2017 р. становила відповідно 35,77 та 12,89 %.

Вітчизняна статистика нині зафіксувала скорочення активності іноземних банків на українському ринку. На початку 2017 року в Україні діяло 36 банків з іноземним капіталом. У повній власності (100 % статутного капіталу) іноземних інвесторів перебувало 10,6 % (16 банків) від загальної кількості банків, котрі отримали ліцензію НБУ. В цілому частка іноземного капіталу зменшилася до 34 %. Зокрема з українського ринку протягом останніх років вийшла низка іноземних інвесторів, які мали частку в банках України, серед яких; Байєрише Ландесбанк (Bayerische Landesbank, Німеччина), Кредит-Європабанк (CreditEuropeBank, Нідерланди), Фолькс-банк (Volksbank, Австрія), СЕБ-банк (SEB Bank Швеція), банк «Форум» (Bank Forum, Німеччина), Сосьєте Женераль (Societe Generale, Франція), Астра-банк (AstraBank, Греція), Хоум-кредит-банк (HomeCreditBank, Чехія), Дрезднер банк (Dresdner Bank, Німеччина), «Пекао» (Пекао, Польща), Правексбанк (IntesaSanpaolo, Італія) та інші. Європейські банки йдуть не тільки шляхом продажу, а й шляхом скорочення або закриття ризикованих ринкових позицій, виведення коштів для погашення заборгованості перед материнськими банками.

Вкрай недолуго регулює економіку України за допомогою облікової ставки Національний банк. 26 січня 2018 року на засіданні Правління НБУ було прийнято рішення збільшити облікову ставку з 14,5 до 16 процентів, начебто для зниження інфляції.

Виникає достатньо парадоксальна ситуація, з одного боку, в НБУ заявляють, що їх інструментарій обмежений, і називають ряд шоків, на які у нього немає адекватної відповіді: зростання світових цін на енергетичні і не оброблені ресурси, конвергенція внутрішніх цін на продукти харчування в Україні і розвинутих країнах (в першу чергу на молоко і м'ясо), збільшення соціальних виплат (пенсійна система). А з другого боку в НБУ чомусь свято вірять, що їх сьогоднішні дії

призведуть до виходу в середині 2019 р. на базовий ціновий орієнтир 5-7 % інфляції.

Визнаючи коливання валютного курсу в якості одного з важливих факторів інфляції, Національний банк вперто продовжує політику нарощування валютних резервів будь-якою ціною, вкладаючи мільярди доларів в облігації розвинутих країн, які могли б обійтись і без нашої допомоги. В той же час цей ресурс не надає навіть мінімального стимулу для зростання національної економіки.

Зовнішні кредитори можуть бути задоволені – в 2018 р., їх рахунки будуть оплачені вчасно, чого не скажеш про рахунки населення і бізнесу в Україні.

Серед негативних наслідків необхідно відмітити зростання базової інфляції до 9,5 %. Як відомо, в показник широкої базової інфляції включають ціни на продовольчі товари з високим рівнем обробки, непродовольчі товари за винятком палива, а також вартість послуг, крім адміністративно регульованих.

А це вже той фундаментальний ціновий шок, який цілком і повністю лежить на відповідальності регулятора: якщо в основному зростала небазова інфляція, куди входять паливо, адміністративно регульовані послуги, тарифи і ціни на необроблені сільськогосподарські товари, та на початку 2018 р. динаміка перейшла на поверх вище – в структуру базової інфляції.

Таким чином зростання в 2017 р. ціни на необроблені товари були включені вже в цьому році в структуру собівартості товарів з високою добавленою вартістю.

Нинішнє зростання облікової ставки підтверджують і негативні сигнали, які поступають від реальної економіки і свідчать про можливість падіння ВВП в 1 квартал 2018 р.

Значні побоювання викликає динаміка бюджетних надходжень, враховуючи, що зростання доходної частини бюджету на 2018 р. розраховано для економіки, яка зростає на 5-7 %, а не на 2 %, при цьому в Національному банку зроблено прогноз на заморожування кредитної активності комерційних банків і їх клієнтів.

В умовах девальваційно-інфляційних очікувань населення і бізнесу на фоні облікової ставки 16 % кредитні ставки повинні вирости до 25 % і вище, що вже продемонструвало зростання ставок по короткостроковому кредитуванню, які перевищили довгострокові.

А такі тенденції відбуваються тільки при глобальному розвороті цінового і курсового трендів. Бажаючих отримувати кредити під 25-

30 % буде важко знайти, якщо не врахувати позичальників – фізичних осіб, що купують дрібну побудову техніку.

Разом с тим у вигазші будуть банки з іноземним капіталом: вони отримують можливість розміщати вільну ліквідність, купляючи депозитні сертифікати НБУ, заробляючи 16 % річних і більше.

Це також можливість для держбанків – є джерело заробітку і нікого не потрібно кредитувати.

В наслідок непрозорої діяльності НБУ покрита темрявою таємниці ситуація з «Приватбанком». До переходу у державну власність – найбільший комерційний банк в Україні, мав 19,5 млн. вкладників 34,7 % депозитів фізичних осіб, 32,6 % складав кредитний портфель, банк випустив в обіг 30,0 млн. пластикових карток. Перший дзвінок про не зовсім здорову обстановку в фінансовому закладі пролунав 18.09.2015 р. коли рейтингове агенство «Fitch» знизило рівень банку до показника «С», попередивши, що дефолт банку по єврооблігаціях неминучий. 23.09.2015 р. рейтингове агенство «Standart Poor's» знизило довгостроковий рейтинг «Приватбанку» в іноземній валюті з «СС» до «SD», також був знижений рейтинг в національній валюті з «СС» до «SD». Тобто про можливу неплатоспроможність банку було відомо ще в 2015 р., але засновники Коломойський і П. Богολубов, яким належали по 36,98 % акцій напряду і 16,23 % через офшорну компанію «TRINITAL INVEST MENT LDT» було відомо ще в 2015 р. спростовували цю ситуацію. Інформація про можливу націоналізацію «Приватбанку» з'являлась в українських SMI на протязі 2016 р.

18 грудня 2016 р. спеціалісти Національного банку визнали банк неплатоспроможним, після того НБУ звернулося до уряду з проханням про націоналізацію. Кабінет міністрів України в той же день підтримав цю пропозицію, ініціаторами якої стали Рада фінансової стабільності і РИБО.

Про націоналізацію «Приватбанку» було об'явлено 19 грудня 2016 р. Акціонери банку в отриманому урядом листі зобов'язувались за 6 місяців реструктуризувати кредитний портфель та довести застави для компенсації втрат держави. В парламент як терміновий був внесений президентський закон про 100 % гарантію для вкладників «Приватбанку», до цього подібним правом володів тільки державний «Ощадбанк». Після нормалізації фінансового стану допускається його посліуюча приватизація.

Основними причинами націоналізації банку були дії колишніх засновників (з кредитного портфеля 180 млрд. грн. , 70 -80 %

склади афілійовані кредити). Для гарантії повернення кредитів НБУ рекомендував фінансовому закладу за три роки провести докапіталізацію на суму 132 млрд. грн. Прострочена заборгованість «Приватбанку» перед регулятором по стабілізаційним кредитам, склала 14 млрд. грн., загальна заборгованість – 19 млрд. грн. Загальний розмір «дірки» дорівнював 148 млрд. грн., покриття недостаючих коштів було компенсовано державою, шляхом випуску облігацій зі строком погашення 15 років і максимальною ставкою 10,5 %.

Яким чином могла виникти така величезна заборгованість, адже всі комерційні банки в кінці кожного робочого дня подають звітність в НБУ, в т. ч. по структурі кредитної заборгованості.

З весни до початку осені 2014 р. 42 компанії зареєстровані в Дніпропетровській області склали ряд фіктивних договорів, що дозволило вивести на Кіпр 1,7 млрд. дол., всі ці компанії кредитувались в «Приватбанку».

Після націоналізації нове керівництво банку подало позов проти Коломойського і Боголюбова в Високий суд Англії і Уельсу. В позові представники держави стверджують, що колишні засновники незаконно вивели в офшори 5,5 млрд. дол. В грудні 2017 р. британський суд наклав арешт на активи Коломойського і Боголюбова по всьому світі на суму 2,5 млрд. дол.

Яка буде доля вкрадених коштів, враховуючи досвід судової тяганини з экс-прем'єром П. Лазаренко невідомо. Втім цікаво, що за ніч перед націоналізацією банку було виведено шахрайським шляхом ще 18 млрд. грн., а це вже без участі працівників Нацбанку.

Взагалі робота по виведенню коштів проводилась на протязі достатньо довгого періоду і мабуть не без участі НБУ і його Наглядової ради.

Висновки та пропозиції. Для стабілізації та повноцінного функціонування банківської системи України необхідно:

- реально визнати статус Національного банку України як незалежного органу від влади та інших інстанцій держави;
- безумовне повернення коштів населення та бізнесових структур збанкрутілими банками;
- переорієнтувати роботу комерційних банків на кредитування реального сектору економіки;
- включити політичний тиск з боку органів влади на діяльність банківської системи;
- підвищити відповідальність власників комерційних банків по виконанню зобов'язань перед клієнтами;

- здійснювати прозору практику рефінансування комерційних банків з обов'язковим поверненням коштів;
- здійснювати постійний моніторинг з боку НБУ кризових явищ на мікро- та макрорівнях, насамперед тих, що можуть торкнутися України.

Список використаної літератури

1. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www3. We forum. org/docs/GCR2016-17/05 Full Report The Global Competitiveness Repo 2016-2017_FINAL.pdf (дата 12.09.2017). – Назва з екрану.
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня, 2017 року № 28). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (дата 12.09.2017). – Назва з екрану.
3. Показники банківської системи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (дата 12.09.2017). – Назва з екрану.
4. Бугель Ю. В. Проблеми розвитку банківської системи в Україні / Ю. В. Бугель // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 9. – С. 623-626. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalnational.in.ua/archive/9-2016/127.pdf> (дата 12.09.2017). – Назва з екрану.
5. Огляд банківського сектору. Лютий 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (дата 08.02.2017). – Назва з екрану.
6. Офіційний сайт Національного Інституту стратегічних досліджень України. «Проект стабілізації банківської системи шляхом підвищення довіри до банків». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf (дата 12.09.2017). – Назва з екрану.

Стаття надійшла 02.11.2017 р.

Н. А. Заець,

кандидат економічних наук, доцент

кафедри економіки и управління

Одеського національного університету имени И. И. Мечникова,

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, Украина

e-mail: mikolazaets@gmail.com

КРИЗИС В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена организационная структура, финансово-экономическое состояние и факторы, которые сдерживают развитие банковской системы Украины. Проведен анализ последствий трансформации банковской системы и определено ее влияние на состояние экономики страны. Предложены некоторые пути выхода из банковского и экономического кризиса.

Ключевые слова: банковская система, финансово-экономическое положение, коммерческие банки, учетная ставка, Национальный банк Украины.

M. A. Zaets,

candidate of economic sciences, associate professor
of Economics and Management Department,
of Odessa National I. I. Mechnikov University,
24/26, Frentszukiy av., Odessa, 65044 Ukraine
e-mail: mikolazaets@gmail.com

CRISIS OF MANAGEMENT OF THE BANKING SYSTEM AND ITS EFFECT ON ECONOMIC SITUATION IN UKRAINE

Summary

The article contains the organizational structure, financial and economic status and factors that restrain the development of the banking system of Ukraine.

Analysis of the consequences of the transformation of the banking system was conducted and defined its influences on the state of the economy condition in the country. Some ways of an exit from bank and economic crisis are offered.

Key words: banking system, financial and economic status, commercial banks, discount rate, National Bank of Ukraine.

References

1. The Global Competitiveness Report 2016-2017. Retrieved from https://www3.weforum.org/docs/GCR2016-017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
2. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 18 chervnia 2015 roku № 391 (u redaktsii rishennia Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 16 sichnia, 2017 roku № 28).[Comprehensive program of development of the financial sector of Ukraine till 2020. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated June 18, 2015, No. 391 (as

- amended by decision of the Board of the National Bank of Ukraine of January 16, 2017, No. 28)]. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>. [in Ukrainian].
3. Pokaznyky bankivskoi systemy [Indicators of the banking system]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>. [in Ukrainian].
4. Buhel, Yu. V. (2016). Problemy rozvytku bankivskoi systemy v Ukraini [Problems of the development of the banking system in Ukraine]. *Hlobalna natsionalni problemy ekonomiky. – Global and national problems of the economy*, Issue 9, pp. 623-626. Retrieved from <http://globalnational.in.ua/archive/9-2016/127.pdf>. [in Ukrainian].
5. Ohliad bankivskoho sektoru. Liutyi 2017 [Overview of the banking sector. February, 2017]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>. [in Ukrainian].
6. Ofitsiynyi sait Natsionalnoho Instytutu stratehichnykh doslidzen Ukrainy. «Proekt stabilizatsii bankivskoi systemy shliakhom pidvyshchennia doviry do bankiv» [Official site of the National Institute for Strategic Studies of Ukraine. “The project of stabilizing the banking system through increased confidence in banks”]. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf. [in Ukrainian].

УДК: 378.147

Н. В. Орлова,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар, 24/26, 65058, м. Одеса, Україна
e-mail: lemorl@rambler.ru

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ У ФОРМУВАННІ КОМПЕТЕНТНІСНОЇ МОДЕЛІ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРА

У статті розглядаються проблеми формування компетентнісного підходу в підготовці менеджерів на прикладі викладання курсу мікроекономіки. Актуальність проблеми пов'язана з новими завданнями для системи менеджмент-освіти, коли метою стає не лише передача суми накопичених знань, а навчання навичкам адаптації до мінливих економічних і соціальних умов життя. Тобто, мова йде про особливі освітні результати, в межах яких знання є необхідною, але недостатньою умовою досягнення професійної якості. Це професійні компетентності, які є основою компетентнісного підходу. Тому менеджмент – освіта повинна характеризуватися поєднанням знань в галузі економічної теорії з прикладними аспектами ринкової поведінки економічних агентів.

Ключові слова: мікроекономіка, менеджмент-освіта, професійні компетентності, економічний образ мислення, управлінські рішення.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Концепція розвитку економічної освіти в Україні визначає головну мету університетської економічної освіти як підготовку фахівців із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного характеру, вміннями їх практичного використання при розв'язанні соціально-економічних проблем. Реалізація цієї мети повинна ґрунтуватися на принципах поєднання фундаментальності та фаховості освітніх програм, системності і безперервності, інноваційності змісту, інтеграції економічної освіти і наукових досліджень [1].

Таким чином, одним із головних завдань підготовки фахівців є спадкоємність досліджуваних курсів, що забезпечує системність освіти. Це, в кінцевому рахунку, повинно сприяти формуванню економічного способу мислення, який змінює сприйняття світу, переводячи його в практичну професійну площину. Такий підхід дозволить подолати труднощі адаптації до реальних умов праці, забезпечить можливість

практичного використання економічних принципів та інструментів в різних контекстах.

Фундаментальною дисципліною в підготовці фахівців різних галузей знань (Управління та адміністрування, Соціальні та поведінкові науки, Гуманітарні науки) є економічна теорія. Вона пропонує особливу методологію і особливі інструменти аналізу суспільних соціально-економічних процесів, які дозволяють випускнику, незалежно від конкретної спеціальності, більш компетентно приймати рішення в своїй фаховій сфері. Перехід від професійної до компетентнісної моделі підготовки фахівця вимагає пошуку нових методів викладання Економічної теорії.

Постановка завдання. У даній статті акцент робиться на такій складовій економічної теорії, як мікроекономіка. З урахуванням тривалого періоду роботи зі студентами спеціальності Менеджмент, хотілося б поділитися думками про особливості викладання даного курсу саме для майбутніх фахівців в галузі управління. Особливості факультету впливають на повноту курсу, який викладається, структуру курсу, форми аудиторної роботи і їх співвідношення, форми самостійної роботи.

Це тим більш важливо, що багато хто сприймає мікроекономіку так само, як колись марксистську політичну економію – як сукупність догм, які не мають реальної практичної реалізації. А висока ступінь математичної складової опису процесів і явищ, велика кількість графічного матеріалу, досить високий рівень наукової абстракції знижують інтерес до вивчення даного курсу. Тому важливе завдання – показати, як мікроекономічна теорія може бути застосована до реальних проблем в діловому і управлінському світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Майталь Шломо, автор підручника «Економіка для менеджерів: десять важливих інструментів для керівників», зазначає, що в новому і різноманітному світі бізнесу цінуються здатності, а не рекомендації. Тому менеджерам недостатньо наймати економістів. Певною мірою вони самі змушені ставати економістами. Це зажадає ґрунтовного розуміння мови і логіки, що лежить в основі економічного підходу до прийняття рішень. «Управляти – означає вибирати. Економічна логіка, правильно застосовувана, може бути засобом досягнення більшої усвідомленості і впевненості сучасним керівником, коли він робить важкий вибір з широкого спектру питань, в тому числі технології, людські ресурси, ринки, виробництво, фінанси, маркетинг, а також громадські та етичні зобов'язання», – впевнений вчений [2, с. 10].

Курс «Мікроекономіка» дає уявлення про основні поняття і принципи економічної життєдіяльності окремих економічних агентів (споживачів, фірм, держави). Особливий акцент зроблено на теорії фірми і теорії організації ринкових структур. Вивчення цих розділів створює базу для подальшого розширення знань студентів в галузі управління підприємством, розробки принципів побудови організаційної та фінансової структури компанії, розподілу фірми на відділи і департаменти, тим самим впливаючи на прибутковість її діяльності. Розділ «Стратегія поведінки фірми в умовах різних моделей ринкової організації» дає уявлення про різні види галузевої політики держави: антимонопольне регулювання, конкурентна політика в цілому, інноваційна політика і політика стимулювання окремих галузей. Істотна увага приділяється проблемам оцінки ефективності рекламної діяльності фірм, питань добросовісної і недобросовісної конкуренції та регулювання ринків з асиметричною інформацією. Особливу актуальність має проблема державного регулювання галузей природної монополії, де розглядаються різні схеми організації виробництва і ціноутворення в даних галузях. Перспективною є тема, пов'язана з інформаційною асиметрією, де розглядаються такі питання, як види асиметричної інформації та її наслідки для ділової практики фірм на товарних ринках і ринках фінансових послуг (моральний ризик і несприятливий відбір), а також модель сигналів на ринку праці.

В результаті вивчення курсу «Мікроекономіка» студенти отримують знання фундаментальних основ мікроекономіки і системне уявлення про поведінку найбільших агентів економіки, про основні напрямки мікроекономічної політики держави; опановують аналітичним апаратом дослідження мікроекономічних проблем, інструментарієм економічного аналізу; набувають навичок вирішення конкретних економічних завдань; формують принципи економічного мислення та вміння аналізувати зміст мікроекономічної політики.

Це значною мірою сприятиме формуванню наступних компетентностей:

а) загальних (ЗК):

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між соціально-економічними явищами та процесами

ЗК 2. Здатність до застосовування концептуальних і базових знань, розуміння предметної області професії менеджера.

ЗК 3. Навички використання інформаційно-комунікаційних

технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел.

ЗК 4. Здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 5. Здатність до адаптації, креативності, генерування ідей та дій у новій ситуації.

б) фахових загальних (КФЗ):

КФЗ 1. Здатність збирати, обробляти, та аналізувати інформації про фактори зовнішнього і внутрішнього середовища організацій

КФЗ 2. Здатність оцінювати результати фінансово-економічної діяльності

КФЗ 3. Уміння знаходити та оцінювати нові ринкові можливості та формулювати бізнес-ідею.

в) спеціальних фахових (КФС):

КФС 1. Здатність проводити моніторинг та діагностику проблем на різних рівнях адміністративного управління, інтерпретувати отримані результати та формувати управлінські рішення

КФС 2. Здатність розв'язувати проблеми у сфері адміністративного управління шляхом адаптації дій до нової ситуації

Однак, перераховані формальні моменти придбаних компетентностей і результатів вивчення теоретичної економіки, реально, на жаль, не забезпечують можливостей подальшого використання отриманих знань навіть в учбовому процесі. Вірно відзначав Демокрит: «Суть справи – не в повноті знання, а в повноті розуміння.» Знати – це одне, а усвідомити – зовсім інше. Знати може чимала кількість людей, а зрозуміти і усвідомити – не кожен. Тому головний результат вивчення курсу повинен полягати в усвідомленні можливості практичного застосування мікроекономічного аналізу.

Криза сучасної економічної теорії полягає насамперед у тому, що вона втратила можливість обґрунтовано оцінювати реальні речі і події, що має небезпечні наслідки для всього суспільства. Це виражається як у непродуктивну використанні людських і матеріальних ресурсів економістів-теоретиків, що зосередили зусилля на розробці хитромудрих моделей того, що має досить умовне відношення до реальної практики, так і в знаходженні невірних рішень економічних і соціальних проблем внаслідок використання такого економічного інструментарію [3, с. 14]. Звідси і неспроможні оцінки, прогнози, помилкові або запізнілі дії в

економічній політиці на рівні держави та окремих компаній.

Складність викладання курсу «Мікроекономіка» майбутнім менеджерам полягає в необхідності повного викладу об'ємного теоретичного програмного матеріалу, заснованого на глибокому рівні формалізації і абстрактності, і поєднанні з прикладними аспектами прийняття управлінських рішень.

Основна маса вітчизняної навчальної літератури з даної дисципліни є шаблонне використання західних підручників з економічної теорії. У той час як саме в підготовці фахівців менеджерів повинно відбуватися стирання межі між базовою економічною теорією і її можливими додатками. По суті справи, – це прикладна мікроекономіка, з акцентом на процес прийняття управлінських рішень.

Тому, на наш погляд, специфіка викладу мікроекономіки для менеджерів повинна виражатися в різній глибині дослідження тих чи інших питань. Теми повинні відбиратися з урахуванням прикладних аспектів їх значимості в рамках обраної спеціалізації. Навіть для питань виключно теоретичною спрямованості потрібно продемонструвати їх реальний прояв в економічній практиці. Це забезпечить як запам'ятовування, так і усвідомлення певних залежностей.

Так, одна з початкових тем курсу – питання поведінки споживачів на ринку товарів і послуг, що формує ринковий попит, вимірювання величини корисності, закон спадання граничної корисності традиційно викликають певний скепсис щодо значущості цих положень. У цій ситуації доцільно творче обговорення даної проблеми з використанням конкретного прикладу з господарської практики, наприклад, за такою схемою. Деякі ресторани пропонують послугу «все, що ви можете з'їсти». Як ця практика пов'язана з законом спадної граничної корисності? Які обмеження ресторан повинен накласти на клієнта, щоб отримати прибуток? Наведіть деякі інші приклади того, де буде застосовуватися закон спадної граничної корисності.

В даному випадку не тільки зміст цього закону, але і графічне зображення динаміки загальної і граничної корисності, а також взаємозв'язку кривих, що зображені на рис. 1, стає зрозумілим. Графіки – не мета вивчення, а лише інструмент, за допомогою якого легше зробити висновки.

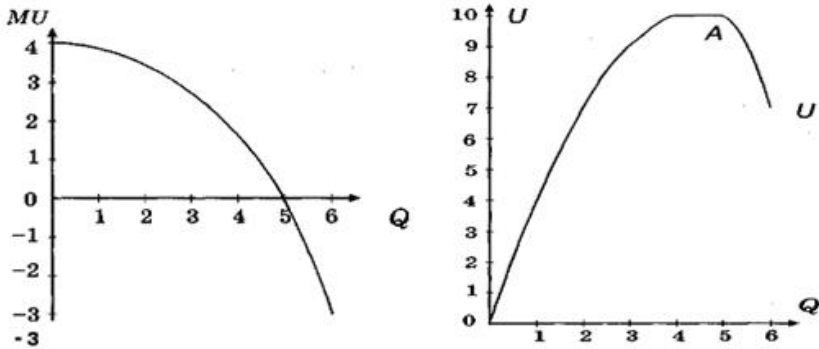


Рис. 1. Динаміка граничної і загальної корисності

Студент повинен зрозуміти, що практичне значення закону спадної граничної корисності полягає перш за все в тому, що він дозволяє передбачити поведінку покупців при виборі ними кількості та набору придбаних і споживаних благ. На використанні цього закону і заснований принцип діяльності ресторанів «все включено». У міру насичення потреба в додаткових одиницях продуктів харчування знижується. Сплативши послугу «шведський стіл», споживач з'їсть стільки, щоб вгамувати голод. Додаткові одиниці їжі принесуть негативну граничну корисність MU.

Однак майбутній менеджер, завданням якого в подальшому стане пошук найкращого з альтернативних варіантів для оптимізації фінансового результату, повинен подумати і про те, що для ефективного використання цього принципу доцільно ввести деякі обмеження для споживача. Наприклад,

1. заборона на винос їжі з ресторану;
2. заборона на використання спиртних напоїв в ресторані, тому що вони сприяють підвищенню апетиту;
3. обмеження за часом відвідування. Цього можна досягти або встановленням «санітарної години» в середині робочого дня, або використовуючи систему сплати при виході, яка пропорційна кількості проведеного в ресторані часу.

Дію цього закону можна спостерігати при придбанні товарів споживчого призначення (їжа, одяг). На цьому ж принципі заснована і оплата тренажерних залів (право щоденного користування протягом цілого робочого дня).

Як доповнення до аналізу попиту на звичайні товари слід розглянути особливості попиту на товари прихованої корисності, товари, що викликають звикання і мережеві товари. Особливості цих товарів мають важливе значення для стратегії ціноутворення компанії, у формуванні якої повинен брати участь фахівець менеджер.

Проблемою, яка викликає значний інтерес для менеджерів і впливає на конкретні управлінські рішення щодо асортиментної і цінової політики фірми, є державне регулювання на певних видах ринків. Як правило, в підручниках це питання обмежується виключно графічним зображенням зміни пропозиції і рівноважного ринкового стану. Розгляд такого короткострокового результату обмежує менеджера в баченні стратегії поведінки фірми на даному ринку.

Наприклад, 1 липня 2017 року набула чинності постанова Кабінету Міністрів України про скасування державного регулювання цін на продукти харчування. В результаті виробники не зобов'язані декларувати ціни на продовольчу продукцію, а також обґрунтовувати необхідність зміни цих цін. Згідно з пояснювальною запискою до документа, скасування державне регулювання дасть можливість усунути зайвий адміністративний тиск на бізнес, зробити виробництво інвестиційно привабливим і надати можливість підприємцям швидше адаптуватися до кон'юнктури ринку. Однак експерти запевняють, що такий крок призведе до різкого зростання цін.

В рамках аналізу проблем ринкового попиту і пропозиції, механізмів порушення ринкової рівноваги має сенс написання есе або творче обговорення таких кроків державної регуляторної політики, оскільки в подальшому сьогоднішні студенти можуть спеціалізуватися в галузі державного управління. Висновок про зростання цін є недостатньо глибоким і професійним.

Результати усунення системи державного регулювання цін на соціально значущі товари слід розглядати в короткостроковому і довгостроковому періодах.

У короткостроковому періоді, коли кількість фірм на ринку не зміниться, виробничі можливості залишаться колишніми, результатом зняття обмежувальних заходів стане підвищення ціни пропозиції, бо підприємці стануть закладати в ціну більш високий рівень прибутку. Це підвищення ціни пропозиції не викличе скорочення попиту, оскільки попит на товари першої необхідності, до яких і відносяться соціально значущі товари, володіє низьким ступенем еластичності. Покупці не змінять суттєво обсяги їх споживання. Крім того, в умовах

складної економічної ситуації та істотного зниження життєвого рівня, збільшується кількість населення, що купують товари нижчої цінової категорії. За даними роздрібних мереж, за останні два роки частка недорогих продуктів в обороті зросла в середньому з 15 % до 30 % [4].

Графічно ця ситуація буде виражатися зміщенням кривої пропозиції S_1 вліво в положення S_2 , переміщенням точки рівноваги з E_1 в E_2 і підвищенням рівноважної ціни до P_2 . Ця ситуація представлена на рис. 2.

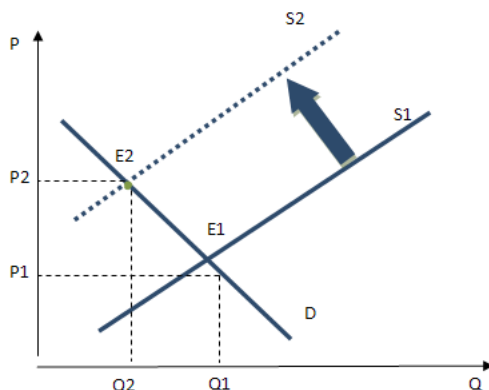


Рис. 2. Зміна ринкової рівноваги в короткостроковому періоді після зняття державного регулювання

Саме цим висновком і класичним графічним підтвердженням і обмежуються деякі аналітики.

Однак в довгостроковій перспективі зменшення впливу на виробників з боку держави може призвести до збільшення кількості підприємств, які будуть займатися виробництвом даного продукту. В результаті посиляться конкуренція на цих галузевих ринках, підприємці почнуть використовувати методи цінової конкуренції (зниження ціни) і нецінової конкуренції (поліпшення якості). Наслідком цієї ситуації має стати скорочення ринкових цін, що показано на рис. 3. Тобто, рівноважна ціна зменшиться з P_1 до P_2 , а рівноважна кількість зросте.

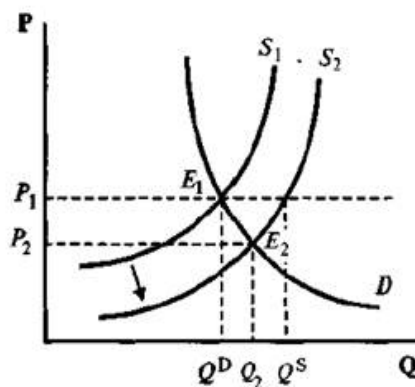


Рис. 3. Зміна ринкової рівноваги в довгостроковому періоді після зняття державного регулювання

Більш того, в довгостроковій перспективі за умови стабілізації економічної ситуації і збільшення платоспроможності, можливо скорочення споживання товарів низьких споживчих властивостей і зміщення споживчого попиту на користь товарів більш високої якості. Тоді зростання пропозиції може спостерігатися при одночасному зниженні попиту, що призведе до ще більш серйозного зниження ціни в цьому споживчому сегменті, що відображено на рис. 4.

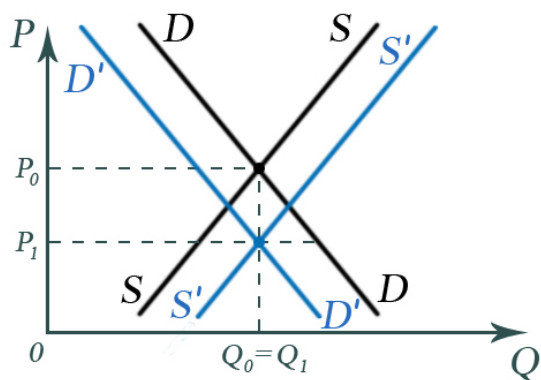


Рис. 4. Зміна ринкової рівноваги при зниженні попиту і зростанні пропозиції

Така послідовність аналізу дозволить зрозуміти, що державне регулювання цін – це не разовий акт встановлення рівня цін, їх динаміки і співвідношення, а комплекс заходів щодо активізації всіх ціноутворюючих факторів.

В межах даної статті розглянуті лише кілька прикладів як варіанти актуалізації викладених в класичних підручниках мікроекономіки закономірностей, що дозволяють знайти точки дотику з реальними економічними подіями. Масштаб проблем, які закладені в питаннях фінансових показників діяльності фірми, моделей ринкової організації, ринків факторів виробництва, дозволяє використовувати значно глибші матеріали для аналізу.

Висновки і пропозиції. На закінчення слід зазначити, що виділені в статті моменти, які пов'язані з особливостями викладання курсу мікроекономіки для менеджерів, мають одне головне обмеження – існуючу програму підготовки фахівців в межах державного стандарту. Аналіз питань кризового стану сучасної економічної теорії, необхідності розбору методологічних передумов, що лежать в основі економічних дисциплін, не є метою даної статті. Розуміючи вірність укладення Джозефа Стігліца: «Якщо Сполучені Штати збираються добитися успіху в реформуванні своєї економіки, то їм, можливо, доведеться почати з реформування економічної науки» [5], потрібно віддавати собі звіт в тому, що іншої економічної науки, як логічно вибудованого і завершеного курсу, у нас немає.

Сьогодні менеджер є однією з центральних фігур в економіці, що підтверджується і ліцензійними наборами студентів на дану спеціальність. Сучасна фірма як об'єкт управління – складна структура, яка відчуває вплив безлічі чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Її керівники повинні вміти враховувати весь комплекс явищ в економіці країни і межах самої фірми, прораховувати ситуацію, розвивати комерційну інтуїцію. Ці навички виробляються завдяки розвитку економічного мислення, основи якого закладаються економічною теорією в цілому і мікроекономікою зокрема.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Концепції розвитку економічної освіти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart82/idx82748.htm> (дата 01.07.2017). – Назва з екрану.
2. Майталь Ш. Економіка для менеджерів : десять важких інструментів для керівників / Ш. Майталь. – Москва : Дело, 1996. – 417 с.

3. Розанова Н. М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов. В 2 т. Т. 1 : учебник для академического бакалавриата / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. — 386 с.
4. Вільний ринок : До чого призведе скасування державного регулювання цін на продукти харчування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.112.ua/statji/vilnyi-rynok-do-choho-pryzvede-skasuvannia-derzhavnoho-rehuliuвання-tsin-na-produkty-kharchuvannia> 342027.html (дата 01.07.2017). – Назва з екрану.
5. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике : Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.library.fa.ru/files/Stiglitz-pike.pdf> (дата 01.07.2017). – Название с экрана.

Стаття надійшла 10.10.2017

Н. В. Орлова,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина
e-mail: lemorl@rambler.ru

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В ФОРМИРОВАНИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРА

В статье рассматриваются проблемы формирования компетентного подхода в подготовке менеджеров на примере преподавания курса микроэкономики. Актуальность проблемы связана с новыми задачами для системы менеджмент-образования, когда целью становится не только передача суммы накопленных знаний, а обучение навыкам адаптации к меняющимся экономическим и социальным условиям жизни. То есть, речь идет об особых образовательных результатах, в пределах которых знания является необходимым, но не достаточным условием достижения профессионального качественного уровня. Поэтому менеджмент-образование должно характеризоваться сочетанием знаний в области экономической теории с прикладными аспектами рыночного поведения экономических агентов.

Ключевые слова: микроэкономика, менеджмент-образование, профессиональные компетентности, экономический образ мышления, управленческие решения.

N. V. Orlova,

PhD in Economics, associate professor
of Economics and Management Department,
of Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26 Frantsuzskyi Boulevard, 65058, Odessa, Ukraine
e-mail: lemorl@rambler.ru

THE ROLE OF ECONOMIC THEORY IN FORMING THE COMPETENT MODEL OF THE MANAGERIAL TRAINING

Summary

The article deals with the problems of forming a competent approach in the training of managers on the example of teaching microeconomics. The urgency of this problem is due to the fact that the current stage of society development defines new tasks for the system of management education. The goal is not simply to transfer the amount of accumulated knowledge, but to learn the skills of adapting to changing economic and social conditions of life. The workers who combine high professional competence with creative, managerial and entrepreneurial abilities are in a high demand today. The demand for modern managers in the labor market does not depend on what the graduate knows, but in the form of his practical readiness for activities in typical and non-standard situations of professional life. That is, we are talking about special educational outcomes, within which knowledge is necessary, but not a sufficient condition for the achievement of professional quality. This is a professional competence that is the basis of a competent approach. Therefore, management - education should be characterized by a combination of knowledge in the field of economic theory with the applied aspects of market behavior of economic agents.

Key words: microeconomics, management-education, professional competence, economic way of thinking, management decisions.

References

1. Pro zatverdzhennia Kontseptsii rozvytku ekonomichnoi osvity [On approval of the Concept for the development of economic education]. Retrieved from <http://www.uazakon.com/document/fpart82/idx82748.html>. [in Ukrainian].
2. Maital, Sh. (1996). *Ekonomika dlia menedzherov : desiat vazhnykh instrumentov dlia rukovoditelei* [Economics for managers : ten important tools for managers]. Moskva : Delo. [in Russian].
3. Rozanova, N. M. (2015). *Mikroekonomika. Rukovodstvo dlia budushchikh professionalov* [Microeconomics. A guide for future professionals]. Moskva : Izdatelstvo Yurait. [in Russian].
4. Vilnyi rynok : Do choho pryzyvede skasuvannia derzhavnogo rehuliuвання tsin na produkty kharchuvannia [Free market : To what will lead the abolition of state regulation of food prices]. Retrieved from <https://ua.112.ua/statji/vilnyi-rynok-do-choho-pryzyvede-skasuvannia-derzhavnogo-rehuliuвання-tsin-na-produkty-kharchuvannia342027.html>. [in Ukrainian].
5. Stiglitz, Dzh. E. (2011). *Krutoie pike : Amerika i novyi ekonomicheskii poriadok posle globalnogo krizisa* [Cool pique : USA and the new economic order after the global crisis]. Retrieved from <http://www.library.fa.ru/files/Stiglitz-pike.pdf>. [in Russian].

УДК: 658

А. В. Андрейченко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, Одеса, 65044, Україна,
e-mail: avanzando@ukr.net

С. А. Горбаченко,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

ПОЄДНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТА КОМАНДНИХ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ

В статті розглядаються питання поєднання індивідуальних та командних професійних компетенцій у сучасному управлінні. Здійснено структурування основних компетенцій суб'єктів управлінської діяльності, визначено співвідношення індивідуальних та командних аспектів управління. Розроблені пропозиції щодо підвищення індивідуального професійного рівня менеджерів та збільшення ефективності функціонування управлінських команд.

Ключові слова: професіоналізація, компетенція, управлінська діяльність.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічних кон'юнктурних змін, високого рівня конкуренції та загальної економічної та політичної нестабільності в Україні, діяльність вітчизняних підприємств потребує постійного вдосконалення системи управління. Це підштовхує керівників проводити організаційні реформи з відповідною зміною стилю керівництва. Більшість організацій наділяють управлінський персонал різноманітних рівнів відповідальністю за більш широке коло завдань, ніж той, з яким вони могли б справитися особисто. Для того щоб вони могли нести цю відповідальність, створюються ті або інші форми колективного управління, які ґрунтуються на перерозподілі відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти процесів підвищення ефективності управлінської діяльності

розглядаються у наукових працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Деякі з них бачать резерв безпосередньо у підвищенні рівня управлінського персоналу: його професійних компетенцій, як вважає, Е. А. Кузнецов, психологічного комфорту, на чому наполягає Дж. В. Ньюстром, або лідерських якостей, як зазначається у роботах Дж. С. Максвелла. З іншого боку ціла група авторів, таких як К.С. Калинець, І. В. Шульженко, Т. Ю. Базаров та інші бачать перспективу у побудові управлінських команд. І. Адізес, навіть зазначає, що ідеальних менеджерів не існує взагалі і тільки команда може досягти потрібного ефекту.

Проте відкритими залишаються питання щодо інтеграції індивідуальних професійних компетенцій у дієві командні механізми.

Постановка завдання. Завданням дослідження є структурування основних компетенцій суб'єктів управлінської діяльності, визначення співвідношення індивідуальних та командних аспектів управління, розробка пропозицій щодо підвищення індивідуального професійного рівня окремих менеджерів та збільшення ефективності функціонування управлінських команд.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід від індустріального до постіндустріального і, нарешті, інформаційного суспільства спричинив за собою зміну основного ресурсу, яким стала інформація. В умовах постійного вдосконалення механізмів роботи з інформацією орієнтація на знання лише однієї людини значно підвищує ризик господарської діяльності. А висока обізнаність та професійна активність фахівців спонукають їхнє бажання брати участь в управлінні, котра представляє собою практичну діяльність керівників, спеціалістів і повноважних органів, яка спрямовується на раціональне використання ресурсів відповідно до його місії та цілей [1, с. 81]. Але, нажаль, простого бажання управляти – недостатньо, фахівці повинні мати відповідні складові компетенції.

З одного боку, для досягнення високих результатів в управлінні серед складових професійної компетенції управлінських кадрів для менеджера пріоритетне значення належить природному таланту, без чого не може відбутися першокласний керівник, якого вимагає складне конкурентне середовище на ринку праці [2, с. 84].

З іншого боку, відповідно до думки Е. А. Кузнецова, основним ресурсом, який є особливо дефіцитним – це професійна компетенція управлінських кадрів, внаслідок чого спостерігається наступне: «Масове входження в управлінський процес бездарних управлінців є прикладом нерозвиненості масової управлінської свідомості, що, власне,

характеризує нерозвиненість, в першу чергу, соціально-економічних відносин у суспільстві» [3, с. 9-10].

Для будь-якої організації, яка прагне до активних змін, необхідно створити інноваційну, управлінську та підприємницьку культуру. Керівники як лідери повинні прагнути до індивідуальних викликів і самовдосконалення. Необхідні лідери, які ставлять перед собою завдання бути у постійному процесі професійного навчання. Відповідно, єдиним шляхом, за яким економічна організація може створювати інноваційне середовище – це переосмислити старі шляхи діяльності і знайти нові можливості для інноваційного розвитку [3, с. 19].

Отже керівники прагнуть об'єднувати людський капітал персоналу підприємств та організацій за рахунок створення тимчасових або постійних команд.

Ідея командних методів роботи запозичена зі світу спорту та стала активно впроваджуватися в інші сфери у 1960-1970-і рр. минулого століття. З погляду психології робота у команді передбачає формування особливого способу взаємодії людей в організованій групі, що дозволяє ефективно реалізовувати їх енергетичний, інтелектуальний і творчий потенціал згідно стратегічним цілям організації.

У менеджменті основу командного принципу покладено тезис, що оперативні завдання можуть виконувати й окремі працівники, але для активізації роботи організації співробітники об'єднуються в постійні невеликі групи. У цих групах зусилля окремих індивідів доповнюють один одного. В таких випадках, коли зусилля працівників взаємозалежні, вони діють як спеціальна команда, що має вирішити професійні завдання та досягнути високого рівня взаємодії [4].

Відтак у сучасному менеджменті саме формування команд або «team building» займає чільне місце серед управлінських інновацій та вважається одним з ключових чинників досягнення підприємницького успіху. Мова навіть йде про формування окремого напрямку в управлінні – менеджменту команд.

Командою називають невелику кількість людей (найчастіше 5-10), які поділяють певні загальні цілі, цінності та підходи до реалізації спільної діяльності, мають взаємодоповнюючі навички і здатні приймають на себе відповідальність за проміжні та кінцеві результати.

Поняття «команда» і «група» не слід ототожнювати. В межах окремого підприємства можна зібрати групу людей, але при цьому не створити команду. Адже основа концепції «команда» полягає в тому, що всі її члени прагнуть досягнення єдиної стратегічної мети і паралельно з цим несуть колективну відповідальність за її досягнення.

З огляду на це існує певна відмінність мети команди та її місії. Поставлена мета команди дозволяють стежити за її просуванням до успіху, а місія як більш глобальне поняття за своєю сутністю надає меті конкретного сенсу.

З огляду на місію та мету команди можна визначити й тип спільної діяльності: спільно-індивідуальний, спільно-послідовний, спільно-взаємодіючий або спільно-творчий. У свою чергу, тип спільної діяльності визначає формальну структуру команди з її керівництвом, рольовий склад, перелік знань, умінь і навичок, якими повинні володіти учасники команди, терміни виконання завдання, ступінь контролю його виконання з боку керівництва тощо [5].

Становлення команди – це динамічний процес. Більшість команд перебувають у стані неперервних змін. Та хоча команди не досягають стабільності майже ніколи, існує загальна схема еволюції більшості команд, яка передбачає наявність таких етапів: формування, потрясіння, нормалізація, виконання завдань і розпуск [6].

Управлінська команда повинна формуватися таким чином, щоб її члени одночасно досягали фінансового добробуту та соціального статусу і водночас якісно виконували свої функції. Ключовим фактором такої ефективної діяльності команди є розподіл рольових функцій. Усі ролі в команді поділяються на цільові і підтримуючі. Члени команди, що виконують цільові ролі, направляють свою енергію на вирішення проблем, що стоять перед командою, а члени команди, що виконують підтримуючі ролі, сприяють підтриманню й активізації діяльності членів команди.

Для членів команди, що реалізують цільові ролі, характерні такі якості: ініціатива, пошук альтернатив, обмін думками, обробка інформації, контроль за виконанням, підбиття підсумків. Член команди, що виконує цільову роль, несе величезне функціональне навантаження, тому виконання однією людиною кількох цільових ролей одночасно не бажане. Для членів команди, що реалізують підтримуючі ролі, характерні такі особливості: вони дружелюбні, чуйні, позитивно оцінюють інших, створюють гармонію, нівелюють конфлікти, знижують напруженість, готові до компромісів.

Згідно іншої класифікації, а саме «коду PAEI», всі функції сучасної організації поділяються наступним чином: досягнення результатів (Producing), адміністрування (Administrating), підприємництво (Entrepreneurship) і інтеграція (Integrating) [7, с. 70].

Перша функція, яку має виконувати управлінська команда – це досягнення поточних результатів, насамперед у вигляді фінансових показ-

ників. Це забезпечує результативність організації в короткостроковому аспекті.

Друга функція – адміністрування, потрібна, щоб стежити за порядком в організаційних процесах: компанія повинна робити правильні речі в правильній послідовності з правильною інтенсивністю. Завдання адміністратора – забезпечити ефективність в короткостроковому аспекті.

Крім того організації необхідна людина, яка визначає напрямок розвитку і здатна на попереджувальні дії в обстановці постійних змін. Це, в свою чергу, гарантує результативність компанії в довгостроковій перспективі. Функція підприємця (Е) поєднує в собі творчий підхід і готовність йти на ризик. Якщо організація успішно справляється з виконанням цієї функції, її товари або послуги будуть користуватися попитом у майбутніх клієнтів.

І нарешті, управлінська команда повинна забезпечити інтеграцію, тобто створити таку атмосферу і систему цінностей, які будуть стимулювати людей діяти спільно і забезпечити життєздатність і ефективність організації в довгостроковій перспективі.

Прибуткова поточна діяльність та успішне адміністрування забезпечують результативність та ефективність діяльності в короткостроковому аспекті, але така компанія або галузь буде рентабельною лише в найближчій перспективі. В свою чергу, якщо займатися тільки підприємництвом та інтеграцією, це дозволить досягти результативності та ефективності в довгостроковій перспективі на шкоду короткострокових результатів. Відтак щоб забезпечити ефективний розвиток в найближчій і довгостроковій перспективі, потрібно успішне виконання всіх чотирьох функцій.

Враховуючи означені функції можна виокремити компетенції, що забезпечують ефективність управлінської команди. Насамперед, команда повинна забезпечити досягнення результативних показників та створення конкурентоспроможного кінцевого продукту. Задля цього кожен член команди повинен мати необхідні індивідуальні професійні компетенції. Їхнє коло було сформульовано вище. Адже якщо основою команди є бездарі вона автоматично перетворюється на бездарну, та навіть гірше, за рахунок ефекту синергії. З іншого боку поточна діяльність в команді професіоналів створює додатковий імпульс для індивідуального розвитку кожного з її членів. Також команді потрібен лідер, який є її ядром.

Досягнення запланованих результатів передбачає й високий рівень мотивації членів команди. Ця мотивація може досягатися внаслідок

ефективного управління колективом при чуйному ставленні керівника до своїх підлеглих, дотримання ним прийнятих соціальних норм, умінь цінувати в кожній людині особистість і почуття його корисності для людей, як би він не відрізнявся рівнем своїх здібностей і займаним становищем [8].

Слід також наголосити, що робота в управлінській команді передбачає, що кожний її член ідентифікує себе як фахівець, який належить до певної соціальної групи, він може виявляти свою компетентність, досягати поваги та визнання, розширювати коло своїх знань і вдосконалювати свою особистість. Саме тому часто працівники болісно розлучаються зі своїм робочим місцем, навіть коли є інша, більш фінансово приваблива пропозиція [9, с. 25].

Висновки та пропозиції. Відтак при формуванні управлінської команди доцільно використовувати положення теорії R-мотивації, згідно з якою поведінка та мотиви людей пояснюються схильністю до ризику. Тобто об'єктивне існування економічного ризику може бути для працівника стимулом або, навпаки, анти стимулом. Це залежить від двох факторів: рівня економічного ризику та схильності самого працівника до ризику. Серед управлінського персоналу виділяють схильних до ризику, нейтральних і несхильних. Робота з кожною з означених груп передбачає використання всього спектру економічних, моральних й соціальних стимулів. Особлива увага приділяється внутрішній мотивації, тобто змістом, наповненням, а також корпоративною та суспільною значимістю завдань.

Також важливим аспектом є визначення оптимальної структури команди. Адже, в ідеальному варіанті, своїми вміннями члени команди повинні доповнювати один одного і виконувати відповідні ролі.

Вірно визначена структура дозволяє в свою чергу, створити максимально комфортні стосунки в команді. Це є важливим, зокрема, для підтримки творчого потенціалу колективу та високого рівня корпоративної культури. В цьому контексті обов'язковим є й формування командного духу, тобто сукупності психологічних чинників, що характеризують неформальні відносини співробітників в межах підприємства чи організації.

Вплив командного духу або «team spirit» виявляється у довіри між членами команди, посиленні почуття згуртованості, переваги «Ми» над «Я», підвищенню лояльності по відношенню до підприємства чи організації тощо.

Разом з тим використання командного підходу може призводити й до негативних наслідків. По-перше, більше часу витрачається на прийнят-

тя рішень. Тобто в ситуації, яка потребує швидкого рішення, управлінська команда апіорі знаходиться у програшному стані. Особливо це стосується органів державної влади, коли до суто командних проблем додається високий рівень бюрократизації. По-друге, командна форма передбачає значну концентрацію висококваліфікованих фахівців в процесі вирішення окремих проблем, що може виявитися нерентабельним для підприємства. До цього слід додати необхідність витрат професійний розвиток окремих членів команди тренінги з тимбілдіngu тощо. По-третє, функціонування команди пов'язане з певними психологічними та емоційними проблемами її членів. Зокрема, вони переживають стрес у ситуаціях, коли відбуваються кадрові зміни всередині команди, тобто коли порушуються стабільні міжособистісні стосунки та професійне життя.

Список використаної літератури

1. Чорний Г. М. Феномен управління та систематизація управлінських знань в АПК / Г. М. Чорний, І. А. Міщенко, Н. Ю. Фішук // Економіка АПК. – 2017. – № 14. – С. 77-82.
2. Чорний Г. М. Аспекти управлінської діяльності в теорії аграрного менеджменту / Г. М. Чорний, Я. С. Ларіна, І. А. Міщенко // Економіка АПК. – 2016. – № 3. – С. 80-85.
3. Кузнєцов Е. А. Науково-методологічні проблеми розвитку процесу професіоналізації менеджменту в Україні / Е. А. Кузнєцов // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління. – 2017. – Т. 16. – Вип. 1 (35). – С. 9-21.
4. Ньюстром Дж. В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис. – Издательство Питер-Юг, 2000. – 448 с.
5. Базаров Т. Ю. Управленческие команды и их формирование. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cpt21.ru/pub/teachers/17/2312031072203368.doc> (дата 20.10.2017). – Название с экрана.
6. Калинець К. С. Сутність та особливості формування управлінської команди. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d097.pdf> (дата 20.10.2017). – Назва з екрану.
7. Адізес І. Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати / І. Адізес. – Наш Формат, 2017. – 288 с.
8. Игебаева Ф. А. К вопросу о повышении эффективности управленческой деятельности на предприятиях АПК. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-povyshenii-effektivnosti-upravlencheskoy-deyatelnosti-na-predpriyatiyah-apk> (дата

20.10.2017). – Название с экрана.

9. Шульженко І. В. Особливості створення ефективної управлінської команди в сучасних умовах / І. В. Шульженко, О. М. Помаз // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 23-28.

Стаття надійшла 07.11.2017 р.

А. В. Андрейченко,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры економіки та управління
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: avanzando@ukr.net

С. А. Горбаченко,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры економіки та управління
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

СОЧЕТАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ И КОМАНДНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

В статье рассматриваются вопросы сочетание индивидуальных и командных профессиональных компетенций в современном управлении. Осуществлено структурирование основных компетенций субъектов управленческой деятельности, определено соотношение индивидуальных и командных аспектов управления. Разработаны предложения по повышению индивидуального профессионального уровня менеджеров и эффективности функционирования управленческих команд.

Ключові слова: професіоналізація, компетенція, управленческа діяльність.

A. V. Andreichenko,

PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management Department
of Odessa I.I. Mechnikov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: avanzando@ukr.net

S. A. Gorbachenko,

PhD in Economics,

Associate Professor of Economics and Management Department

of Odessa I.I. Mechnikov National University

24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine

e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

COMBINATION OF INDIVIDUAL AND TEAM PROFESSIONAL COMPETENCIES IN THE MODERN MANAGEMENT

Summary

The article deals with the issues of combining individual and team professional competencies in the modern management. The structuring of the core competencies of the subjects of management activity was carried out, the correlation of individual and command aspects of management, the development of proposals for raising the individual professional level of individual managers and the effectiveness of the management teams functioning was determined.

Key words: professionalization, competence, management activity

References

1. Chornyi, H. M, Mishchenko, I. A. & Fischuk, N. Yu. (2017). Fenomen upravlinnia ta systematyzatsiia upravlinskykh znan v APK [The phenomenon of management and systematization of managerial knowledge in the agro-industrial complex]. *Ekonomika APK. – Economy of the agroindustrial complex*, № 14, pp. 77-82 [in Ukrainian].
2. Chornyi, H. M, Larina, Ya. S. & Mishchenko, I. A. (2016). Aspekty upravlinskoi diialnosti v teorii ahrarnoho menedzhmentu [Aspects of management activity in the theory of agrarian management]. *Ekonomika APK. – Economy of the agroindustrial complex*, № 3, pp. 80-85 [in Ukrainian].
3. Kuznietsov, E. A. (2017). Naukovo-metodolohichni problemy rozvytku protsesu profesionalizatsii menedzhmentu v Ukraini [Scientific and methodological problems of the process of professionalisation of management in Ukraine]. *Rynkova ekonomika : suchasna teoriia i praktyka upravlinnia. - Market economy: modern theory and practice of management*, Vol. 16, № 1(35), pp. 9-21 [in Ukrainian].
4. Niustrom, Dzh. V. & Devis, K. (2000). Organizatsionnoe povedenie [Organizational Behavior]. Izdatelstvo Piter-Yug. [in Russian].
5. Bazarov, T. Yu. Upravlencheskie komandy i ikh formirovanie [Management teams and their formation]. Retrieved from <http://www.cpt21.ru/pub/teachers/17/2312031072203368.doc> [in Russian].
6. Kalinets, K. S. Sutnist ta osoblyvosti formuvannia upravlinskoyi komandy [The essence and features of forming a management team]. Retrieved from

- <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d097.pdf> [in Ukrainian].
7. Adizes, I. (2017). Idealnyi kerivnyk. Chomu nym nemozhlyvo staty [Ideal leader. Why is it impossible to become]. Nash Format. [in Ukrainian].
 8. Igebaeva, F. A. K voprosu o povyshenii effektivnosti upravlencheskoi deyatelnosti na predpriyatiakh APK [On the issue of improving the efficiency of management activities at enterprises of the agroindustrial complex]. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-povyshenii-effektivnosti-upravlencheskoy-deyatelnosti-na-predpriyatiyah-apk> [in Russian].
 9. Shulzhenko, I. V. & Pomaz, O. M. (2016). Osoblyvosti stvorennia efektyvnoi upravlinskoï komandy v suchasnykh umovakh [Features of creating an effective management team in the modern conditions]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya : Ekonomichni nauky.* – *Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*, № 1, pp. 23-28 [in Ukrainian].

УДК: 378:331

О. В. Рудінська,

кандидат економічних наук, доцент

кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бульвар 24/26, 65058, м. Одеса, Україна,

e-mail: elena.rudinskaya@gmail.com

Д. О. Познякова,

ТОВ «Югметалсервіс»

От. Головатого, 31, м. Одеса, 650003, Україна,

e-mail: dinochka0208@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ТА ІНТЕГРАЦІЙНОГО РЕФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах інноваційного розвитку світового господарства та процесів глобалізації, конкурентні перемоги набувають країни, що спрямовують свої зусилля на розвиток освіти принципово нової якості та перетворюють знання на новітні технології. Вища школа перша зазнала процесів реформування та покликана стати базою для набуття Україною міжнародних конкурентних переваг на світових ринках.

В рамках статті пропонується дослідити універсальний підхід до виявлення проблем та рівня інтелектуального потенціалу країни (ІП). При цьому соціальні інвестиції, на нашу думку, необхідно ідентифікувати як обсяг капітальних вкладень в реальний сектор економіки, маючи на увазі, що будь-які капіталовкладення в бізнес мають прямий або опосередкований соціальний ефект.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах інноваційного розвитку світового господарства та процесів глобалізації, конкурентні перемоги набувають країни, що спрямовують свої зусилля на розвиток освіти принципово нової якості та перетворюють знання на новітні технології [1].

Треба зазначити, що набуття громадянами України вищої освіти посилює їх соціальну відповідальність та участь у суспільних процесах. Участь студентів у програмах міжнародного обміну та посилення

академічної мобільності не тільки відкриває доступ до сучасних знань європейського та світового рівня, а й підвищує рівень суспільної свідомості та активності, що в свою чергу сприяє зменшенню рівня корупції у сучасній освіті та посиленню академічної доброчесності та прозорості освітніх процесів. Вища школа перша зазнала процесів реформування та покликана стати базою для набуття Україною міжнародних конкурентних переваг на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній і зарубіжній літературі існує чимало фундаментальних праць, присвячених вивченню освітнього потенціалу та значущості освіти в науково-технологічному та інноваційному розвитку національної економіки. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили Д. Бел, В. Ростоу, Т. Шульц, Л. Туроу, М. Блауг, Ф. Махлуп, А. Тофлер, Т. Стюарт та інші. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати Ю. Канигіна, О. Созінова, В. Гейця, І. Каленюк, В. Куценко, Е. А. Кузнєцова, М. Згуровського, Б. Каліцького, І. Лукінова, Л. Федулову, О. Комарову, В. Удовиченко та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку вищої освіти як структурного елемента інтелектуального потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вища освіта виступає не лише носієм інтелектуального потенціалу, але й високопродуктивною силою у суспільстві та потребує постійної уваги з боку держави та належної фінансової підтримки. Дослідниками освітньої сфери доведено, що співвідношення витрат на освіту до економічного ефекту від неї становить 1:4. Аналіз багатьох світових рейтингів дозволив зробити такі висновки: за рівнем письменності дорослого населення: Україна є однією з перших у світі, за кількістю вчених – серед перших 25 відсотків, проте за рівнем добробуту – серед останніх 40 відсотків країн, за часткою високотехнологічного експорту – майже останньою. За оцінками західних експертів, Україна має яскраво виражену конкурентну перевагу – високий рівень освіти, науки і загальної культури населення. У рейтингових порівняннях Світового економічного форуму українська освітянська система визнана кращою за німецьку, російську, польську, італійську, китайську та турецьку. Таке високе місце в рейтингу зумовлено порівняно високою якістю вищої технічної та математичної освіти. Україна серед 144 країн посідає 30 місце, випереджаючи ряд розвинених держав – США, Великобританію, Швецію, Італію, а також такі країни з трансформаційною економікою, як Польща, Китай та Туреччина. Ще однією

сильною стороною вітчизняної освітньої системи є те, що за кількістю сертифікованих програмістів Україна посідає 4-те місце в світі, а щороку вітчизняні вузи випускають до 50 тис. дипломованих ІТ-фахівців. Результати оцінювання 144 країн за окремими складовими глобального індексу конкурентоспроможності у 2014-2015 рр. показали, що Україна посіла за рівнем вищої освіти та професійної підготовки 40, за технологічною готовністю – 85, за інноваціями – 81 місце. Загалом Україна покращила свої позиції на 8 пунктів та посіла 76 місце проти 84 у 2013-2014 рр. [2]. Переконані, що освіта є продуктивною силою суспільства, а отже, безпосередньо долучається до процесів формування та розвитку інтелектуального потенціалу. Вища освіта виступає вирішальним фактором інноваційного поштовху та інтелектуального прориву, оскільки глобальна економіка, до якої прагне ввійти Україна, вимагає якісно нового рівня освіти та постійного оновлення знань і навичок упродовж усього життя. Передова система освіти робить можливим прорив практично у всіх сферах життя суспільства та є важливим чинником стабільності та національної економічної безпеки держави. Сьогодні в Україні створюється ефективна законодавча база, адекватна міжнародним нормам у сфері освіти. Так, новий Закон України «Про вищу освіту» встановлює основні правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи вищої освіти, визначає умови для посилення співпраці державних органів і бізнесу з вищими навчальними закладами (ВНЗ) на принципах автономії останніх, поєднання освіти з наукою та виробництвом з метою підготовки конкурентоспроможного людського капіталу для високотехнологічного та інноваційного розвитку країни, самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці та держави у кваліфікованих фахівцях [2]. Стратегічним документом у сфері освіти є Національна доктрина розвитку освіти, у загальних положеннях якої зазначено, що освіта відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціали суспільства, є стратегічним ресурсом покращення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені [4]. Освіта є невід'ємною складовою суспільства та основою розвитку особистості, вона повинна бути визнана реальним пріоритетом державної політики, переважно через пріоритетність її державного фінансування.

В рамках даного дослідження пропонується визначити універсальний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу країни (ІП). При цьому соціальні інвестиції, на нашу думку, необхідно ідентифікувати як обсяг

капітальних вкладень в реальний сектор економіки, маючи на увазі, що будь-які капіталовкладення в бізнес мають прямий або опосередкований соціальний ефект.

Рівень інтелектуального потенціалу пропонується ідентифікувати не за кількістю осіб з вищою освітою (як вважалося за радянських часів), а за кількістю наукових здобутків, винаходів, зареєстрованих патентів, премій тощо. Показник інтелектуального рівня в науковій літературі досить рідко пов'язується із рівнем економічного стану країни. Однак, сучасні процеси глобалізації та статистичні показники, наведені на початку статті [2], свідчать про пряму математичну залежність показників економічного стану і інтелектуального потенціалу країн. Тоді постає питання, чому в українській економіці немає відповідної залежності між кількістю працівників та науковців із вищою освітою та темпами економічного розвитку?

Важливим показником інтелектуального потенціалу та сталого розвитку економіки праці є параметр міграції як населення взагалі, так і висококваліфікованої робочої сили зокрема [4].

Результатом розвитку і поглиблення процесів глобалізації стало значне збільшення міжнародних мігрантів і відповідно, виникнення багатьох проблем, пов'язаних з непропорційним і неповним використанням потенціалу та умінь і навичок мігрантів. Основною перешкодою в найбільш повному використанні потенціалу є перешкоди у визнанні освіти і кваліфікації, отриманої в країні-донорі. Для їх усунення багато країн реалізують багато і двосторонні угоди, регіональні домовленості. Найбільш показовим є приклад країн Європейського Союзу, які взаємно визнають професійні кваліфікації та вчені ступені. У цьому ж напрямку рухається і Асоціація країн Південно-Східної Азії.

Негативні наслідки імміграція кваліфікованої і високоосвіченою робочої сили приносить саме країнам походження таких мігрантів. Особливо страждають від «витоку мізків» країни з відносно невеликою чисельністю населення і найбільш бідні країни світу.

Офіційні дані статистики ООН, зафіксовані в «International Migration Policies. 2016. Wallchart» на основі огляду національного бачення проблем народонаселення і міграції з метою їх вирішення, дозволяють зробити висновок, що більшість країн прагне стабілізувати сформований обсяг міграційних потоків. Однак, частка країн, які прагнуть до збільшення міжнародних іммігрантів зросла з 4 до 11% [6]

Таблиця 1

Десять перших країн походження трудових мігрантів за 2010-2015 рр.

№	Країна походження	2010 рік		№	Країна походження	2015 рік	
		Млн. чол.	Питома вага до загальної кількості мігрантів, %			Млн. чол.	Питома вага до загальної кількості мігрантів, %
1	Росія	12,7	8,2	1	Мексика	12,4	5,8
2	Афганістан	7,5	13,0	2	Індія	11,4	11,1
3	Індія	6,9	17,5	3	Росія	10,7	16,1
4	Бангладеш	5,7	21,2	4	Китай	8,4	20,1
5	Україна	5,7	24,8	5	Бангладеш	6,5	23,1
6	Мексика	5,0	28,1	6	Україна	6,4	26,1
7	Китай	4,3	30,8	7	Палестина	5,5	28,7
8	Великобританія	4,0	33,4	8	Пакистан	5,0	31,0
9	Італія	3,7	35,7	9	Афганістан	4,8	33,3
10	Пакистан	3,6	38,1	10	Філіппіни	4,7	35,5

Як бачимо, Україна займає 5 місце у світі у 2010 році та 6 місце у 2015 році за кількістю трудових емігрантів. Можна зазначити, що за минулі 15 років такі країни як Великобританія та Італія зовсім вийшли з першої десятки країн – мігрантів, але Україна лишилася серед нестабільних і непривабливих ринків праці.

Результатом розвитку і поглиблення процесів глобалізації стало значне збільшення міжнародних мігрантів і відповідно, виникнення багатьох проблем, пов'язаних з непропорційним і неповним використанням потенціалу та умінь і навичок мігрантів. Основною перешкодою в найбільш повному використанні потенціалу є перешкоди у визнанні освіти і кваліфікації, отриманої в країні-донорі. Для їх усунення багато країн реалізують багато і двосторонні угоди, регіональні домовленості. Найбільш показовим є приклад країн Європейського Союзу, які взаємно визнають професійні кваліфікації та вчені ступені. У цьому ж напрямку рухається і Асоціація країн Південно-Східної Азії.

Негативні наслідки імміграція кваліфікованої і високоосвіченою робочої сили приносить саме країнам походження таких мігрантів.

Особливо страждають від «витоку мізків» країни з відносно невеликою чисельністю населення і найбільш бідні країни світу.

Уже в 2013 році на 63-й сесії Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я був прийнятий глобальний кодекс поведінки, який перешкоджає прийняттю на роботу медичних працівників з країн, що розвиваються, які самі відчують значний брак зазначеного персоналу. Цим же шляхом пішла Великобританія, яка в добровільному порядку регулює прийняття на роботу працівників охорони здоров'я з певних країн. Так само, Норвегія розробила рамкові основи глобальної солідарності в цьому напрямку.

Глобалізація змістила акценти в освіті нових центрів тяжіння міжнародних мігрантів. Такими центрами на початку XXI століття стали нові індустріальні країни та ті з країн, що розвиваються, які демонструють значні темпи економічного зростання, країни, які є експортерами нафти. Виникли нові регіони, привабливі для міграції – Східна і Південно-Східна Азія, Південна Америка, Західна Африка. В результаті останньої світової фінансової кризи 2008 року темпи міжнародної міграції в ці регіони дещо знизилися.

Можна виділити окремі країни. Які мають найбільшу питому вагу міжнародних мігрантів в загальній чисельності населення. Це такі країни Близького Сходу, як Кувейт (77 %) і Катар (74 %), Йорданія (48 %), ОАЕ (44 %), Ізраїль (40 %), Сінгапур (39 %), Оман (30 %), Саудівська Аравія (27 %), Бахрейн (25 %), Швейцарія (23 %), Нова Зеландія (20 %) Канада і Австралія (21 %) [7]

Об'єднана Європа – феномен інтеграційного розвитку післявоєнного світового співтовариства, який своєю появою і розвитком задав вектор розвитку країн Європи і світу в цілому, сприяв розвитку міжнародних економічних відносин, як на європейському континенті, так і в глобальному економічному співтоваристві.

Поступове об'єднання країн Європи в інтеграційне співтовариство, яке, на сьогоднішній день досягло найвищого рівня інтеграції в світі і показало відповідний темп і рівень розвитку як економічних, так і соціальних процесів, зажадало нових об'єднаних підходів до розробки і здійснення міграційної політики, яка є ключовим моментом в регулюванні міграційних процесів, темпи і пропорції яких в сучасному світі істотно змінилися.

Загальна інтеграційна політика країн Європи і окремо Європейського Союзу зазнавала змін відповідно до історичним і економічним розвитком світової спільноти, логікою економічних і соціальних процесів в країнах колишнього соціалістичного табору і країн третього світу.

Відновлення та економічний розвиток європейських країн в післявоєнний період відбувалося під впливом «Плану Маршала» і було направлено на послідовне зміцнення і розвиток виробничого, економічного і фінансового секторів національних економік західно-європейських країн і, відповідно, Європейського Економічного Співтовариства.

Уже в середині 50-х років XX століття промислово розвинені країни Європи відчули нестачу робочої сили, яка повинна була стати одним з головних ресурсів відновлення економіки.

Саме цей фактор і став основоположним у міграційній політиці країн Європи в післявоєнний період. Недолік робочих рук передбачалося усунути за рахунок мігрантів, яких залучали з третіх країн - колишніх колоній, які здобули незалежність, але не змогли швидко і успішно почати процес індустріалізації і наблизитися за показниками рівні життя до європейських країн.

Основою правового регулювання процесів міграції, в основі яких закладено дотримання прав і свобод людини є, як основний глобальний документ – Загальна декларація прав людини, прийнята в 1948 р. і рекомендована для всіх країн-членів ООН. Наступний документ, який гарантує цивільні і політичні права людини, підтверджує, «що ці права впливають з властивої людській особі гідності», які незмінно зачіпають міграційні переміщення – Міжнародний пакт про громадянські і політичні права від 1966 р і європейська частина – Протокол № 4 до Європейської Конвенції про захист прав людини і основних свобод 1950 р. від 16 вересня 1963 р. [7]

Нові вимоги до мігрантів і обмеження міграційних потоків призвело до необхідності розробити і впроваджувати спільні підходи в міграційній політиці об'єднаної Європи, яка б відповідала як загальним інтересам інтеграційного об'єднання і країн, які не входили в ЄС так і національним інтересам кожної окремо взятої європейської країни. Однак, слід зазначити, що процес розробки і реалізації єдиної міграційної політики в країнах Європи почався після 1999 року.

Для спрощення переміщення робочої сили між країнами-членами Співдружності були підписані договори про визнання дипломів і відповідних кваліфікацій, студенти та пенсіонери, в рамках прийнятого законодавства, отримали рівний доступ до однакових соціальних послуг та пільг на території усіх країн Співдружності. Що в свою чергу, створювало можливість до зміни країни проживання. Імігранти з країн ЄС отримали доступ до працевлаштування в державних організаціях.

Що раніше було неможливо через громадянства іншої країни. Але, в той же час, переміщення громадян третіх країн все ще регулювалось нормами національного законодавства.

Якісно новий етап розвитку загальної і єдиної міграційної політики почався з підписанням в Маастріхті в 1992 році Договору про створення Європейського Союзу. Цей Договір містив норму про те, що будь-який громадянин країни-члена європейського Союзу може користуватися правом вільного пересування і вибору місця проживання на всій території ЄС.

Маастріхтська угода задекларувала, що міграційна політика є об'єктом спільного інтересу і повинна регулюватися на міждержавно-му рівні. Тобто питання перетину державних кордонів, попередження нелегальної імміграції, працевлаштування мігрантів, возз'єднання сімей повинні були розглядатися і вирішуватися спільно всіма країнами-членами ЄС відповідно до Конвенції ООН про статус біженців та Європейською конвенцією про захист прав людини і основних свобод. Необхідно відзначити, що на той момент міграційна політика розглядалася в контексті захисту безпеки країн-членів ЄС і стояла в одному ряду з наркоманією і міжнародним шахрайством. Такий підхід відсував на другий план питання інтеграції мігрантів і допомоги країнам-донорам трудових мігрантів.

Конвенція передбачала постійний і обов'язковий обмін інформацією та співробітництво між правоохоронними та судовими органами країн, що входять угоду, створення єдиного реєстру осіб, які мають неблагонадійну історію. Вперше, саме Конвенція, передбачала узгодження візової політики країн-членів угоди, була розроблена єдина форма візи і встановлені вимоги для громадян країн, які повинні мати візу для в'їзду в зону Шенгенської угоди. Список країн періодично переглядається.

Шенгенські угоди окремим документом були інтегровані в право Європейського Союзу. Цей документ – Спеціальний протокол до Амстердамського угодою, яка була підписана в 1997 році, а вступило в силу в 1999 році. В цій угоді окрему частину складають умови свободи переміщення, отримання притулку та імміграції. Ця угода і поклато початок погодженням і гармонізації єдиної політики країн Європи в області міграції.

Світова фінансова криза 2008 року не внесла істотних змін у спільну міграційну політику ЄС і продемонстрував небажання країн-членів посилювати міграційні тенденції через негативних наслідків кризи для

інших країн світу і прагнення зберегти вже наявні тенденції і пропорції.

В цілому можна зробити висновок про те, що міграційна політика Європейського Союзу з 2005 року знаменується більш відкритим і прагматичним підходом, який означає використання потенціалу мігрантів з метою економічного і соціального розвитку країн Європи шляхом інтеграції іноземців, які вже перебувають на території європейських країн і раціонального залучення нових груп мігрантів.

Традиційно міжнародною конкурентною перевагою України вважається кваліфікована робоча сила, яка є відносно дешевшою на світовому ринку праці. За даними вітчизняних науковців, близько 46 % робочої сили в Україні мають вищу освіту. Усього майже 80 % громадян відповідного віку здобувають вищу освіту, а рівень безробітних з вищою освітою, у загальній чисельності, складав у 2014 році 47 % [6].

За умов відповідності рівня вищої освіти та науки вимогам сучасного економічного і соціального розвитку світової економіки Україна буде спроможна зайняти відповідне місце серед розвинутих країн. Відповідно до цього імперативу, одним з головних завдань соціально-економічної політики держави та регіонів є розвиток людського капіталу.

У актуалізованій стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року зазначено, що на протязі останніх років Одеський регіон позиціонує себе як регіон з високим індексом конкурентоспроможності. Одним із стратегічних напрямів та цілей розвитку регіону зазначено формування конкурентоспроможного інтелектуального капіталу. Регіональним пріоритетом визнано розвиток людського потенціалу за допомогою розвитку сучасної високоякісної освіти та науки. Досягти такої мети можливо за умов вирішення відповідних завдань, що також зазначені у Стратегії. До сфери Вищої школи можемо віднести наступні завдання, реалізація яких вже відбувається у вищих навчальних закладах Одеського регіону [8]:

- впровадження і реалізація нових освітніх проектів (електронні підручники, дистанційні форми навчання) та сучасних інформаційних, комунікаційних технологій та засобів навчання;
- впровадження освітніх програм та методів навчання з формування в студентської молоді особистості, активної громадянської позиції;
- підвищення рівня знань іноземних мов та активізації процесів викладання іноземними мовами дисциплін навчального плану;
- підвищення мобільності студентів та викладачів;
- забезпечення працевлаштування випускників шляхом надання якісних сучасних знань, вмінь та навичок, відповідних компетенцій.

Для вирішення поставлених завдань ми бачимо наступні напрями розвитку інтеграційних зв'язків в галузі вищої освіти за рівнями:

- на рівні співпраці між ВНЗ в межах програм чи договорів про сумісну діяльність щодо проведення стажувань викладачів, проведення спільних науково-методичних конференцій, видання навчальних посібників, колективних монографій та сумісних публікацій;
- на рівні міжнародних проектів з метою вивчення досвіду навчального процесу в європейських країнах та поглиблення інтеграційних можливостей впровадження навчальних планів та робочих програм за окремими дисциплінами у відповідності до аналогічних спеціальностей в європейських університетах.
- на рівні обміну студентами та викладачами в межах спільних навчальних планів та програм за відповідними спеціальностями.

Висновки і пропозиції. На наш погляд, основне завдання інноваційного та інтеграційного реформування вищої школи в Україні на сучасному етапі полягає в тому, щоб українські студенти мали можливість отримувати вищу освіту європейського рівня в українських університетах, а не їхати з цією метою за кордон. Зупинити відтік прогресивної молоді та повернути в економіку країни тих, хто вже отримав освіту та європейський досвід економічних, фінансових та соціальних відносин, можна лише шляхом створення відповідного конкурентоспроможного ринку праці в Україні.

Гострою проблемою вищої школи сьогодні є організація процесу підвищення кваліфікації населення за допомогою системи безперервної освіти. Це, без сумніву, сприяє оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, підвищує рівень її конкурентоспроможності. Система післядипломної освіти створює умови здобуття особою освіти впродовж усього життя із набуттям таких базових компетенцій, як: уміння працювати в колективі, готовність поєднувати ділову кар'єру з продовженням навчання, здатність самостійно опрацьовувати отриману інформацію, приймати відповідальні рішення тощо. Питання рівня доступності вищої освіти теж стоять на порядку денному процесу реформування системи вищої освіти. Аналіз структури населення в Україні показує, що за часів незалежності України зріс рівень доступності освіти, що визначається двома показниками: фізичною доступністю закладів освіти та фінансовою доступністю освітніх послуг для більшості населення. На рівні вищої освіти фізична доступність освітніх закладів не відіграє суттєвої ролі, оскільки мережа освітніх закладів є досить розгалуженою та спостерігається підвищення

мобільність самого контингенту. Проблемаю залишається фінансова доступність освітніх послуг, що залежить від статусу вузу, його престижності, місця розташування, обраної спеціальності.

Список використаної літератури

1. Кусік Н. Л. Інноваційні та інтеграційні напрями реформування вищої освіти в Україні / Н. Л. Кусік, О. В. Рудінська, Г. О. Пономарьова // Матеріали 72 наук. конф. проф.-викл. складу ОНУ ім. І. І. Мечникова. – Одеса, 2016. – С. 134-156.
2. Ревак І. О. Вища освіта в структурі інтелектуального потенціалу України : стан і перспективи розвитку / І. О. Ревак // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 133
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2005/2006-2013/2014 навчальних років. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата 23. 10.2017). – Назва з екрану.
4. Рудінська О. В. Іноваційний розвиток України в умовах євроінтеграції / О. В. Рудінська, Г. О. Пономарьова // Інноваційна економіка : теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] ; за ред. д.е.н., доц. Є. І. Масленнікова. – Херсон : Гринь Д. С., 2016. – Вип. 1. – С. 344-364.
5. Соціологічні опитування. Громадяни України. Освіта. Центр Разумкова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat_id=178 (дата 23. 10.2017). – Назва з екрану.
6. Human development report 2015. Сайт ООН. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/> (дата 23. 10.2017). – Назва з екрану.
7. Рудінська О. В. Інтелектуальний потенціал України в міжнародному просторі як об'єкт соціальної відповідальності / О. В. Рудінська, Г. О. Пономарьова // Соціальна відповідальність як форма забезпечення сталого розвитку господарюючих систем : суспільство, галузь, підприємство : [моногр.] ; за ред. д.е.н., доц. В. С. Ніценка, к.е.н., доц. Н. Л. Кусік. – Одеса : ТОВ «Лерадрук», 2017. – С. 9-35.
8. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : (http://oda.odessa.gov.ua/files/oda/dod_do_r_shennya_straten_ya_2020.pdf) (дата 23. 10.2017). – Назва з екрану.
9. Федулова Л. І. Державна політика в національній інноваційній системі : стабільність зберігається / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 90-103.

Стаття надійшла 11.10.2017 р.

Е. В. Рудинская,

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,

Французский бульвар, 24/26, м. Одесса, 65058, Украина

e-mail: elena.rudinskaya@gmail.com

Д. О. Познякова,

ООО «Югметалсервис»

Ат. Головатого 31, г. Одесса, 650003, Украина

e-mail: dinochka0208@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО И ИНТЕГРАЦИОННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

В современных условиях инновационного развития мирового хозяйства и процессов глобализации, конкурентные преимущества получают те страны, которые направляют свои усилия на развитие образования принципиально нового качества и превращают знания в новейшие технологии. Высшая школа первой прошла через процессы реформирования и призвана стать базой для приобретения Украиной международных конкурентных преимуществ на мировых рынках.

В статье предлагается исследовать универсальный подход к выявлению проблем и уровня интеллектуального потенциала страны (ИП). При этом социальные инвестиции, по нашему мнению, необходимо идентифицировать как объем капитальных вложений в реальный сектор экономики, имея в виду, что любые капиталовложения в бизнес имеют прямой или опосредованный социальный эффект.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, инновационное развитие.

O. V. Rudinska,

PhD, associate professor

of Economics and Management Department

of Odessa I. I. Mechnikov National University

24/26 Frantsuzkyi bulvar, Odessa, 65058, Ukraine

e-mail: elena.rudinskaya@gmail.com

D. V. Pozniakova,

TOV "Yugmetalservis"

31, At. Holovatoho str., Odessa, 650003, Ukraine

e-mail: dinochka0208@gmail.com

ISSUES OF INNOVATIVE AND INTEGRATION REFORMATION OF INTELLECTUAL POTENTIAL IN UKRAINE

Summary

In modern conditions of innovative development of the world economy and globalization processes, those countries get the competitive advantages, which direct their efforts to the development of the fundamentally new quality of education and transform knowledge into the newest technologies. High school was the first, which passed through the reform processes and is called upon to become the basis for Ukrainian acquisition of international competitive advantages in the world markets.

The article proposes to investigate the universal approach to identifying problems and level of intellectual potential of the country (IP). At the same time, social investments, in our opinion, need to be identified as the volume of capital investments in the real sector of the economy, bearing in mind that any investment in business has a direct or indirect social effect.

Key words: intellectual potential, innovative development.

References

1. Kusik, N. L., Rudinska, O. V. & Ponomarova, H. O. (2016). Innovatsiini ta intebratsiini napriamy reformuvannia vyshchoi osvity v Ukraini [Innovative and integrational directions of reforming High school in Ukraine]. *Materialy 72 nauk. konf. prof.-vykl. skladu ONU im. I. I. Mechnykova*. – *Materials of the 72nd scientific conference of the faculty of Odessa national Mechnikov University*, pp. 134-156. [in Ukrainian].
2. Revak, I. O. (2014). Vyshcha osvita v strukturi intelektualnoho potentsialu Ukrainy : stan ta perspektyvy rozvytku [High education in the structure of the intellectual potential of Ukraine : conditions and perspectives of its development]. *Problemy ekonomiki*. – *Issues of economics*, № 4, p. 133. [in Ukrainian].
3. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2005/2006-2013/2014 navchalnykh rokiv. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy. [Main indexes of the activity of Ukrainian higher education institutions for early 2005/2006-2013/2014 academic years. State statistic service of Ukraine]. – Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
4. Rudinska, O. V. & Ponomarova, H. O. (2016). Innovatsiinyi rozvytok Ukrainy v umovakh yevrointegratsii [Innovative development of Ukraine in the conditions of European integration]. *Innovatsiina ekonomika : teoretychni ta praktychni aspekty*. – *Innovation economy : theoretical and practical aspects* (pp. 344-364). Kherson : Hryn D. S. [in Ukrainian].
5. Sotsiolohichne opytavannia. Hromadiany Ukrainy. Osvita. Tsentr Razumkova [Sociological survey. Ukrainian citizens. Education. Center of Razum-

- kova]. Retrieved from http://www.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat_id=178 [in Ukrainian].
6. Human development report 2015. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/>
 7. Rudinska, O. V. & Ponomarova, H. O. (2017). Intelektualnyi potentsial Ukrainy v mizhnarodnomu prostori yak ob'ekt sotsialnoi vidpovidalnosti [Intellectual potential of Ukraine in the global space as an object of social responsibility]. *Sotsialna vidpovidalnist yak forma zabezpechennia staloho rozvytku hospodariuiuchykh system : suspilstvo, haluz, pidpriemstvo. – Social responsibility as the form of securing the constant development of business systems : society, branch, enterprise* (pp. 9-35). Odesa : TOV “Le-radruk”. [in Ukrainian].
 8. Stratehiia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Odeskoi oblasti do 2020 roku [Strategy of economic and social development of Odessa region till 2020]. Retrieved from (http://oda.odessa.gov.ua/files/oda/dod_do_r_shennya_straten_ya_2020.pdf) [in Ukrainian].
 9. Fedulova, L. I. (2016). Derzhavna polityka v natsionalnii innovatsiinii systemi : stabilnist zbrihaetsia [State policy in the national innovative system : stability continues]. *Aktualni problemy ekonomiky. – Current issues of economy*, № 4, pp. 90-103. [in Ukrainian].

УДК: 334.021

В. І. Борщ,

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна,
e-mail: viktoriyaborshch@gmail.com

В. В. Белякова,

ТОВ «Консалтинг з довірою»,
Площа Праці, 3, м. Чорноморськ, Одеська обл., 368001, Україна,
e-mail: VictoriaBelykova@gmail.com

ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність та значення кадрової політики підприємства, головною метою якої є раціональне використання трудових ресурсів. Визначена проблема формування і реалізація кадрової політики на підприємствах України. Розглянуто основні принципи та фактори, що впливають на формування та реалізацію кадрової політики. Проаналізовано сучасні методи мотивації персоналу з метою збільшення продуктивної діяльності сучасних підприємств. Запропоновано використання підходу до мотивації Ш. Річі та П. Мартіна як елементу кадрової політики сучасного підприємства. Розглянуто проблематику використання KPI як елементу стратегії мотивації.

Ключові слова: кадрова політика, мотивація, персонал, управління персоналом, мотиватори, KPI.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток ринкової економіки в Україні передбачає формування нової системи реалізації кадрової політики на підприємствах. Це пов'язано з тим, що успішна діяльність підприємств в умовах жорсткої ринкової конкуренції залежить від творчої активності працівників. Тому, кадрова політика є однією з найважливіших соціальних і економічних характеристик будь-якого підприємства.

Аналіз діяльності багатьох підприємств і накопичений досвід їх роботи з персоналом вказує на те, що формування трудового колективу, а також забезпеченість високої якості кадрів виступає одним з вирішальних факторів результативної і ефективної діяльності сучасного підприємства України.

Управління персоналом в сучасних умовах повинно враховувати ряд адаптаційних факторів персоналу до зовнішніх і внутрішніх умов розвитку організації. В процесі функціонування підприємства, в першу чергу, необхідно звертати увагу на систему мотиваційних програм, а саме вміння їх формувати і використовувати з метою вирішення тих чи інших завдань, які стоять перед організацією [4, с. 48].

Створення конкурентоспроможного підприємства завжди пов'язано з якісно сформованою і врегульованою кадровою політикою. Можливості фірми можуть бути реалізовані повною мірою, оскільки в першу чергу вони укладені в диференційованих методах управління персоналом, а саме знаннями, компетенціями, дисципліною, мотивацією, здатністю вирішувати організаційні проблеми своїх співробітників.

Кадрова політика виступає ядром системи управління персоналом і реалізується через кадрову роботу. Тому вибір кадрової політики пов'язаний не тільки з визначенням основної мети організації, але й з вибором засобів, методів досягнення цієї мети. Кадрова політика повинна базуватися на системі правил, традицій, процедур, пов'язаних безпосередньо зі здійсненням підбору кадрів, необхідних для їх підготовки, розстановки, використання, перепідготовки, мотивації та просування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У державі з ринковою економікою кадрова політика повинна формуватися і реалізовуватися на пріоритеті ідей і принципів діяльнісного підходу, тобто залучення в компанію професіоналів. Питання формування кадрової політики досліджувалися багатьма вченими-економістами. До таких вчених можна віднести: А. В. Амоша, Л. М. Баценко, М. О. Бесєдін, В. А. Бланк, Д. П. Богиня, В. Р. Веснін, В. К. Горкавий, М. В. Грачова, О. А. Грішнова, М. І. Долішнього, П. Друкера, А. П. Єгоршин, В. С. Єфремов, А. Я. Кібанов, А. Р. Лизунець, К. І., А. Маслоу, Е. Мейо, В. О. Онікієнко, Р. В. Щокіна, Т. Пітерсона, Ф. Тейлора, Р. Уотермана, М. Фрідмена.

Кризова ситуація в економіці України спричинила зміну тактики і стратегії розвитку більшості вітчизняних підприємств, і це зумовлює необхідність формування сучасної, якісної кадрової політики, що і визначає актуальність тематики дослідження.

Постановка завдання. Сьогодні існує значна кількість наукових досліджень, в яких розглядається процес не тільки формування, а також реалізації кадрової політики, але незважаючи на це, практично відсутній аналіз проблем формування кадрових програм. Також багато підприємств України зіштовхуються з проблемою раціонального викорис-

тання трудових ресурсів. Тому метою цього дослідження є виявлення та аналіз основних принципів, методів формування та реалізації якісної кадрової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI ст. ефективне управління персоналом набуває для організацій важливе значення. Високий рівень глобальної конкуренції призвів до модернізації методів діяльності фірми, а саме до більш ефективного використання ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні.

Кадрова політика – це сукупність правил, норм і цілей, які визначають напрямки та зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління кадрами підприємства [1, с. 39].

Основна мета кадрової політики полягає в забезпеченні оптимального балансу процесів відновлення і збереження чисельного і якісного складу кадрів у відповідності з потребами самої організації, вимогами діючого законодавства та станом ринку праці.

За нових умов господарювання кадрова політика повинна бути спрямована на створення якісної системи роботи з персоналом. Вона повинна орієнтуватися на отримання результату, за умови дотримання чинного законодавства, нормативних актів і урядових рішень, шляхом впровадження всіх елементів. Серед елементів кадрової політики слід відзначити [2, с. 122]:

- політику зайнятості, яка охоплює забезпечення висококваліфікованим персоналом, створення сприятливих умов праці, забезпечення її безпеки, створення можливостей для кар'єрного зростання з метою підвищення ступеня задоволення роботою;
- політику навчання, яка несе у собі створення відповідної бази навчання, можливостей для підвищення кваліфікації і реалізації прагнень до професійного зростання;
- політику оплати праці, яка полягає в наданні досить високою, порівняно з іншими підприємствами, заробітної плати, яка буде відповідати досвіду, здібностей і ставлення працівника до своїх обов'язків, його трудовим вкладом;
- політику добробуту, що заснована на забезпеченні широкого набору соціальних пільг і благ, створенні умов, привабливих для співробітників і взаємовигідних для них і для підприємства;
- політику трудових відносин, яка передбачає встановлення певних процедур для попередження виникнення трудових конфліктів, формування ефективного стилю керівництва, відносин з профспілками, тощо.

На кадрову політику в цілому, а також на зміст і специфіку реалізації конкретних програм і кадрових заходів впливають ряд чинників, які по відношенню до організації прийнято розділяти на два типи: зовнішні і внутрішні (рис. 1).



Рис. 1. Чинники, що впливають на формування кадрової політики
Джерело: розроблено авторами на основі [1 та 3].

Кадрову політику доцільно розглядати як ефективний інструмент процесів реконструкції виробництва. Вона повинна бути в першу чергу орієнтована на забезпечення реалізації моделі українського виробництва [1, с. 39].

Істотно впливає на кадрову політику ряд проблем, а саме: інформаційно-комп'ютерна революція, глобалізація і масовий відтік фахівців.

Перша проблема призводить до нарощування в Україні ознак постіндустріального інформаційного суспільства, що призводить до кардинальних змін кадрової структури в порівнянні з кадровим складом індустріального суспільства. Спостерігається істотне скорочення осіб, зайнятих у сільському господарстві і промисловості, й одночасне нарощування чисельності кадрів у сферах обслуговування, освіти, науки і культури. Особливу групу кадрів складають фахівці в області комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, аналізу і переробки інформації. Відбувається якісна зміна змісту й характеру праці нових кадрів в аспекті зростання частки інтелектуальної складової.

Глобалізація вимагає від українських кадрів їх ментальної, професійної нормативно-правової сумісності з кадрами інших країн. На-

рошування зусиль України в напрямі європейської інтеграції змушує будувати політику та кадрову роботу у відповідності з європейськими стандартами. Однак кадрова відкритість і комунікація лише тоді будуть виражати національні інтереси України, коли вони будуть супроводжуватися «обережним» ставленням держави до своїх кадрових ресурсів і широким використанням програм їх ефективної реалізації.

У силу сформованого в нашій країні підходу до сфери управління персоналом як другорядної, керівництво більшості підприємств у кризовій ситуації акцентувало увагу лише на економічних і технологічних проблемах виробництва. Результатом такої політики став масовий відтік фахівців з промислового сектору в інші сектори економіки. Скорочення чисельності персоналу спочатку не викликало яких-небудь заперечень з кількісної точки зору, оскільки зменшення обсягів продукції автоматично тягло за собою зниження потреби в працівниках певних спеціальностей. Але при цьому неправильний підхід до організації роботи з персоналом призвів до того, що серед звільнених в той період з промислових підприємств фахівців основну масу становив не «зайвий» персонал (співробітники пенсійного віку, низькокваліфіковані, неперспективні працівники), а працівники, що належали до молодшої та середньої вікових груп, а також висококваліфіковані фахівці. Іншими словами, втрачається кадрова еліта, кадровий потенціал підприємств й перспективні працівники [5, с. 3].

Такі проблеми зумовили необхідність в пошуку нових підходів до кадрової політики підприємств. Сьогодні організації розвивають свою кадрову політику в різних напрямках. В інтересах раціоналізації організаційного процесу пріоритети кадрової політики вибираються різні, загалом і в цілому вони всі пов'язані з якістю людських ресурсів. Актуальним в формуванні кадрової політики стають: (1) збереження кваліфікованих і лояльних працівників; (2) збільшення частки молоді у віковому складі персоналу; (3) організація зайнятості, що забезпечує закріплення професійних кадрів, гнучкість режиму праці і робочого часу. «Підбір і закріплення висококваліфікованих, грамотних фахівців, здатних до навчання і до інтенсивної роботи, постійне підвищення рівня компетентності співробітників і формування згуртованого колективу, здатного працювати як єдиний механізм», – такі пріоритети кадрової політики сучасних підприємств [6, с. 42].

Кадрова політика формується керівництвом компанії і реалізується кадровою службою в процесі виконання працівниками своїх функцій. Принципи, методи, правила і норми в сфері роботи з персоналом пови-

нні бути певним чином сформульовані. Кадрова політика повинна бути зафіксована в локальних та інших нормативно-правових актах компанії, наприклад правилах внутрішнього трудового розпорядку, колективно-му договорі, тощо.

При формуванні кадрової політики на підприємстві слід враховувати необхідність підвищення вартості «капіталу». Витрати на добір персоналу, його адаптацію, навчання і підвищення кваліфікації, заробітну плату, послуги соціального характеру і виробничі витрати на створення робочих місць, як правило, значні, що вимагає їх урахування при розробці фінансових планів.

Підприємства в процесі формування та реалізації кадрової політики, повинні враховувати ряд основних принципів, на яких вона повинна бути побудована, а саме

1. Стратегічна спрямованість. Кадрова політика повинна враховувати не тільки короткострокові ефекти, але і наслідки, до яких приведуть ті або інші рішення, що приймаються на її основі, в довгостроковій перспективі.

2. Системність. Керівники нерідко забувають про те, що управління персоналом вимагає системного підходу, в результаті чого їх зміни не дають бажаного ефекту. Це пов'язано з тим, що зміна будь-якого елемента системи управління персоналом, вимагає змін і в усіх інших елементах управління кадровим ресурсом.

3. Послідовність. Принципи і методи роботи з кадровим ресурсом підприємства, описані в кадровій політиці, по-перше, не повинні суперечити один одному; по-друге, необхідно дотримуватися їх у практичній діяльності; по-третє, потрібно дотримуватися певну послідовність їх застосування аби забезпечити очікуваний результат.

4. Гнучкість. Гнучкість і здатність до змін представляють сьогодні ключові характеристики бізнесу, основним «бар'єром» якого є люди. Тому розробка і впровадження кадрової політики – це еволюційний процес. Кадрова політика може доопрацьовуватися з реалізацією у відповідь на нові вимоги постійно мінливого зовнішнього середовища. Необхідно зазначити, що підприємства, при формуванні та реалізації кадрової політики, повинні враховувати не тільки ключові інтереси працівників, але й елементи організаційної культури підприємства.

Робота з персоналом перетворилася в останні роки в одну з основних обов'язків керівників всіх рівнів і напрямків, які повинні дотримуватися певних правил. Основні з них наступні [3, с. 45]:

- безумовна орієнтація на вимоги законодавства про працю;

- облік не тільки поточних, але й перспективних потреб організації в персоналі, що виходять з завдань її розвитку, прогнозу ринкової кон'юнктури і тенденцій природного руху робочої сили;
- дотримання балансу інтересів організації та її працівників;
- створення умов для скорочення числа звільнень і збереження зайнятості;
- максимальна турбота про кожну людину, повага її прав, свобод та гідності.

Однією з основним завданням будь-якої кадрової політики полягає в тому, щоб повною мірою задіяти в роботі весь потенціал своїх співробітників. Досягти такого результату можливо лише при розробці правильної системи мотивації співробітників, що призведе до підвищення продуктивності і, як наслідок, прибутковості діяльності компанії. Сучасні теорії мотивації, засновані на результатах психологічних досліджень, доводять, що істинні причини, що спонукують людину віддавати роботі всі сили, надзвичайно складні і різноманітні.

Мотивація праці персоналу є ключовим напрямком кадрової політики будь-якого підприємства. Найбільш ефективною і часто використовуваною системою мотивації співробітників, є «мотивація на результат». Одним з таких інструментів є KPI. Ключові показники ефективності (англ. Key Performance Indicators, KPI) – це система оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних і тактичних цілей. Їх використання дає підприємству можливість оцінити свій стан і допомогти в оцінці реалізації стратегії. KPI дозволяє проводити контроль ділової активності співробітників і компанії в цілому в реальному часі. В основному цей інструмент застосовується для визначення ефективності роботи адміністративно-управлінського персоналу [8].

В останні роки управлінці освоюють нові методи мотивації персоналу. У хід йде не тільки класичне економічне стимулювання у вигляді грошових бонусів і високих зарплат, але й неекономічні способи мотивування. До таких способів відносять організаційні та морально-психологічні заходи.

Одним з останніх досліджень, що були проведені в цьому напрямку, була розробка англійських фахівців з персоналу Ш. Річі та П. Мартіна. У процесі дослідження вони розглянули чинники, які були виділені як мотиватори. На основі цих мотиваційних факторів був розроблений унікальний мотиваційний тест, який виявляє відносну цінність мотиваторів для кожної людини. Він складається з таких пунктів [8]:

1. Високий заробіток: потреба у високому заробітку і матеріальну винагороду; бажання мати роботу з гарним набором пільг і надбавок.

Така потреба виявляє тенденцію до зміни в процесі трудового життя; збільшення витрат зумовлює підвищення значення цієї потреби.

2. Фізичні умови роботи: потреба в сприятливих умовах роботи і комфортною навколишнього обстановці.

3. Структурування роботи: потреба у чіткому структуруванні роботи, наявності зворотного зв'язку і інформації, що дозволяє судити про результати своєї роботи, потреба у зниженні невизначеності та встановлення правил і директив виконання роботи.

4. Соціальні контакти: потреба в соціальних контактах (спілкування з широким колом людей, легка ступінь довірливості, тісних зв'язків з колегами).

5. Взаємини: потреба формувати і підтримувати стабільні довгострокові відносини, мала кількість колег по роботі, значний ступінь близькості взаємин, довіри.

6. Визнання: потреба в завоюванні визнання з боку інших людей в тому, щоб оточуючі цінували заслуги, досягнення та успіхи індивідуума.

7. Прагнення до досягнень: потреба ставити для себе складні цілі і досягати їх – це показник потреби слідувати поставленим цілям і бути самомотивованим.

8. Влада і впливовість: потреба у впливовості і владі, прагнення керувати іншими; наполегливе прагнення до конкуренції та впливовості.

9. Різноманітність і зміни: потреба в різноманітності, змінах і стимуляції прагнення уникати рутини.

10. Креативність: потреба бути креативним, аналізуючим, думаючим працівником, відкритим для нових ідей.

11. Самовдосконалення: потреба у вдосконаленні, рості і розвитку як особистості.

12. Цікава і корисна робота: потреба у відчутті затребуваності у цікавій суспільно корисній роботі.

Мотиватори є внутрішніми факторами, що спонукають людину здійснювати певні вчинки, вести себе певним чином. Типовим мотиватором є потреба влади і впливовості [8].

Сучасна теорія мотивації наголошує на мотиваторах як виключно позитивних факторах. Однак у зв'язку зі зміною психологічного стану працівників необхідно також розглядати та використовувати на практиці негативні і нейтральні мотиватори. Так, якщо потреба до влади є мотиватором позитивним, то в даному випадку негативним мотиватором буде її відсутність, безгосподарність, безправ'я. Нейтральні мотиватори

– це потреби, байдужі для людини, наприклад, потреба в соціальних контактах, спілкуванні.

Використання поняття позитивних, негативних і нейтральних мотиваторів є принципово важливим для сучасних теорій мотивації та побудові на цій основі систем стимулювання, які використовують як заохочення, так і покарання.

Так ми бачимо, що стратегія мотивації та стимулювання є невід’ємним елементом кадрової стратегії та політики підприємства.

Правильно вибрана кадрова політика забезпечує: своєчасне укомплектування кадрами робітників і фахівців з метою забезпечення безперебійного функціонування виробництва, своєчасного освоєння нової продукції; формування необхідного рівня трудового потенціалу колективу підприємства при мінімізації витрат; стабілізацію колективу завдяки врахуванню інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання і отримання інших пільг; формування більш високої мотивації до високопродуктивної праці; раціональне використання робочої сили за кваліфікацією і у відповідності зі спеціальною підготовкою [7].

Проте досягнення цих результатів можливо при правильному формуванні та реалізації кадрової політики й ефективних методів мотивації в конкретних організаційно-технічних і соціальних умовах.

Необхідна перевірка кадрової політики на її відповідність сформованим на підприємстві традиціям у роботі з кадрами, звичних для колективу. Крім того, слід враховувати психологічний клімат на підприємстві, потенційні можливості колективу, зміни в зовнішньому оточенні.

Висновки та пропозиції. Таким чином, кадрова політика є основою всієї управлінської діяльності і виробничої політики підприємства. При формуванні кадрової політики необхідно сформулювати мету, створити згуртований, відповідальний і високопродуктивний робочий колектив, створити умови для високопродуктивної праці цього колективу. Реалізація кадрової політики повинна бути спрямована на збільшення можливостей та потужностей підприємства, а також реагувати на мінливі вимоги технологій і ринку в найближчому майбутньому.

Основною складністю як при формуванні, так і при реалізації кадрової політики є врахування специфіки організації. Повинні враховуватися сфера діяльності підприємства, його відповідність до стану зовнішнього середовища, мети, етапу розвитку організації, тощо. Система процедур і методів кадрової роботи має відповідати можливостям, цінностям та стратегіям підприємства, а принципи кадрової політики повинні бути прийняті колективом.

Організація ефективної кадрової політики на підприємстві в сучасних умовах має дуже важливе значення. Адже добре організована кадрова політика забезпечує своєчасне укомплектування кадрами робочих місць, безперебійне функціонування виробництва, своєчасного освоєння нової продукції, формування необхідного рівня трудового потенціалу та колективу підприємства при мінімізації витрат, стабілізацію колективу завдяки врахуванню інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання і отримання інших пільг, формування високої мотивації до високопродуктивної праці, раціональне використання робочої сили.

Сучасна кадрова політика є винятково актуальною і складною проблемою, вирішення якої передбачає розробку нових концепцій, програм і технологій, залучення інтелектуальних та фінансових ресурсів.

Список використаної літератури

1. Величко А. В. Особливості формування кадрової політики організації в сучасних умовах / А. В. Величко, А. В. Силаєв // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – С. 38-44.
2. Лук'янченко Н. Д. Формування позиційної кадрової політики підприємства / Н. Д. Лук'янченко, О. А. Дороніна // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 4 (43). – С. 121-126.
3. Могилевська О. Ю. Управління персоналом промислових підприємств у ринковій економіці / О. Ю. Могилевська // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 72-75.
4. Острянина С. В. Основні принципи кадрової політики : формування і реалізація на підприємствах України / С. В. Острянина, А. В. Дмитренко // Сучасна економіка : актуальні питання, досягнення та інновації. – 2016. – № 44. – С. 12-17.
5. Саєнко В. Г. Кадрова політика на підприємстві та значення кадрів / В. Г. Саєнко, С. І. Панасейко // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 47-51.
6. Швець Е. А. Шляхи покращення проведення кадрової політики на сучасних підприємствах України / Е. А. Швець // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 244. – С. 123-144.
7. Роль і місце кадрової політики в організації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biglibrary.ru/category38/book117/part45/> (дата 21.08.2017). – Назва з екрану.
8. Сучасні методи мотивації персоналу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studfiles.net/preview/3859470/page:7/> (дата 15.08.2017). – Назва з екрану.

Стаття надійшла 29.10.2017 року

В. И. Борщ,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
Французский бульвар, 24/26, м. Одесса, 65058, Украина,
e-mail: viktoriyaborshch@gmail.com

В. В. Белякова,

ТОВ «Консалтинг з довірою»,
Площадь Труда, 3, г. Черноморск, Одесская обл., 368001, Украина
e-mail: VictoriaBelykova@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье раскрыта сущность и значение кадровой политики предприятия, главной целью которой является рациональное использование трудовых ресурсов. Определена проблема формирования и реализации кадровой политики на предприятиях Украины. Рассмотрены основные принципы и факторы, влияющие на формирование и реализацию кадровой политики. Проанализированы современные методы мотивации персонала с целью увеличения производительной деятельности современных предприятий. Предложено использования подхода к мотивации Ш. Ричи и П. Мартина как элемента кадровой политики современного предприятия. Рассмотрена проблематика использования KPI как элемента стратегии мотивации.

Ключевые слова: кадровая политика, мотивация, персонал, управление персоналом, мотиваторы, KPI.

V. I. Borshch,

PhD in Economics,
senior lecturer of Economics and Management Department
of Odessa I. I. Mechnikov National University
24/26 Frantsuzkyi bulvar, Odessa, 65058, Ukraine,
e-mail: viktoriyaborshch@gmail.com

V. V. Belyakova,

«Consulting with trust» Ltd.,
Ploshcha Pratsi, 3, Chernomorsk, Odessa region, 368001, Ukraine
e-mail: VictoriaBelykova@gmail.com

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY AT UKRAINIAN ENTERPRISES

Summary

The article reveals the essence and significance of personnel policy of the enterprise; its main purpose is the rational use of labor resources. The issue of personnel policy formation and realization at Ukrainian enterprises is defined. Basic principles and factors, influencing the formation and implementation of personnel policy, are considered. Modern methods of staff motivation are analyzed with the purpose to increase modern enterprises' productive activity.

The main goal of the research is identification and analysis of the basic principles, methods of formation and implementation of the high-quality personnel policy. Research subject of this article is the process of the personnel policy formation and realization.

For achieving the stated objective such general and special scientific methods are used as, systemic, structural and logical analysis, formalization, and analogy, comparative and integrative methods.

It is noted that the key complexity of the personnel policy formation is the accounting of the changeable factors of the external environment of the company and its specificity. It is stated, that the system of procedures and methods of personnel work should be in line with the enterprise's capabilities, values and strategies, and the principles of personnel policy should be taken by the team.

In the paper emphasize is made on the motivation of the personnel. Approaches of Sh. Richi and P. Martin, and KPI method are proposed as the part of motivation strategy of the modern enterprise.

Key words: personnel policy, motivation, staff, personnel management, motivators, KPI.

References

1. Velichko, V. A. & Silaev, A. V. (2012). Osoblyvosti formuvannia kadrovoi polityky orhanizatsii v suchasnykh umovakh [Peculiarities of formation of personnel policy of the organization in the modern conditions]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*. – *Bulletin of International Nobel economic forum*, 1 (5), Ch. 2, pp. 38-44. [in Ukrainian].
2. Lukianchenko, N. D. & Doronina, E. A. (2010). Formuvannia pozytsiinoi kadrovoi polityky pidpriemstva [Formation of the position personnel policy of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy*. – *Scientific Herald of Poltava University of Ukrainian consumer cooperation*, 4 (43), pp. 121-126. [in Ukrainian].
3. Mogilevska, A. Yu. (2009). Upravlinnia personalom promyslovykh pidpriemstv u rynkovii ekonomitsi [Personnel Management of the industrial enterprises in the market economy]. *Investytsii : praktyka ta dosvid*. – *Investments : practice and experience*, 16, pp. 72-75. [in Ukrainian].
4. Ostrianina, S. V. & Dmytrenko, A. V. (2016). Osnovni pryntsypy kadrovoi polityky : formuvannia i realizatsiia na pidpriyemstvakh Ukrainy [Basic principles of personnel policy : formation and implementation at Ukrainian enterprises]. *Suchasna ekonomika : aktualni pytannia, dosiahnennia ta innovatsii*. – *Modern economy : current issues, progress and innvations*, 44, pp. 12-17. [in Ukrainian].

5. Saienko, V. H. & Panaseiko, S. Y. (2016). Kadrova polityka na pidpriemstvi ta znachennia kadriv [Personnel policy at the enterprise and the value of staff]. *Ekonomika ta derzhava. – Economics and state*, 7, pp. 47-51. [in Ukraine].
6. Shvets, E. A. (2012). Shliakhy pokrashchennia provedennia kadrovoi polityky na suchasnykh pidpriemstvakh Ukrainy [Ways of improving the implementation of personnel policy in the modern organizations]. *Kultura narodiv Prychornomoria. – Culture of nations of the Black Sea coast*, 244, pp. 123-144.[in Ukrainian].
7. Rol i mistse kadrovoi polityky v orhanizatsii [The role and place of personnel policy in the organization]. Retrieved from <http://biglibrary.ru/category38/book117/part45/>. [in Russian].
8. Suchasni metody motyvatsii personalu [Modern methods of personnel motivation]. Retrieved from <https://studfiles.net/preview/3859470/page:7/>. [in Ukrainian].

УДК: 330.322:330.341.1:340.134

Н. М. Столбуненко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Французький бульвар, 24/26, 65044, м. Одеса, Україна
e-mail: talya18@mail.ru

М. Д. Новокрещенська,

ТОВ «Югметалсервіс»
От. Головатого, 31, м. Одеса, 650003, Україна,
e-mail: mashel.novo@gmail.com

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ

В статті досліджуються основні проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку України, як недосконалий механізм фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційних програм; відсутність ефективного менеджменту; нерозвиненість регіональної інфраструктури інноваційно-інвестиційного процесу та інші.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інвестиційні ресурси, інноваційна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження світового досвіду зазначає, що активне залучення та раціональне використання інвестицій – найшвидший шлях до піднесення економічного розвитку держави на новий рівень, зокрема інноваційний. Продумана інноваційно-інвестиційна політика забезпечує її учасників сприятливими нормативно-правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку держави, зосереджуючи їх інноваційну спрямованість. Отже модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися багато вітчизняних науковців, зокрема: В. М. Геець, Л. М. Борщ, Т. Й. Товт, О. Є. Кузьмін, Г. І. Климова, М. В. Гаман, Л. І. Федулова, Б. А. Малицький, А. С. Попович та інші. Більшість науковців сходяться на думці, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки. М. В. Гаман стверджує, що особливості соціально-економічного розвитку в Україні вимагають підвищення державної

підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності. Л. І. Федулова також вважає, що забезпечення економічного розвитку можливе лише у разі проведення активної інноваційної політики держави. Інноваційна діяльність може бути ефективною лише тоді, коли буде задіяний такий важливий фактор, як державне регулювання.

На різних рівнях економічного управління й регулювання розробляється і реалізується інвестиційна політика, яка є складовою частиною державної наукової й технічної політики.

Постановка завдання. Метою є обґрунтування особливостей процесів інноваційної економіки в Україні на сучасному етапі та пошук шляхів підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні Україна стоїть на шляху всебічних і всепоглинаючих перетворень. За таких умов проблема налагодження стабільного інвестиційного процесу стає однією з першочергових. На жаль, інвестиційний клімат в Україні не може бути охарактеризований як сприятливий через низку проблем, зокрема нестабільність нормативно-правової бази; постійні коливання курсу національної грошової одиниці; політична нестабільність; недостатній рівень розвитку валютного регулювання; низький рівень забезпечення привабливості об'єктів інвестування, інвестиційної діяльності банків, розвитку та функціонування парабанківської системи; недостатня кількість вільних економічних та офшорних зон та інших.

На сучасному етапі розвитку економіки різноманітні джерела фінансування можуть використовуватися підприємствами при здійсненні інвестиційної діяльності, зокрема: власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові засоби; залучені фінансові засоби, одержані від продажу акцій, пайових та інших внесків трудових колективів, громадян і юридичних осіб; грошові кошти, що централізуються об'єднаннями підприємств; кошти позабюджетних фондів і державного бюджету; кошти іноземних інвесторів тощо. Власним джерелам фінансування приділяється особлива роль для суб'єктів господарювання в Україні через обмеженість зовнішніх джерел інвестицій у формі позикових і залучених коштів. За рахунок власних коштів українських підприємств також фінансується основний обсяг капіталовкладень, однак співвідношення між власними і позиковими коштами є трохи іншим, ніж у закордонних підприємств [13, с. 116].

Оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливий без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни,

забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Україна має всі шанси для залучення інвестиційних ресурсів та використання їх на користь економіки, тому що потенціал української економіки має досить «широкі горизонти» для свого розвитку.

В той же час макроекономічні показники України залишаються на периферії світових інвестиційних потоків, що значно підсилюється недостатнім рівнем інвестиційних ресурсів, а також ускладнюється кризовими явищами у світовій економіці.

Основу інвестиційної діяльності будь-якої держави визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал.

За даними Держстату у січні-червні 2017 року в економіку України іноземними інвесторами з 75 країн світу вкладено 711,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) [4].



Рис. 1. Прямі інвестиції в Україні за період 2010-2017 рр.

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2017 року становив 38981,5 млн.дол. США [4].

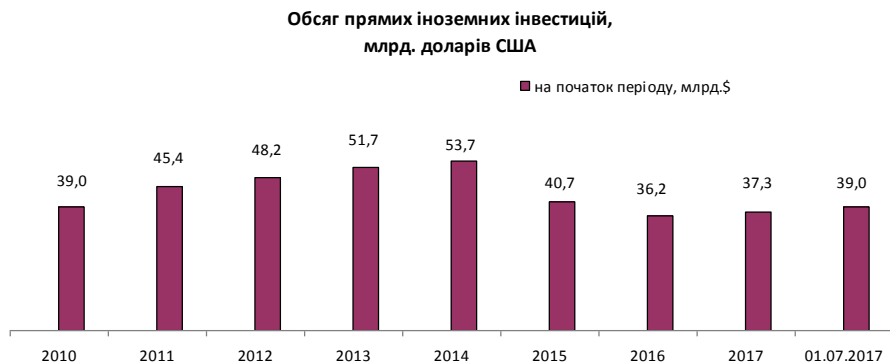


Рис. 2. Обсяг іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за період 2010-2017 рр.

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

Станом на 01.07.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,4% та підприємств промисловості – 26,7 %.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,5 %, Нідерланди – 16,2 %, Російська Федерація – 11,4 %, Велика Британія – 5,5 %, Німеччина – 4,5 %, Віргінські Острови (Брит.) – 4,3 %, і Швейцарія – 3,9 %.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2017 року складають 155,1 млрд. грн., що на 22,5 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року [4].



Рис. 3. Капіталі інвестиції за період 2009-2017 рр.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у січні-червні 2017 року залишаються: промисловість – 33,2 %, будівництво – 13,9 %, сільське, лісове та рибне господарство – 16,1 %, інформація та телекомунікації – 5,0 %, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,7 %, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,7 %, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 3,5 % [4].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, які раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2017 року освоєно 74,3 відсотка капіталовкладень [4].

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,2 %.



Рис. 4. Розподіл освоєних інвестицій за сферами економічної діяльності

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 6,8 % капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 1,5 % усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 8,9 %. Інші джерела фінансування становлять 3,3 % [4].

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу Doing Business 2017 за результатами 2016 року Україна піднялась на +1 пункт і посіла 80 позицію. У порівнянні із 2016 ро-

ком, Україна покращила свої позиції за такими показниками, як: створення підприємств – з 24-го до 20-го місця; підключення до електромереж – із 140-го до 130-го місця; захист міноритарних інвесторів – із 101-го до 70-го місця; забезпечення виконання контрактів – з 93 до 81 місця [4].

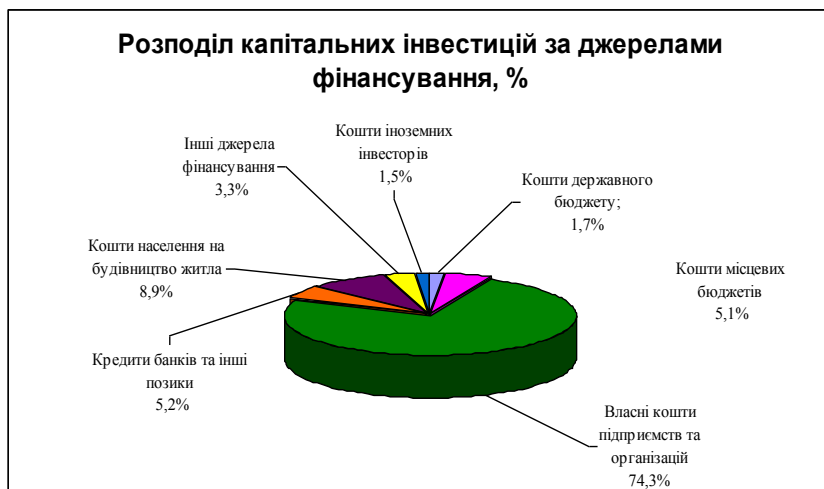


Рис. 4. Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування

Також, слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився зі «стабільного» на «позитивний» [4].

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [2, с. 147].

В той же час, основними причинами зниження активності інвестиційної діяльності в Україні є:

- несприятливий інвестиційний клімат;
- неналежна підготовка інвестиційних проектів та програм та їх недовіра;

- нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку;

- недосконала законодавча база [9, с. 74].

Відтак, задля підвищення рівня інвестиційної привабливості нашої країни та активізації інвестиційної діяльності як на макро, так і на мікрорівнях необхідно:

- уряду та керівництву країни дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій;

- підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів;

- продовжувати формування сприятливого інвестиційного клімату;

- забезпечувати прозорість, «партнерські» відносини між державою та інвестором;

- розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір [7, с. 112].

Лише активна державна позиція та комплексний підхід щодо вирішення існуючих проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на мікро- і макрорівнях, дозволить з максимальною ефективністю реалізувати Україні свій потенціал в інвестиційній сфері, що стане передумовою її сталого економічного розвитку в майбутньому.

Спеціалізованими органами державного управління було зроблено чимало для нівелювання руйнівного впливу, завданого трансформаційною кризою інноваційній сфері. Проте пріоритетні орієнтири вищих органів влади постійно знаходилися у сфері вирішення гострих поточних економічних проблем. Аналізуючи розподіл функцій управління між вищими органами державної влади, функції міністерств та відомств з питань науково-технічної інноваційної політики, можна стверджувати, що апарат більшості міністерств та відомств не налаштований на послідовне проведення інноваційної політики. Втім, і основний для інноваційної політики Закон «Про інноваційну діяльність», сприяючи організації інноваційної діяльності, все ж оминає її основні аспекти, залишаючи поза увагою основне питання – базові інновації. Окрім того, цей закон не може діяти до ухвалення Закону «Про пріоритетні напрями інноваційного розвитку економіки України» та створення передбаченої системи державних інститутів підтримки інноваційної діяльності [6].

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору

встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення («гармати чи масло») перетворюється сьогодні на тріаду «гармати, масло чи наука». Вкладаючи кошти в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного й інноваційного напрямів (точніше, ці кошти використовують на поновлення інвестиційного потенціалу тривалим шляхом, суттєво втрачаючи обсяг). Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проєктів, своєю чергою, веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування. Проте, як зазначав ще М. Туган-Барановський, у довгостроковій перспективі саме технологічні зміни формують сукупний попит. Отже, вкладаючи кошти в інновації, суспільство закладає основи довгострокової стратегії формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення.

Уповільнення з другої половини 2001 року темпів зростання основних макроекономічних показників супроводжується в українській економіці нагромадженням макроекономічних диспропорцій та суперечностей і зниженням регульованості економіки

Головною причиною такої ситуації є, насамперед, те, що, за умов відсутності системної інвестиційної політики, у міру досягнення межі завантаження виробничих фондів потенціал економічного зростання підійшов до межі вичерпання. Складовими цього процесу є:

- зниження темпів зростання експорту. Кошти, отримані національною економікою під час сприятливої кон'юнктури для експорту металопродукції, не було використано належним чином на інвестиції в більш технологічні галузі, які могли б досягти конкурентоспроможності на світовому ринку;

- вичерпання ефекту девальвації гривні, яка мала місце у 1998-1999 рр. За підрахунками експертів, ревальвація гривні поступово підвищила курс до рівня, який встановився після кризи вересня 1998 р.;

- вичерпання позитивного ефекту збільшення доходів населення. Протягом 2001 року спостерігалось поступове випередження темпів зростання доходів населення над темпами зростання роздрібного товарообороту, причому з початку нинішнього року цей розрив посилюється;

- збільшення імпорту споживчих товарів, яке підтримується ревальваційними тенденціями;

- втрата стимулюючого ефекту ремонетизації товарно-грошового обігу у зв'язку з тим, що падіння реальної швидкості обороту грошей

перевищило темпи збільшення грошової пропозиції та призвело до створення дефіциту ресурсів на ринку безготівкових коштів [14, с. 64].

За даними Міністерства освіти і науки України та The Global Innovation Index було складено динаміку підіндекса «Інновації» України за 2012-2017 рр (табл. 1).

Таблиця 1

Підіндекс «Інновації» та його складові для України за період 2012-2017 рр.

	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	рейтинг з 144 країн	бал (1-7)	рейтинг з 148 країн	бал (1-7)	рейтинг з 144 країн	бал (1-7)	рейтинг з 140 країн	бал (1-7)	рейтинг з 138 країн	бал (1-7)
Інновації	71	3,2	93	3	81	3,2	54	3,4	52	3,4
Здатність до інновацій	58	3,3	100	3,2	82	3,6	52	4,2	49	4,4
Якість НДІ	64	3,7	69	3,6	67	3,8	43	4,2	50	4,2
Витрати компаній на дослідження і розробки	104	2,7	112	2,7	66	3,1	54	3,4	68	3,3
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях і розробках	69	3,6	77	3,4	74	3,5	74	3,5	57	3,5
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	97	3,2	118	3	123	2,9	98	3	82	3,1
Наявність вчених та інженерів	25	4,8	46	4,5	48	4,3	29	4,7	29	4,7

Джерело: [10].

Процеси економічної трансформації Україна почала, маючи в цілому розгалужену сферу досліджень та розробок, значний досвід освоєння інновацій, особливо у сфері енергетики та електрифікації, виробництві ряду видів озброєнь, деяких інших галузях. Разом з тим, технічний рівень базових галузей виробництва – вугільної, чорної металургії, харчової, багатьох галузей машинобудування (наприклад, сільськогосподарського, виробництва устаткування для харчової промисловості, шляхово-транспортного устаткування, приладобудування, медичної техніки) застарів. Виробництво в цілому характеризувалося високою енерго- та матеріалоємністю, значним застосуванням ручної праці. Дедалі помітнішим ставало відставання України у застосуванні ефективних інформаційних технологій, в тому числі в сфері досліджень та розробок, автоматизації виробництва та управління. Низькою була ефективність використання результатів науково-технічного пошуку, що зумовлювалося загальною орієнтацією економічного розвитку на екстенсивний тип відтворення, директивністю планування, обме-

женням доступом галузей загального призначення до інноваційних результатів, недосконалістю критеріїв ефективності економічного розвитку, обмеженістю фінансових ресурсів та відсутністю налагоджених і постійно діючих механізмів їхньої концентрації на інноваційних пріоритетах [8, с. 102].

Тому питання подальшого інноваційного розвитку, прискорення науково-технічного прогресу розглядалося в Україні як надзвичайно актуальне протягом практично всього періоду економічних реформ. Вже у 1991 р. було створено Комітет з питань науково-технічного прогресу. В інноваційній сфері діяли Державний комітет з питань науки та техніки (1992-1995 рр.), Державний комітет з питань науки та техніки і промислової політики (1995-1996), Міністерство у справах науки і технологій (1996-1998), Державний комітет з питань науки та інтелектуальної власності (1998-2000), Міністерство науки та освіти (з 2000 р.). Нинішні повноваження суб'єктів державного регулювання, які покликані відігравати провідну роль у формуванні та реалізації державної науково-технологічної політики, визначені в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність». За вказані роки спеціалізованими органами державного управління було зроблено чимало для пом'якшення руйнівного впливу, завданого трансформаційною кризою інноваційній сфері.

Важливим напрямом роботи стало створення законодавчої бази, яка забезпечує формування та проведення в державі узгодженої науково-технічної політики, ефективне функціонування та розвиток сфери досліджень та розробок, поглиблення її зв'язків з виробництвом в умовах переходу від директивних методів управління до ринкових відносин. Уже в перші роки незалежності Верховною Радою України був прийнятий ряд законів України, спрямованих на регламентацію наукової та науково-технічної діяльності, зокрема: «Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності» (1991), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991), «Про науково-технічну інформацію» (1993), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (1995). Вихідні умови для формування вітчизняної системи захисту інтелектуальної власності були визначені Законом «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» та рядом інших, пов'язаних з ним, наприклад, «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» та інші.

Отже, заяви про те, що в Україні нині переважно сформувалися необхідні передумови для переходу на інноваційну модель економічного розвитку, видаються надто оптимістичними. За умов недосконалості

ринкового механізму ціноутворення, фондового, товарного, кредитного, грошового та валютного ринків наразі не можна стверджувати про наявність автономних ринкових стимулів інноваційного розвитку [10, с. 197].

Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує реалізації трьох основних завдань:

- розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектора та його ядра – великих корпорацій, його здатності до концентрації і перерозподілу коштів у пріоритетні напрями;
- дотримання державних пріоритетів розвитку освіти, науки і технологій;
- повноцінної інтеграції у глобальну інноваційну сферу, світову торгівлю наукоємними товарами та інтелектуальною власністю [12, с. 374].

Державна стратегія, орієнтована на забезпечення інноваційного розвитку України, повинна бути спрямована на виконання потрійного завдання:

- безпосереднє здійснення заходів національного та регіонального рівнів, які сприятимуть підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями та новими технологіями, всебічному розвитку людського капіталу;
- заохочення здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування з метою збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань;
- заохочення попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення [1, с. 45].

Отже, інноваційний розвиток України повинен базуватися на:

- провадженні цілеспрямованої державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави, забезпеченні єдності структурної та інноваційної політики;
- створенні сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні: правового забезпечення інноваційної діяльності підприємств; запровадження дієвого пільгового режиму здійснення

інноваційної діяльності; удосконалення механізмів фінансування інноваційної діяльності;

- застосуванні засобів захисту національного ринку, виробництва та капіталу, заохоченні їхнього розвитку, стимулюванні інноваційної спрямованості останнього;

- послідовному збільшенні сукупного попиту, вдосконаленні інфраструктури ринків з метою підвищення частки складних, наукоємних продуктів в особистому та виробничому споживанні;

- створенні умов для реалізації вітчизняними підприємствами наступальної стратегії на зовнішніх ринках, підтримки конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, яка заохочуватиме підприємства до інноваційної діяльності;

- диверсифікації організаційних форм функціонування національної економіки, забезпеченні співпраці малих, середніх та великих підприємств, підтримки провідних великих підприємств та об'єднань, які мають змогу реалізувати загальнодержавні інноваційні пріоритети, розвитку науково-виробничої кооперації, венчурного бізнесу, промислово-фінансової інтеграції, в тому числі – на міжнародному рівні;

- забезпеченні тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджувальному розвитку науково-технологічної сфери;

- конверсії «тіньових» капіталів та залученні «тіньового» сектора до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і розширення па цій основі власних ресурсів підприємств для інноваційної діяльності;

- пріоритетному розвитку людського капіталу як основи майбутнього постіндустріального суспільства [5, с. 95].

З огляду на це, провідним напрямом у процесі переходу України до інноваційного розвитку має стати поліпшення інвестиційного клімату в Україні і всебічне стимулювання національного капіталотворення та інвестиційних процесів. Суттєво прискорити розвиток інвестицій в Україні могло б виведення витрат підприємства на інвестиції в основні фонди з-під оподаткування податком на прибуток.

Отже, модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами і вирішенням стратегічних і поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням сприяє підвищенню

рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним простором для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

Проведене дослідження свідчить про загострення проблем у науково-технічній сфері України в останні роки. З нашої точки зору, на сучасному етапі основою загострення становища в інноваційній сфері є зростаюча невідповідність між її теперішнім становищем та потребами інноваційного розвитку. Слід наголосити, що «готовність» національної економіки та суспільства до інноваційного розвитку складається з комплексу чинників, які лежать в науково-технічній, виробничій, фінансовій, кадровій, природно-ресурсній, соціальній, політико-регуляторній сферах.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної політики не дають підстав для висновку про наявність реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу побудовано за принципами частих змін цілей та завдань, без урахування загальновідомих факторів функціонування та розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки тощо.

Вузькість ринків є загальновизнаною перманентною проблемою української економіки. Тривале падіння доходів населення призвело до суттєвого скорочення його платоспроможного попиту, в той час як різке скорочення інвестицій та падіння обсягів виробництва обумовили зменшення попиту на внутрішньому ринку товарів виробничого призначення. За умов звуження ринків збуту вітчизняні підприємства не могли отримувати обсяг доходів, достатній для оновлення виробництва, в свою чергу, орієнтація споживачів усіх видів переважно на споживання не сприяла зростанню попиту на товари інноваційної групи.

Варто зазначити, що, за підрахунками фахівців, для досягнення рівня інтенсивного споживання інновації народним господарством співвідношення між витратами трьох головних стадій (фундаментальні дослідження – конструкторсько-технологічні розробки, створення дослідного зразка – промислове освоєння) повинне мати вигляд 1:10:100. Це означає, що витрати на реалізацію одного інноваційного проекту в

середньому в 100 разів вищі, ніж витрати на одержання необхідних для нього результатів фундаментальних досліджень. Всередині кожної з названих основних стадій є свої проміжні етапи, між тривалістю, витратами яких також існують визначені кореляції, причому загальна тенденція зростання витрат на кожному наступному етапі зберігається. Тому однією з головних причин затримки переходу до інтенсивної форми інноваційного розвитку та розпорошення фінансових, кадрових та матеріальних ресурсів в інноваційній сфері стала саме нестача в національній економіці фінансових ресурсів розвитку. Внаслідок цієї суперечності усвідомлення споживачами необхідності застосування інноваційного продукту значно випередило здатність національної економіки до продукування останнього.

Фінанси підприємств, які можуть бути використані для забезпечення інноваційних процесів, формуються з прибутку та амортизаційних відрахувань. Між тим, економіка України характеризується надзвичайно низькою рентабельністю. Так, за даними Державного комітету статистики [3], рівень рентабельності економіки України за підсумками 2016 р. має такий вигляд:

Таблиця 2

Рентабельність галузей економіки України за 2016 р.

	Рівень рентабельності (збитковості), %
Усього	7,4
сільське, лісове та рибне господарство	32,4
промисловість	4,2
будівництво	-0,4
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	15,8
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,1
тимчасове розміщування й організація харчування	-0,8
інформація та телекомунікації	8,5

продовження таблиці 2

фінансова та страхова діяльність	-4,8
операції з нерухомим майном	-8,1
професійна, наукова та технічна діяльність	17,6
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-3,9
освіта	5,6
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-16,5
надання інших видів послуг	5,1

Джерело: [3].

Відтак більшість потенційних інноваційних ресурсів концентрується саме в цих сферах.

Отже, складається парадоксальна ситуація, коли високотехнологічні й наукоємні галузі володіють в Україні найнижчими фінансовими ресурсами до здійснення інновацій, що поглиблює спеціалізацію України на товарах найнижчого ступеня переробки та сировинних товарах.

Практично не відбувається поліпшень у питанні розвитку інституційних інвесторів, які могли б здійснювати інноваційне інвестування, а також розвитку інноваційної інфраструктури. Зокрема, в Україні досі не створено жодного інвестиційного банку довгострокового кредитування. Практично саботується рішення щодо створення Державного банку реконструкції і розвитку. Досить показовим прикладом відсутності стимулів до інновацій є діяльність малих підприємств. Після отримання ними пільгових умов діяльності переорієнтації МП на інноваційну діяльність не відбулося. Сучасний стан малого бізнесу, його атомізація (різке збільшення питомої ваги підприємств - фізичних осіб серед суб'єктів малого підприємництва) не сприяє розвитку інноваційних малих підприємств та розвитку відповідних субконтрактних схем, на яких базується інноваційний та венчурний бізнес в розвинених країнах світу.

Окремим напрямом фінансування інноваційної діяльності може стати залучення коштів іноземних інвесторів. У країнах, що розвиваються, та перехідних економіках саме іноземні інвестиції небезпідставно

розглядають як джерело організаційних та технічних інновацій. Багато з вітчизняних експертів також обстоюють думку, що лише іноземні інвестори здатні переорієнтувати економіку на інноваційні рейки. Проте в дійсності обсяги інвестицій, що надходять до України, залишаються низькими, а їхня структура не дає можливості говорити про їхній інноваційний характер. В ній переважають вкладення у виробничу сферу, причому вони майже не торкаються перспективних високотехнологічних виробництв. Натомість зростають вкладення у сферу торгівлі, які ведуть до зростання імпорту в Україну, причому перш за все – продукції споживчого характеру [5, с. 162].

За I півріччя 2016 р. зареєстровано прямих іноземних інвестицій в Україні (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні на 2016 р.

	Обсяги прямих інвестицій на 01.04.2016 (млн. дол. США)	У % до підсумку
Усього	42820,4	100,0
Кіпр	10978,8	25,6
Нідерланди	5734,7	13,4
Німеччина	5425,4	12,7
Російська Федерація	3308,4	7,7
Австрія	2446,5	5,7
Велика Британія	1956,3	4,6
Віргінські Острови (Брит.)	1720,8	4,0
Франція	1536,1	3,6
Швейцарія	1455,9	3,4
Італія	955,6	2,2
Польща	773,6	1,8
США	659,6	1,5

продовження таблиці 3

Угорщина	611,7	1,4
Беліз	506,2	1,2
Інші країни	4750,8	11,2

Джерело: [3].

Найбільшим обсяг нагромаджених іноземних інвестицій залишається в харчовій промисловості та переробці сільськогосподарських продуктів – 17,4 % від загального обсягу інвестування, оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі – 15,3 %, фінансовій діяльності – 7,9 %, транспорті – 6,9 %. У машинобудування спрямовано лише 7,4 % загального обсягу інвестицій. Між тим, показники щодо структури іноземних інвестицій, які надійшли останнім часом, свідчать про певні структурні зміни. Так, за I півріччя 2016 р. 25 % чистого припливу іноземних інвестицій надійшли у сферу оптової і роздрібною торгівлі, 17,2 % – металургію і металообробку, 7,3 % – фінансову діяльність. Натомість частка чистого приросту інвестицій в харчову промисловість становила 1,5 %, машинобудування – 3,1 % [3].

Отже, стикаючись зі скороченням попиту на свою застарілу продукцію, підприємства зацікавлені у здійсненні інновацій. Проте через застарілість основних фондів вони фізично неспроможні до запровадження радикальних інноваційних змін, а через дефіцит фінансових ресурсів не в змозі здійснити необхідну технологічну перебудову. Як було показано, головним рушієм інноваційної діяльності в ринковій економіці є використання інновацій в конкурентній боротьбі з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Дослідники наголошують, що інноваційна діяльність є наслідком пошуку більш прибуткових сфер прикладення капіталу за умов падіння середньої норми прибутку. В умовах розриву виробничого та фінансового капіталів і недостатності останнього механізм ринкового стимулювання інновацій не спрацьовує. Інновації так і не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності. Оцінка вартості інтелектуальних благ відбувається на деформованому ринку, відірвано від потенційного економічного ефекту від впровадження інновації. Це деформує стимули для удосконалення виробництва інтелектуального продукту – основи інновацій.

За таких умов зростання попиту на інноваційну продукцію на споживчому і виробничому ринках веде до загострення економічних суперечностей і диспропорцій в національній економіці. Спроби здійснення галузевого «технологічного стрибка» за умов збереження загальної несприятливості підприємницького та інвестиційного клімату в країні, надмірного фіскального тиску, неефективності інституційної структури економіки обертаються втратами інших секторів економіки. Запровадження пільгових режимів для окремих секторів посилює фіскальний тиск на інші сектори економіки України, спонукає до збільшення внутрішніх позик, продукція високотехнологічних галузей не знаходить збуту в інших галузях через великий технологічний відрив і відсутність мотивації використання, що суттєво знижує синергетичний ефект інновацій, ефективність таких «точок зростання» поглинається в суспільному масштабі витратністю інших секторів економіки [7, с. 36].

Таким чином, модель створення локальних інноваційних осередків (у вигляді технопарків, технополісів тощо чи стимулювання виключно «високопродуктивних» галузей і виробництв) в Україні малоефективна через низьку сприйнятливість економіки до інновацій. Така політика не сприятиме за сучасних умов зміцненню всієї економіки, а зумовлює створення «технологічних анклавів» за рахунок стримування розвитку решти секторів, спонукатиме до зловживань і корупції. Принагідно зауважимо, що розгляд зовнішнього ринку як потенційного споживача українського інвестиційного продукту повинен враховувати наявність суттєвих явних і неявних політико-правових перешкод, які існують в сучасному світі щодо потоків продукції високих технологій.

Підвищення вимогливості споживачів на внутрішньому ринку та підняття офіційних регуляторних бар'єрів щодо технічних, екологічних, споживчих, ресурсозберігаючих тощо властивостей продукції вітчизняних галузей (що неминуче відбуватиметься в міру просування України шляхом вступу до СОТ та європейської інтеграції) лише складатиме додаткові перешкоди входженню на ринок та пригнічуватиме позиції українських виробників і не може розглядатися як дієвий стимул інноваційної діяльності. Відтак, слід очікувати подальшого збільшення обсягів імпорту високотехнологічної продукції.

Суттєві труднощі, з якими останнім часом стикається національна та світова економіки, як ніколи підкреслюють необхідність підвищення уваги суспільства, бізнесу та держави до проблем інноваційно-інвестиційного розвитку. В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, найбільші

шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінських кіл зокрема.

На сучасному етапі розвитку від системи державного управління вимагають не тільки сприяння залученню інвестицій з усіх можливих джерел, а й контроль за їх цільовим використанням, що дає змогу активізувати як виробничі і технологічні чинники економічного розвитку, так і соціальні, наукові, організаційні, природні. Разом з тим створити нову державну інноваційно-інвестиційну політику вищого рівня технологічного розвитку неможливо на морально застарілій виробничій базі, зношеному устаткуванні промислових підприємств і наукових центрів.

В Україні дотепер не створено обґрунтованої системи підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності. Це стало однією з причин катастрофічного спаду інноваційно-інвестиційної активності в країні, який перевищує темпи зниження показників економічного розвитку. Ключовим напрямом на шляху прискорення темпів економічного зростання є активізація інноваційно-інвестиційних процесів.

Попри визнання провідної ролі інвестицій, які здійснюються з внутрішніх джерел фінансування, в політиці забезпечення інноваційного розвитку значна увага має приділятися створенню сприятливих умов для залучення в українську економіку іноземних інвестицій. Потреба залучення іноземних інвестицій під конкретні програми і проекти, які мають інноваційне спрямування, потребує подальшого формування організаційного механізму залучення іноземних інвестицій. З метою забезпечення інноваційної спрямованості іноземних інвестицій слід здійснювати такі заходи:

- зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями у галузях економіки, які належать до пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, при перевищенні інвестиціями певного розміру або виконанні завдань здійснення інноваційної діяльності;
- заохочення спільного фінансування інвестиційних проектів вітчизняними та зарубіжними інвесторами, з метою залучення сучасних виробничих, маркетингових, управлінських та організаційних інновацій;
- удосконалення організаційно-правових механізмів міжнародного трансферу технологій;

- всебічна підтримка створення промислово-фінансових груп з спрямуванням їх ресурсів на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів та проектів, що вимагають значних обсягів інвестицій, за рахунок корпоративного фінансування цих проектів вітчизняними та зарубіжними суб'єктами;

- формування загальнонаціональної інформаційної мережі спеціальних інституцій, аудиторських, консалтингових фірм, які виступатимуть джерелом достовірної інформації про інвестиційні можливості підприємств, галузей та регіонів, інвестиційні перспективи, умови діяльності іноземних капіталів на території України, становище на ринках, виробничий, науково-технологічний, кадровий потенціал, макроекономічне становище, правове середовище тощо;

- будівництво бізнес-центрів, в тому числі, у невеликих містах – центрах регіонів, розвиток яких визначено як структурний пріоритет, за рахунок як державних, так і приватних інвестицій [14, с. 46].

Сучасна «нова економіка», яка здобуває поширення в світі і розвиток якої є одним із завдань інноваційного розвитку України, діє на міждисциплінарному, інтергалузовому рівні, спираючись на залучення в сферу своєї дії великої кількості різноманітних галузей. Це спонукає до переходу від галузевих пріоритетів інноваційної стратегії до функціональних, що полягатиме в мобілізації та розширенні національних конкурентних переваг. Першість функціональних пріоритетів над галузовими принципово важлива за умов нерозвиненості системи технологічного передбачення.

Недостатні обсяги ресурсів державного бюджету не дозволяють очікувати належного централізованого фінансування потреб науково-технологічного розвитку у повному обсязі та обумовлюють потребу забезпечення якомога більш цільового та ефективного використання всього комплексу наявних коштів. Тому інноваційний розвиток України має передбачати цілеспрямоване сприяння здійсненню всього комплексу нововведень: у розвитку продуктів у сфері матеріального та інтелектуального виробництва; у впровадженні засобів виробництва; у використанні сировини, матеріалів та комплектуючих у виробництві; в освоєнні ринків збуту продукції національного виробництва; впровадженні організаційних та інституційних форм функціонування національної економічної, наукової, соціально-культурної, інформаційної та інших сфер; поширенні виробничої, фінансової, споживчої, соціальної, інформаційної інфраструктури.

За нестачі державних фінансів визначального значення набуває саме сфера організаційних інновацій, які можуть за мінімальних інвестиційних вкладень (або й без їхнього здійснення) сприяти суттєвому підвищенню ефективності українських підприємств та функціонування національної економічної системи в цілому.

Інструменти інноваційної політики держави повинні бути спрямовані на дієве стимулювання інноваційної діяльності підприємств, мобілізацію фінансових, матеріальних, людських та організаційних ресурсів для реалізації завдань інноваційного розвитку відповідно до наведених вище орієнтирів.

Висновки та пропозиції. Таким чином, розвиток економіки України неможливий без масштабних інвестицій в інновації, які являють собою найважливіший фактор економічного зростання й відновлення, що забезпечує можливість модернізації діючих виробництв, створення і впровадження новітньої техніки і технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами, якісного відновлення ринкової інфраструктури.

Активізація інвестування є складовою частиною економічної політики, яка проводиться державою, галузями, регіонами, підприємствами, шляхом встановлення масштабів і структури інвестицій, джерел формування, напрямків їх раціонального використання, відновлення технічної бази виробництва, розвитку ринкових механізмів та підвищення рівня життя населення. Вона передбачає стратегічне прогнозування і планування інвестиційного процесу в реальному секторі економіки, сприяє вирішенню завдань соціально-економічної стратегії країни і спрямовується на реконструкцію тих підприємств, які здатні за короткий термін стати конкурентоспроможними на світовому ринку, задовольняти внутрішній попит населення в продукції та послугах, підвищувати зайнятість населення, отримувати високий прибуток і сплачувати податки, відроджувати вітчизняне виробництво і скорочувати необхідність імпорту товарів, розвивати науку та наукоємні виробництва.

Поштовхом до нарощування інвестицій повинне стати створення сприятливих умов для дії ринкових регуляторів: формування стабільного правового поля, захисту прав власності, зниження податкового тиску на підприємства, розвиток системи ринків і ринкових інструментів, розвиток інформаційної інфраструктури ринку. Причому сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в Україні і надалі буде забезпечуватись тільки через масштабні комплексні заходи щодо по-

кращення інвестиційних умов і розширення механізмів та застосування сучасних інструментів здійснення інвестиційної діяльності.

В свою чергу, модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

Аналіз управління інноваційно-інвестиційною сферою України свідчить про його низьку результативність. Підсумки інноваційної діяльності українських підприємств за десять років дають підстави зробити висновок про подальше поглиблення стагнації в інноваційній сфері, нехтування в державній політиці потребам формування технологічних основ економіки, заснованої на знаннях, закріплення технологічного відставання України від розвинених держав світу.

Список використаної літератури

1. Борщ Л. М. Інновації та інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л. М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 2012. – № 2. – С. 44-51.
2. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов : Учебник для вузов / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – Москва : Дело, 2013. – 248 с.
3. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата 09.08.2017). – Назва з екрану.
4. Держстат. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbcua.com/ukr/news/> (дата 09.08.2017). – Назва з екрану.
5. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент : [навч. пос. для студентів вищ. навч. закл.] / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата 09.08.2017). – Назва з екрану.
7. Матвеев В. В. Маркетинг регіонів : інвестиційні аспекти / В. Матвеев, В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнев. – Київ : Наук. думка, 2015. – 176 с.
8. Офіційний сайт Національної Ради реформ. Інформаційна довідка про стан інвестування в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reforms.in.ua> (дата 09.08.2017). – Назва з екрану.

9. Сілюкова С. Розвиток інвестиційного потенціалу регіону як об'єкт державного регулювання / С. Сілюкова // Публічне управління : теорія та практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Харків : Вид-во «ДокНаукДержУпр». – 2013. – Січень. – Вип. 1 (13). – 184 с.
10. The Global Innovation Index 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> (дата 09.08.2017). – Назва з екрану.
11. Федоренко В. Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності : навч. посіб. / В. Г. Федоренко. – Київ : Алерта, 2014. – 431 с.
12. Шевердіна О. В. Інвестиційна політика України як об'єкт державної економічної політики / О. В. Шевердіна // Публічне управління: теорія та практика. – 2012. – № 4 (12). – С. 111–117.
13. Юринець З. В. Інноваційна стратегія розвитку переробних підприємств України : монографія / З. В. Юринець, Б. М. Максимів. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 203 с.
14. Яблонська А. В. Значення міжнародних інвестицій в економічних процесах // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21 (12). – С. 292–299.

Стаття надійшла 05.11.2017 р.

Н. Н. Столбуненко,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, 65044, г. Одесса, Украина
e-mail: talya18@mail.ru

М. Д. Новокрещенская,

ТОВ «Югметалсервис»
Ат. Головатого, 31, м. Одеса, 650003, Украина
e-mail: mashel.novo@gmail.com

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ УКРАИНЫ

В статье исследуются основные проблемы инновационно-инвестиционного развития Украины, как несовершенный механизм финансового обеспечения инновационно-инвестиционных программ; отсутствие эффективного менеджмента; неразвитость региональной инфраструктуры инновационно-инвестиционного процесса и другие.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инвестиционные ресурсы, инновационная политика.

N. M. Stolbunenko,

Candidate of Economics Sciences

Associate Professor

of Economics and Management Department

of Odesa I. I. Mechnikov National University,

24/26 Frantsuzskiy Boulevard, 65044, Odesa, Ukraine

e-mail: talya18@mail.ru

M. D. Novokreschenskaya,

TOV “Yugmetalservis”

31, At. Holovatoho str., Odessa, 650003, Ukraine,

e-mail: mashel.novo@gmail.com

INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT AS A STATE STRATEGY OF UKRAINE

Summary

The article explores the main problems of innovative and investment development of Ukraine, as an imperfect mechanism for financial support of innovative investment programs; lack of effective management; underdevelopment of the regional infrastructure of the innovation and investment process, and others.

Key words: innovation, investment, investment resources, innovation policy.

References

1. Borshch, L. M. (2012). Innovatsii ta investytsii v realnomu sektori ekonomiky : perspektyvy rozvytku [Innovations and investments in the real sector of economy : prospects for development]. *Ekonomika rynkovykh vidnosyn. – Economy of market relations*, No 2, pp. 44-51. [in Ukrainian].
2. Vilenskyi, P. L., Livshits, V. N. & Smolyak, S. A. (2013). Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov : uchebnyk dlia vuzov [Evaluation of the effectiveness of investment projects : Manual]. Moskva : Delo. [in Russian].
3. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [State Committee of Statistics of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
4. Derzhstat [State Statistic Committee]. Retrieved from <http://www.rbcua.com/ukr/news/> [in Ukrainian].
5. Dudar, T. H. & Melnichenko, V. V. (2009). Innovatsiinyi menedzhment : navch. pos. dlia studentiv vysh. navch. zakl. [Innovation Management : Manual]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist». [Law of Ukraine “On innovation activity”]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15> [in Ukrainian].
7. Matveev, V., Shchelkunov, V., Bondarenko, V., Karakai, Y. & Gramotniev, V. (2015). Marketinh rehioniv : investytsiini aspekty [Marketing of the regions : investment aspects]. Kyiv : Nauk. dumka. [in Ukrainian].
8. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi Rady reform. Informatsiina dovidka pro stan

- investuvannia v Ukraini [Official website of the National Council for Reforms. Information about the state of investing in Ukraine]. Retrieved from <http://www.reforms.in.ua> [in Ukrainian].
9. Siliukova, S. (2013). Rozvytok investytsiinoho potentsialu rehionu yak ob'iekt derzhavnoho rehuliuвання [Development of the investment potential of the region as an object of state regulation]. *Publichne upravlinnia : teoriia ta praktyka : zbirnyk naukovykh prats Asotsiatsii doktoriv nauk z derzhavnoho upravlinnia. – Public management : theory and practice : Collection of scientific works of Association of doctors of public sciences*, Vyp. 1 (13). [in Ukrainian].
10. The Global Innovation Index 2016. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>
11. Fedorenko, V. H. (2014). Osnovy investytsiino-innovatsiinoi diialnosti : navch. posibnyk [Fundamentals of investment and innovation activity : manual]. Kyiv : Alerta. [in Ukrainian].
12. Sheverdina, O. V. (2012). Investytsiina polityka Ukrainy yak ob'iekt derzhavnoi ekonomichnoi polityky [Investment policy of Ukraine as an object of state economic policy]. *Publichne upravlinnia : teoriia ta praktyka. – Public administration : theory and practice*, No 4 (12), pp. 111-117. [in Ukrainian].
13. Yurynets, Z. V. & Maksimov, B. M. (2011). Innovatsiina stratehiia rozvytku pererobnykh pidpriemstv Ukrainy [Innovative strategy of development of processing enterprises of Ukraine]. Lviv : Vydavnychy tsestr LNU imeni Ivana Franka. [in Ukrainian].
14. Yablonska, A. V. (2011). Znachennia mizhnarodnykh investytsii v ekonomichnykh protsesakh [The role of international investments in economic processes]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, Vyp. 21 (12), pp. 292-299. [in Ukrainian].

УДК: 631.145:061.1

О. П. Радченко,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна,
e-mail: rap_1@ukr.net

О. І. Шавалюк,

здобувач кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
вул. В. Великого, 1, Львів-Дубляни, 80381, Україна,
e-mail: sh_alexandr@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ З ЄС

У статті розглянуто сучасний стан розвитку агропродовольчого ринку у зовнішньоекономічній діяльності України, проведено системний аналіз динаміки товарної структури експорту та імпорту агропродовольчої продукції між Україною та ЄС.

Обґрунтовано та виявлено шляхи нарощування обсягів взаємної торгівлі з метою розширення присутності української агропродовольчої продукції на різних сегментах ринків ЄС та світового ринку в цілому.

Ключові слова: інтеграційні процеси, аграрний сектор, конкуренція, спільна аграрна політика (САП), експортно-імпортні операції.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна, з моменту здобуття незалежності, веде безперервний пошук свого вектору розвитку та свого власного місця у світовому товаристві. І наразі, Україна схоже визначилася з цим напрямом. 12 липня 2017 року Рада ЄС остаточно ратифікувала угоду між Києвом та Брюсселем. Угода про асоціацію з ЄС складається з семи розділів, які чітко регулюють поступове економічне та політичне зближення України з Європейським Союзом. Перші три розділи стосуються загальних принципів асоціації України та ЄС, політичного діалогу та реформ, зближення зовнішньої політики та безпеки, а також юстиції. Проте ключовими є четвертий та п'ятий, які стосуються торгівлі, економічної та галузевої співпраці.

Вони утворюють так звану глибоку і всеохоплюючу зону вільної торгівлі, метою якої є лібералізація взаємного доступу до ринків товарів та послуг, а також узгодження українських правил та регламентів з

нормами ЄС. Зона вільної торгівлі передбачає зменшення або зняття мит та тарифів на більшість товарів у взаємній торгівлі. Хоча на низку важливих для України товарів аграрного сектору зберігаються квоти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до вимог глобальних процесів, питання інтеграційних процесів і їх роль у розвитку аграрного сектору економіки висвітлені у роботах таких вітчизняних економістів, як: О. Бородіної, В. Власова, Ю. Губені, С. Дем'яненка, Т. Зінчук, С. Кваші, І. Кириленка, О. Могильного, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, О. Шубравської, Г. Черевка, В. Юрчишина, так і зарубіжних: Т. Джонсона, М. Трейсі, В. Волеса, Г. Волеса, Д. Дайнена, Ш. фон Крамона-Таубаделя, Л. Штріве та ін. Отримані результати дозволяють простежити всі етапи проходження інтеграційних процесів, які відбуваються в результаті посилення взаємовідносин між Україною та ЄС та перспективу розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки.

В умовах євроінтеграції економіки України перед агропромисловим комплексом країни постають нові задачі щодо зростання та стимулювання експортного потенціалу та ризику, які обмежують можливості українських виробників агропродукції. Багато залишається нерозкритих питань щодо оцінки інтеграційних процесів аграрного сектору економіки України з ЄС, системного аналізу товарної структури динаміки українського експорту агропродовольчої продукції в країни ЄС, визначення переваг та ризиків для аграрного сектору у зв'язку з підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС, а також перспективних шляхів збільшення обсягів виробництва і експорту агропродовольчої продукції, нарощування прибутків товаровиробників, зміцнення позицій вітчизняних агропродовольчих товарів на ринках країн – членів ЄС.

Постановка завдання. Метою дослідження є комплексний аналіз та обґрунтування головних проблем, які можуть виникнути в аграрному секторі економіки України в результаті входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі та напрацювання основних переваг, які може отримати сільське господарство в контексті інтеграції з ЄС.

Виклад основного матеріалу. Глобальний агропродовольчий ринок сьогодні характеризується наступними тенденціями [4]: по-перше – це поступове збільшення потреб населення в продуктах харчування, порівняно з обсягами їх виробництва, а звідси й підвищення темпів приросту сукупного попиту на продовольчі товари, порівняно із темпами нарощування обсягів пропозиції.

По-друге – сталі тенденції зростання цін на продовольчі товари. Звідси, проблема фізичної та економічної доступності продуктів харчування для населення загострюється, а в окремих регіонах залишається не вирішеною.

По-третє – інтенсивний розвиток біоенергетики – галузі, яка тісно пов'язана із сільськогосподарським виробництвом, що зумовлює кардинальний перегляд країнами-експортерами структури посівних площ в бік “паливних” культур.

По-четверте – зниження рівня світових запасів продовольства, зокрема, зумовлене попередніми факторами. У контексті зазначених тенденцій та з урахуванням глобалізації світового господарства можна зробити висновок, що виробництво аграрної продукції та продовольства втрачає свою національну ізольованість і така ситуація, в цілому, може задовольняти як виробника, так і споживача.

Посилена вага на світовий агропродовольчий ринок дає можливість примножувати роль аграрному сектору України, а також відповідно стимулювати збільшення припливу закордонних капіталовкладень в сільськогосподарське виробництво нашої держави, створювати нові спільні підприємства, і водночас актуалізує проблему подальшого розвитку вітчизняного агропродовольчого ринку в умовах теперішніх пріоритетів міжнародної інтеграції.

Аграрне виробництво є традиційною галуззю української економіки та, а в світлі останніх подій і найбільш перспективною у зовнішній торгівлі. Дослідження динаміки розвитку поставки агро товарів показали, що найбільше на європейський ринок Україна поставляє зернові, соняшникову олію і насіння соняшникових культур.

Так, за інформацією Державної служби статистики, у 2016 році спостерігається зростання експорту сільськогосподарської продукції. Подібна тенденція збереглася і в 2017 році. За перше півріччя 2017 року експорт сільськогосподарської продукції склав 8,7 млрд. дол. США, що на 28,1 % більше ніж за аналогічний період 2016 року [3].

На тлі спадаючого обсягу загальної експортної виручки зростає частка сільськогосподарської продукції. За останні 5 років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 26 % у 2012 році до 42 % у 2016 році. За перше півріччя 2017 року, частка сільськогосподарської продукції у структурі експорту України складає 42,2 %. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження – пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. За січень-червень 2017 року сумарна частка продукції рослинництва у структурі аграрного експорту України

складала 49,3 % [3]. Необхідно також відзначити, що частка продукції АПК зростає не в наслідок розвитку та реформування галузі, а в результаті занепаду, в силу об'єктивних причин, інших експортоутворюючих галузей, таких як, хімічна промисловість, машинобудування та інше.

Локомотивом нарощення аграрного експорту стало збільшення реалізації кукурудзи на 34,6 %, або на 553,7 млн. дол. США. Також, за результатами 2016 року Україна є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії, подібна тенденція збереглася і в 2017 році. Зовнішні поставки соняшникової олії зросли на 27 %, або на 498,3 млн. дол. США. Експорт зернових культур зріс на 614,1 млн. дол. США, а експорт насіння і плодів олійних культур – на 175,4 млн. дол. США (де ключове місце займають соєві боби). Експорт останніх у першому півріччі 2017 року порівняно з 2016 роком зріс на 33,5 %, або на 147,4 млн. дол. США [3].

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, який дещо зменшив частку в структурі українського експорту у першому кварталі 2017 року до 42,5 %, з 45,2 % у першому кварталі 2017 року. На другому місці – країни ЄС, з часткою в 28,1 %, де головними партнерами є Іспанія, Нідерланди і Італія. Зовнішньоторговельний обіг між Україною та країнами ЄС, за підсумками січня-листопада 2017 року, збільшився на 31,1 %, або на 1,715 млрд. дол. США, порівняно з аналогічним періодом 2016 року, та склав 7,2 млрд. дол. США. При цьому, експорт аграрної та харчової продукції з України до країн ЄС зріс порівняно з 2016 роком на 38,2 %, або на 1,4 млрд. дол. США та становив 5,2 млрд. дол. США [3].

Що стосується імпорту, то основною групою країн-постачальників аграрної продукції до України є країни ЄС, котрі наростили свою частку в українському імпорті на 2 % більше у першому півріччі 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Основними європейськими країнами-постачальниками виступають Польща, Німеччина і Франція.

Україна нарощує імпорт з Польщі. Так, у першому півріччі 2017 року із зазначеної країни збільшились закупки на 17,6 млн. дол. США. Польща виступає одним з основних постачальників яблук, шоколаду і м'яса птиці. Також активно нарощується імпорт з Швейцарії (більше на 15,0 млн. дол. США у січні-червні 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року) і Франції (більше на 12,7 млн. дол. США) [3]. Швейцарія займає вагому роль у поставках сигар і цигарок, а також соловодових екстрактів, а Франція поставляє до України в основному насіння соняшнику, кукурудзу і продукти для годівлі тварин.

Співробітництво з Європейським Союзом є одним із основних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, саме тому на даний час активно здійснюються заходи, які спрямовані на поглиблення співпраці між Україною та Європейським Союзом, зокрема, у сфері агропромислового комплексу.

Реальні результати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зростання показників товарообігу, умови, перелік та узгодженість позицій, визначених Угодою про зону вільної торгівлі надають можливість гнучкого регулювання торгівлі між Україною та ЄС через лібералізацію тарифних та нетарифних методів. Зміст та вимоги, закладені в Угоді про створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі полягають у поступовому скасуванні митних тарифів, безмитному доступу в рамках встановлених квот до аграрного ринку ЄС, проведенні повної гармонізації з європейськими вітчизняних законів, норм, стандартів і регламентів. В односторонньому порядку ЄС запровадив процес лібералізації доступу вітчизняних агропродовольчих товарів на європейський ринок [2].

У результаті створення зони вільної торгівлі розпочнеться процес зближення економік України та країн – членів ЄС і послідовне вибудовування правил торгівлі на основі ухвалених у ЄС процедур торгівлі та технічних регламентів. Сторони створюють одна одній режим найбільшого сприяння в торгівлі у визначених секторах економіки, товарних групах і тарифних квотах, за якими й відбувається скасування та зменшення мит. Так, для агропродовольчої продукції ЄС відразу скасовує більшість ввізних мит (83,1 тарифних ліній), встановлює перехідні періоди тривалістю 37 років на 2 % тарифних ліній при водночас широкému застосуванні безлімітних тарифних квот (14,9 % товарів). Україна водночас скорочуватиме тарифи більш поступово, спочатку 35,2 % тарифних ліній при збереженні нульових ставок ввізних мит на окремі агропродовольчі товари, але застосовуватиме тарифні квоти лише до кількох товарних груп. Зокрема, квота на цукор становитиме спочатку 20 тис. т, через п'ять років – 40 тис. т; на свинину – 20 тис. т; на м'ясо птиці – спочатку 18 тис. т, а через п'ять років – 20 тис. т [1].

Для розробки в Україні ефективної політики розвитку сільського господарства важливо враховувати досвід реформ Спільної аграрної політики (САП) ЄС, наслідком якої має стати домінування розвитку сільських територій над іншими її завданнями. Це становить основу для формування західноєвропейської моделі сільського розвитку, головними орієнтирами для якої є якісне життєве середовище, продовольча безпека та екологічний добробут [6].

Пріоритети САП країн ЄС важливі для України в якості цільових орієнтирів для формування і реалізації вираженої сучасної аграрної політики, яка б забезпечувала збалансованість сталого розвитку аграрної сфери. Основні аспекти Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 р., прийнятої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р, узгоджуються з новим програмним періодом 2014–2020 рр. САП країн ЄС у контексті [5]:

- пріоритету сталого розвитку шляхом орієнтації політики на соціо-економічний розвиток громад;
- ефективного використання ресурсів для збереження екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату;
- упровадження інновацій в економіку сільського розвитку;
- підвищення конкурентоспроможності фермерів та їх залучення до ланцюгів доданої вартості;
- стимулювання розвитку партнерських стосунків із переробними підприємствами та гарантування й захист прав сільськогосподарських виробників шляхом розвитку професійних та неурядових організацій;
- сприяння диверсифікації зайнятості в сільській місцевості, що забезпечуватиме зростання добробуту населення.

Враховуючи основні напрями САП ЄС, надзвичайно важливим є усвідомлення можливостей, а також імовірність викликів, які несуть у собі процеси інтеграції для агропродовольчого комплексу України.

Висновки та пропозиції. Отже, за результатами дослідження зовнішньоекономічних векторів розвитку вітчизняного агропродовольчого ринку можна зробити висновок, що Україна не повинна обмежувати відносини з іншими сегментами світового продовольчого ринку – країнами Азії, Африки тощо.

Основними напрямками розвитку агропродовольчого сектору є:

- оптимізація системи урядової підтримки агропромислового комплексу та збільшення інвестицій у галузь;
- розвиток зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі;
- забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- адаптацію процесів агропромислового виробництва до європейських вимог.

Таким чином, з дослідження основних засад інтеграції аграрного сектору економіки України з Європейським Союзом у контексті формування зони вільної торгівлі випливає, що у зв'язку із реалізацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами створюються сприятливі умови для сільськогосподарських товаровиробників

щодо забезпечення синергетичного ефекту для всієї економіки країни. Процеси подальшої євроінтеграції відкривають перед українськими виробниками нові перспективи, оскільки вітчизняна агропродовольча продукція має усі можливості і передумови зайняти значну частину не тільки європейського, а й світового ринків. Створення зони вільної торгівлі з ЄС сприятиме нарощуванню асортименту агропродовольчої продукції та підвищенню конкуренції як за її ціною, так і за якістю. Проте при цьому стандарти повинні забезпечувати високу якість як імпорту, так і продукції, виробленої українськими виробниками. Крім цього, поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі є одним з перших етапів міжнародної економічної інтеграції, що зменшує ризики іноземних інвесторів і сприяє залученню їхніх інвестицій у сільське господарство та переробну галузь, що буде предметом подальших наукових досліджень.

Передбачається подальше вивчення питань розвитку агропродовольчого ринку у зовнішньоекономічній діяльності України на різних сегментах ринків ЄС та світового ринку в цілому.

Список використаної літератури

1. Дудар В. Інтеграція аграрного сектору економіки України з Європейським Союзом у контексті функціонування зони вільної торгівлі / В. Дудар // Вісник ТНЕУ. – № 2. – 2015. – С. 7-17.
2. Зінчук Т. О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про зону вільної торгівлі Україна-ЄС / Т. О. Зінчук // Економіка АПК : міжнар. наук.-вироб. журн. – 2015. – № 5. – С. 79-87.
3. Основні показники зовнішньої торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini. (дата 15.07.2017). – Назва з екрану.
4. Петренко К. В. Аналіз розвитку агропродовольчого сектору України / К. В. Петренко, А. Є. Давидович // Актуальні проблеми економіки і управління. – Київ : НТУУ «КПІ». – 2017. – Вип. 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102602/97678>. (дата 15.07.2017). – Назва з екрану.
5. Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> (дата 15.07.2017). – Назва з екрану.
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page (дата 15.07.2017). – Назва з екрану.

Стаття надійшла 02.11.2017 р.

А. П. Радченко,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,

Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина

e-mail: rap_1@ukr.net

А. И. Шавалюк,

соискатель кафедры экономики

Львовский национальный аграрный университет

ул. В.Великого, 1, Львов-Дубляны, 80381, Украина,

e-mail: sh_alexandr@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ С ЕС

В статье рассмотрено современное состояние развития агропродовольственного рынка во внешнеэкономической деятельности Украины, проведен системный анализ динамики товарной структуры экспорта и импорта агропродовольственной продукции между Украиной и ЕС.

Обосновано и выявлены пути наращивания объемов взаимной торговли с целью расширения присутствия украинского агропродовольственной продукции на различных сегментах рынков ЕС и мирового рынка в целом.

Ключевые слова: интеграционные процессы, аграрный сектор, конкуренция, общая аграрная политика, экспортно-импортные операции.

O. P. Radchenko,

Candidate of Economics Sciences

Associate Professor of Economics and Management

of Odesa I. I. Mechnikov National University

24/26 Frantsuzskiy Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine,

e-mail: rap_1@ukr.net

O. I. Shavalyuk,

Researcher of the Department of Economics

of Lviv National Agrarian University

1 V. Velykoho St., Lviv-Dubliany, 80381, Ukraine

e-mail: sh_alexandr@ukr.net

THE PERSPECTIVES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION WITH EU

Summary

The article deals with the current state of development of the agro-food market in Ukrainian foreign economic activity, systematic analysis of the dynamics of the commodity structure of export and import of agro-food products between Ukraine and the EU.

The ways of increasing the volume of mutual trade with the purpose of expanding the presence of Ukrainian agro-food products in different segments of the EU markets and the world market as a whole were substantiated and revealed.

Key words: integration processes, agrarian sector, competition, common agricultural policy, export-import operations.

References

1. Dudar, V. (2015). Intehratsiia ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy z Yevropeiskym Soiuzom u konteksti funktsionuvannia zony vilnoi torhivli [Integration of the agrarian sector of Ukrainian economy with the European Union in the context of the functioning of the Free Trade Area]. *Visnyk TNEU. – Bulletin of Ternopil National Economic University*, № 2, pp. 7-17. [in Ukrainian].
2. Zinchuk, T. O. (2015). Problemy adaptatsii ahrarnoho sektoru ekonomiky do umov Uhody pro zonu vilnoi torhivli Ukraina-EU [Problems of adaptation of the agrarian sector of the economy to the terms of the EU-Ukraine Free Trade Agreement]. *Ekonomika APK : mizhnar. nauk.-vyrob. zhurn. – Economic AIC*, № 5, pp. 79-87. [in Ukrainian].
3. Osnovni pokaznyky zovnishnoi torhivli Ukrainy [Basic indicators of Ukrainian Foreign Trade]. – Retrieved from http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini. [in Ukrainian].
4. Petrenko, K. V. (2017). Analiz rozvytku ahroprodovolchoho sektoru Ukrainy [The analysis of development of the agro-food sector of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky i upravlinnia : Zb. nauk. prats. – Actual problems of economics and management : Collection of scientific works*. Kyiv : NTUU “KPI”, Vyp. 11. Retrieved from <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102602/97678>. [in Ukrainian].
5. Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru na period do 2020 roku [Strategy for the development of the agrarian sector up to 2020]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>. [in Ukrainian].
6. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavamy-chlenamy [Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states]. Retrieved from http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page. [in Ukrainian].

УДК: 005.336.4

А. В. Церковна,

старший викладач кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна
e-mail: timeoutproduct.ua@ukr.net

В. В. Харламова,

менеджер по персоналу ПП «КОРСАР ПІВДЕНЬ СЕРВІС»
e-mail: wit8.1@outlook.com

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Досліджуються особливості соціально-психологічних методів управління персоналом в Україні на сучасному етапі її розвитку, проаналізовано актуальні проблеми розвитку управління кадрами та запропоновано шляхи їх вирішення. У статті розглянуто сучасний досвід використання прогресивних соціально-психологічних методів управління персоналом.

Ключові слова: соціально-психологічні методи, управління персоналом, сучасний менеджмент на підприємстві, управління трудовими ресурсами, управління кадрами.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система мотивації персоналу не визначається на належному рівні та врахуванні потреб кадрів. Процес мотивування робітників використовується для покращення спрямованості дій та активності персоналу. У людини існує величезна кількість потреб, тому створити універсальну систему мотивації неможливо. На наш погляд, сучасні підприємства повинні використовувати соціально-психологічні методи управління персоналом в залежності від своєї спрямованості.

В Україні управління персоналом проходить етап свого становлення, що є проблемою для сучасних суб'єктів господарювання. Сьогодні істотно змінили соціально-економічну роль підприємства такі фактори, як зміна принципів функціонування національної економіки, конкуренція, яка вимагає впровадження нових технологій і перебудови організаційних структур, створення підприємств, що базуються на різних формах власності. Ці зміни відбуваються за рядом напрямів: глобальні структурні та технологічні зміни у виробництві. Персонал, як носій товарно-грошових відносин, що складаються в процесі формування, розподілу

та використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою в ході вирішення питань конкурентоздатності, економічного зростання та забезпечення ефективної роботи підприємства. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки. Управління персоналом, як багатогранний і винятково складний процес, має свої специфічні властивості, закономірності та повинен набути системного характеру й завершеності на основі комплексного вирішення кадрових проблем, упровадження нових і вдосконалення існуючих форм і методів роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління персоналом присвячені роботи таких вчених, як Д. Е. Мейо, Н. І. Барановська, Р. Є. Булат, В. Врум, А. Маслоу, М. Портер, І. Ш. Карібова, Клейменова, М. В. Симонова, Ю. В. Морозюк, В. С. Половинко, П. І. Разінков, Н. А. Савельєва, Д. П. Соловійов, А. І. Турчинов, Ю. К. Чернова, І. І. Феклістов та ін. В останні роки в науковій літературі з'явилася велика кількість досліджень, присвячених використанню соціально-психологічних методів управління персоналом. Ще задовго до початку теоретичних досліджень Маслоу на тему про людські потреби Хоторнський експеримент представив докази того, що необхідно враховувати соціальні взаємовідносини між співробітниками. У Хоторнському дослідженні для вдосконалення організаційної ефективності вперше за весь час були систематично застосовані науки про людську поведінку. Воно продемонструвало той факт, що крім економічних потреб, про які твердили автори більш ранніх праць, у робітників є і соціальні потреби. Організацію стали розглядати як щось більше, ніж логічне впорядкування працівників, що виконують взаємозв'язані завдання.

Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є також і соціальною системою, де взаємодіють окремі особи, формальні та неформальні групи. Хоторнський експеримент поклав початок створенню сучасної експериментальної соціології праці. На її основі виникли самостійні дисципліни – індустріальна психологія та індустріальна соціологія.

Постановка завдання. Метою є обґрунтування особливостей використання соціально-психологічних методів управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство має досвід, щодо регулювання роботи колективу. Але організації різні за специфікою, відповідно, досвід теж різний, напрацьований десятиліттями чи століттями може допомогти вибрати компанії вже

існуючу модель та адаптувати її під себе, щоб підприємство було дійсно ефективне.

Існує три групи інструментів стимулювання співробітників:

- економічні;
- соціально-психологічні;
- адміністративні методи.

Вміло користуючись системою стимулювання колективу, розподіляючи функції на виробництві, керівник досягне своїх цілей набагато швидше і успішніше, ніж без застосування цих технологій.

Організація не може виконувати свої функції та працювати ефективно, спираючись тільки на матеріальну чи дисциплінарну технологію впливу на працівників.

Соціальні і психологічні технології не менш важливі, ніж внутрішні адміністративні заходи. Вони впливають на емоції людей, отже є не менш ефективними.

Соціально-психологічні методи спрямовані на особистість, а не на колектив. Також вони підтверджують її важливість та почуття потреби, допомагаючи почувати робітнику себе комфортно серед персоналу.

Грамотне керівництво підприємства впроваджує чотири етапи, необхідні для ефективної роботи персоналу:

- формує підрозділи, орієнтуючись не тільки на виробничі функції, яку виконують співробітники, але і на їх психологічну сумісність;
- дбає про психологічний клімат всередині колективу;
- допомагає впоратися з конфліктами;
- забезпечує підвищення рівня інтелекту, знань, кваліфікації, щоб досягнути до моделі професійного просування.

Є декілька технологій, які застосовуються у спілкуванні з персоналом, такі як прохання, заборона, рада, залучення, осуд, натяк, комплімент, похвала, вимагання, переконання, примушення.

Грамотний керівник, використовуючи різні методи, які допомагають персоналу виконувати свої функції, домагається налагодженої, чіткої, успішної роботи кожної групи підлеглих і своєї фірми в цілому.

Соціально-психологічні методи - це способи здійснення управлінських дій на персонал, засновані на використанні закономірностей соціології та психології. Такі методи спрямовані як на групу співробітників, так і на окремих робітників. За масштабами і способам впливу їх можна розділити на: соціологічні, спрямовані на групи співробітників в процесі їх виробничого взаємодії, і психологічні, які цілеспрямовано

впливають на внутрішній світ конкретної особистості.

Важливість соціально-психологічних методів обумовлена:

- необхідністю таких методів управління, які засновані на обліку інтересів колективу та не пригнічують працівників як особистість, викликають зростання творчої активності персоналу;
- розвитком демократичних засад в управлінні;
- тим, що в деяких організаціях значна частина колективів є не тільки найманими працівниками, але одночасно і акціонерами організації, що призводить до необхідності наповнення адміністративних і економічних методів методами соціально-психологічного впливу [2].

В організаціях можуть мати місце проблеми, пов'язані з фінансами, збутом, постачанням, технологією, що в більшості випадків є нездатністю керівництва забезпечити ефективну реалізацію соціально-психологічних методів управління. Цілком очевидно, що в процесі управління має бути приділено більше уваги використанню цих соціальних резервів підвищення ефективності діяльності колективів.

Від того наскільки правильно здійснено вибір конкретних соціально-психологічних методів управління і наскільки вони відповідають один одному, залежать результати діяльності колективу і суспільства в досягненні своїх цілей в соціальній сфері, в процесі виховання людини нової суспільної формації, в рішенні нових завдань, поставлених сучасною ситуацією.

Практика показує: чим міцніше і набагато змістовніші зв'язки між членами колективу, тим більше колектив проявляє турботи, тим успішніше він вирішує свої завдання, бо кожен трудівник глибше розуміє свою дійсну соціальну цінність, свою роль і місце в колективі. Чим яскравіше в колективі проявляються індивідуальні особливості кожного члена, тим багатшим і повніше життя колективу, міцніше відносини колективізму, товариства і взаємодопомоги.

Отже, без вирішення соціальних питань не можна домогтися ефективного розвитку виробництва, поліпшення ставлення до праці, а без зростання продуктивності праці, без створення певних матеріальних передумов можна забезпечити вирішення завдань соціального розвитку колективів.

Розглянемо успішний досвід застосування соціально-психологічних методів української виробничо-торгівельної компанії, у якій працює один з співавторів.

Керівництво досліджуваної компанії констатує, що стиль управління,

безумовно, змінювався під впливом зовнішніх факторів - кон'юнктури ринку та економіки в цілому. З 2000 по 2008 рік був період бурхливого зростання галузі підприємства, і питання стилю, методів управління, і організаційної структури в цей час на порядку не виносилися. Структура була стандартною для виробничо-комерційної компанії – ієрархічна.

Кризи 2008 і 2013-2014 років змусили переосмислити підхід до стилю управління і організаційну структуру.

Керівництву компанії в процесі роботи довелося переосмислювати багато речей, при цьому вони визнають, що в процесі роботи було багато помилок, в результаті яких були зроблені відповідні висновки. В процесі розвитку змінювався стиль управління компанією, і відповідно, застосовуються соціально-психологічні методи. Так, компанія пройшла еволюцію від «червоної» моделі (управління по правилам, жорсткий стиль, посадові інструкції, накази) до «синьої» організації з елементами «помаранчевої» і «зеленої» – фахівці керуються і корпоративною культурою, і питаннями екології, працюють в проектах, і зберігають ієрархію. При цьому, завжди проводяться спроби впровадити позитивні сторони кожної моделі. Вивести організацію цілком на якийсь якісний рівень відразу неможливо. Про це говорить практика світового бізнесу. Керівництво, топ-менеджмент повинні перебувати хоча б на один рівень вище загального стилю організації, щоб була видна мета, куди потрібно прийти. Деякі підрозділи теж йдуть трохи попереду (наприклад, маркетинг або відділ розвитку) – керівники більш самостійні в ухваленні рішень, більше командної роботи. А слідом за ними підтягується і вся організація. Керівництво розуміє, що основна модель може бути однією, більш стабільною і структурованою, але деякі підрозділи починають показувати приклади руху вперед. Потім інша частина компанії переймається цим духом. Керівники і топ-менеджери повинні бачити і вловлювати ці ступені і перспективи розвитку своїх компаній.

Є приклади успішних лідерів бізнесів, які керують через секретарів і майже не спілкуються з персоналом і навіть з топ-менеджер. Це не модель, а швидше, стиль. Але в будь-яких моделях такий стиль не спрацює? – Це типово «червона» модель організації – жорстко структурована, з чіткими регламентами та моделями управління. Вона має місце бути в організаціях, де ціна помилки і ступінь ризику дуже високі – хімічна промисловість, атомна енергетика, армія. У них ніякі демократичні моделі неможливі ні у нас, ні на Заході. Хоча навіть в таких організаціях керівники, які прислухаються до сигналів знизу і спілкуються з рядовим

персоналом, завжди виграють. Аварія на Фукусімі сталася саме з цієї причини: керівництво не прислухався до того, що реально відбувалося на місцях, працювали за застарілими регламентами та інструкціями. Також може бути корисний приклад Суворова – на ньому будується цілий стиль менеджменту. Незважаючи на те, що він був командувачем, він все одно спілкувався з простими солдатами і багато від них дізнавався.

Точно не спрацює «червона» модель в організаціях майбутнього, в холакратичних організаціях, без єдиного центру управління, що самоорганізуються спільнотах, в креативних і IT-галузях.

Для успішної роботи розглянута компанія використовує кілька принципів в своєму стилі управління:

DDD (data driven decisions). Рішення приймаються на підставі цифр, вимірних показників, а не емоцій і нездійснених в довгостроковій перспективі прогнозів. Впроваджено систему збалансованих показників (ССП) для кожного з підрозділів. В рамках спільної справи вони декомпозовані. Наприклад, для виробництва є показники по продуктивності і браку, і досягнення цих операційних показників – це внесок підрозділу в загальну справу. Не впливаючи безпосередньо на чистий прибуток (ряд інших підрозділів сильно впливає на це), вони допомагають досягти спільної мети.

Керівники приділяють до 50 % робочого часу роботі з людьми – головним активом. Крім того, в компанії не просто делегується відповідальність, керівникам делегується прийняття рішень і ініціатива – до 50 % рішень ініціюється і приймається ними. При прийнятті рішень експерти компанії працюють в малих групах, пам'ятаючи про ефект Рінгельмана. Цей ефект був відкритий в 30-ті роки. Умовно його можна описати так: 2 людини піднімають кожен по 100 кг, але коли вони несуть вантаж разом, то кожен може нести вже тільки по 94 кг, тому що сподіваються друг на друга. Чим більше людина в команді, тим більше падає ефективність роботи команди. Коли розмір команди досягає 8 чоловік, ефективність падає до 49%. Організація командних ролей – це ціле мистецтво, окремий напрямок менеджменту в великих командах.

Крім того, керівництво дотримується принципу «Краще наради – нарада, якого не було».

Ще один принцип – робота в регіональних віртуальних командах. У компанії є керівники проектів в регіонах. Це практикується вже близько 6 років. Наприклад, запускається новий продукт, і керівник може знаходитися не в центральному офісі, а в Дніпрі чи Херсоні і звідти набирає свою віртуальну команду. Робота в таких командах, звичайно,

складна в силу віддаленості учасників команди. Але для подолання цього недоліку використовуються сучасні комунікаційні майданчики.

Також в компанії активно використовується релокація співробітників, в т.ч. в центральний офіс, і кар'єрні ліфти – багато топ-керівників починали простими менеджерами.

Також для описуваного підприємства характерна соціальна активність: організація займається не тільки бізнесом, а й дбати про тих, кому це необхідно, в регіонах присутності.

В результаті застосування вищеописаних принципів, керівництво бачить переваги і недоліки свого стилю управління. Одна з переваг – це гнучкість компанії, в той же час керівництво розуміє, що у великих компаній дуже висока інерція в прийнятті рішень. Це, з одного боку, мінус, але з іншого боку, плюс, оскільки в глобальному сенсі вони більш захищені від помилок. В цілому, коли концерни працюють за суворими правилами по всьому світу, це приносить успіх. Сила великих регламентованих компаній – в стабільності і інерції, яка в довгостроковій перспективі працює в плюс. Вони захищені від неправильних рішень, оскільки приймають їх більш виважено і мають в цьому експертизу, досвід різних країн і ринків.

Цікавий досвід застосування методів мотивації в даній компанії. Так, в компанії є власний корпоративний університет, де проходять навчання і адаптацію в першу чергу комерційний департамент, відділ логістики, бухгалтерія, фінансовий відділ, співробітники філіальної мережі). У компанії є власний бізнес-тренер. Для підвищення ефективності виробництва запускаються кайдзен-кружки. Вони працюють дуже добре і допомагають виявляти небайдужих людей. Також на підприємстві є система наставництва. Для людей, які готові ділитися своїм досвідом і працюють довгий час (втомилися, вигорають), наставництво – це новий виклик. Причому не завжди це підкріплюється матеріальною мотивацією, хоча ми намагаємося це робити на підставі результативності роботи підопічних наставника. Але навіть незважаючи на це, завжди залишається пул людей, байдужих до того, що відбувається. Як правило, вони себе проявляють. Проводиться оцінка роботи по результату і керівництво бачить, де слабка ланка в системі персоналу. Тоді приймається рішення або по ротатії з перекладом на іншу посаду, або по заміні таких співробітників. Підприємство завжди дає шанс, що дозволяє підвищити лояльність співробітників. Для співробітника, особливо на керівній посаді, період в 3 роки є ключовим – до цього часу людина починає втомлюватися, обов'язки стають

вже нецікавими. Ці терміни керівники разом з HR-департаментом відстежують, так як на підприємстві є люди зі стажем роботи до 15 років. В цей час відповідальність співробітнику дають проект, який він може виконати, проявити себе, вирости, або в результаті приймається спільне рішення про необхідність пошуку співробітником сфери діяльності, в якій він буде більш результативним. Крім того, компанія мотивує кращих співробітників тим, що надає їм можливість брати участь у конференціях, виставках, навчатися за кордоном, в результаті чого співробітники бачать нові перспективи роботи (по продуктах, по підході) і повертаються іншими людьми.

Робота в кризу навчила керівництво і співробітників, що потрібно збільшувати швидкість обміну інформації в компанії. Те, з якою швидкістю йде обмін інформацією всередині компанії, і як швидко та результативно приймаються рішення, безпосередньо впливає на показники ефективності роботи.

Цікаво вивчити досвід західних компаній, в яких генеральний директор – натхненник, ідейний гуру. Такі організації називаються «бі-рюзовими». У них генеральний директор запускає процеси і дивиться, як вони йдуть, не втручаючись. Як правило, генеральний директор є і власником. Такі компанії відрізняють дві речі: постійні ний контроль за методикою «360 градусів» – кожен оцінює кожного. Функція управління і контролю делегована всередину самої організації; друге – завжди дуже високий рівень доходу персоналу. Мотивація вибудована так, що люди просто не хочуть втратити таке робоче місце і згодні грати по позначених правилах. Якщо власником сказано, що персонал повинен нескінченно любити і поважати один одного, то співробітники так і будуть робити, тому що їх дохід при цьому в даній компанії на 40-50 % вище, ніж по галузі.

Ще один важливий момент, який повинні враховувати власники компаній, це те, що залучаючи топ-менеджера з іншої компанії або галузі, необхідно пам'ятати про те, що притягається топ-менеджер звик працювати в іншій моделі, інший корпоративній культурі, використовувати інші методи мотивації, в тому числі соціально-психологічні. Тому, потрібно дуже ретельно і виважено підходити до підбору топ-менеджерів, використовуючи такі інструменти як психологічне тестування, методика DISC, стресове інтерв'ю, рішення кейсів. Виходить 3 рівня перевірки: за результативністю, тестування на відповідність принципам і духу організації, перевірка по кейсам. Однак і це не завжди дозволяє виявити індивідуальні особливості особистості

топ-менеджера, які можуть бути чужі організації, так як інтерв'ю і влаштування на роботу - це штучний процес. Людина готується, і чим більше він професійний і особистісно розвинений, тим краще може презентувати себе. Тому прийом топ-менеджера доцільно проводити командою інших топ-менеджерів, які працюють в організації, щоб був більш широке коло думок.

Не секрет, що грамотно вибудовані лояльні відносини в компанії є одним з радикальних способів підвищення ефективності праці. Адже добре ставлення співробітника до компанії дорогого коштує, тому що сприяє її процвітання, в тому числі і збільшення вартості нематеріальних активів.

У найзагальнішому вигляді під лояльністю персоналу розуміється шире шанобливе ставлення працівників один до одного і до компанії в цілому, тобто до дій її керівництва; розуміння і вірність спільній справі, а також взаємне дотримання правил і зобов'язань між інтересами роботодавця і найманого персоналу. Лояльність в її історичному аспекті передбачала якийсь відтінок патерналізму, коли працівник присягав на вірність своєму босові, а той, у свою чергу, надавав йому заступництво. Але поступово на зміну традиційним формам прихильності персоналу конкретній особі приходять і нові варіанти лояльних відносин.

Сьогодні все частіше змінюється сам об'єкт лояльності. Люди тепер більше хочуть бути відданими справі, працювати на компанію, а не на конкретну особу, оскільки для рядового працівника не так уже й важливо, хто розподіляє прибуток даного підприємства. Що дуже характерно для особливостей вітчизняного бізнесу з частою зміною з тих чи інших причин власників великої власності. Кожен з нас прагне соціального визнання і підтвердження своєї значущості.

Багатьом властива природна потреба в приналежності до чогось надійному, великим і серйозного, що, власне, цілком можна пояснити з точки зору підвищення шансів на виживання, що зараз, що на зорі людської еволюції. Саме з цієї причини ми вважаємо за краще працювати в крупній і процвітаючій компанії, а не в тій, що недавно виникла, і не там, де існують неясні перспективи подальшого існування організації.

По суті, сумлінному працівникові важливо, щоб він міг пишатися своєю фірмою, вірити, що вона і він разом з нею роблять корисну справу – інакше просто нестерпно дуже довго виконувати безглузду роботу, навіть за пристойну винагороду. Крім того, істотне значення надається турботі організації про професійний ріст співробітників. І якщо компанія не здатна забезпечити корисному співробітникові

реалізацію його здібностей, то вона повинна бути готова, що той буде шукати інше місце, де він зможе розкрити свій потенціал. Крім того, роботодавець повинен йти назустріч бажанням підлеглого рости не тільки в професійному або кар'єрному плані, але і в фінансовому, дозволяючи йому заробляти пропорційно виконанню своїх посадових обов'язків, навичок і рівня компетентності.

Якщо співробітник приносить компанії хороші гроші, але стикається з несправедливим або неадекватним матеріальним стимулюванням, то зрозуміло, що він на цьому місці довго не затримається.

А висока плинність кадрів – це важливий симптом неблагополуччя самої організації.

Але і працівник повинен розуміти, що лояльне ставлення з боку компанії йому гарантовано не стільки за вірнопідданські настрої, скільки за конкретний внесок у спільну справу.

Отже, не можна змусити людей стати лояльними, полюбити компанію. Лояльність досягається через її відкритість, ясність цілей і завдань, через залученість всіх категорій працівників в процес прийняття і реалізації важливих рішень, причому при наявності необхідних моральних заохочень і гідного рівня грошової винагороди. У цьому сенсі негативні наслідки антилояльності куди більш серйозні, ніж здаються на перший погляд. Перш за все це шкоди для бізнесу в цілому, оскільки лояльність особливо важлива при виникненні позаштатних ситуацій, коли для завершення якоїсь архіважливої роботи, для прориву, нарешті, потрібно надзусилля і адекватне ставлення співробітників. Але якщо люди розуміють, що їх просто використовують, то і вони ніколи не підуть назустріч. У всякому разі, чекати від несплоченого колективу, що він буде охоче орієнтований на досягнення потрібного результату «за всяку ціну», непередбачливо, а скоріше необачно – безправний раб лише нарікає на свого пана і при найпершій можливості спробує змінити ситуацію розстановку сил, але в свою користь.

В принципі, управлінська еліта починає усвідомлювати, що її відносини з колегами з «пансько-холопських» все більше трансформуються в партнерські, хоча не завжди і не скрізь.

Зрозуміло, що в тих місцях, де творча роль людини практично зведена до нуля, або там, де до набору здібностей співробітника пред'являються мінімальні вимоги, прихильність до компанії не настільки важлива.

У подібних випадках взаємна лояльність фірми і її персоналу підтримується в рамках правового поля, тобто обмежена раціональними відносинами, згідно з укладеним трудовим договором. Але в

інтелектуальному секторі бізнесу чим менше уваги приділяється лояльності персоналу, тим більшим економічним збитком супроводжуються подібні прояви снобізму, а сама компанія починає швидше поступатися свою частку ринку конкурентам. До речі, все більше керівників компаній, що працюють на російському ринку, усвідомлюють необхідність мотивування співробітників і використовують для цього всі можливі способи. Навіть такі, що здаються вже незвичними, але які все одно залишаються поки що дохідливими, а головне, швидкими і переконливими.

Наприклад, через корпоративні гасла і девізи, де коротко і чітко сформульовані цілі компанії, яких необхідно досягти, персонал повинен розуміти, що його об'єднує і навіщо він працює, крім набуття коштів для існування. І в цьому плані лаконічні гасла – вельми зручний спосіб не тільки потрібним чином «обтесати» і адаптувати нових співробітників до ідеології фірми і особливостям ведення бізнесу, але і в стислі терміни навчити його основам прийнятої в компанії культури, оскільки далеко не кожен подужає багатосторінковий виклад її місії. Та й в стабільному колективі мотивуючі плакати не будуть зайвими, у всякому разі, там вони можуть знадобитися в якості постійного нагадування про технології досягнення успіху. З іншого боку, деякі експерти вважають, і не без підстав, що втомлені від гасел росіяни, в більшості своїй, скептично ставляться до них.

Тим більше що згасання інтересу вважається цілком нормальним фізіологічним явищем. Відомо, що відразу після приходу менеджера в нову компанію або вступу на нову посаду кілька місяців він працює з великою самовіддачею, енергією і ентузіазмом. Але проходить час, і улюблена робота приносить все менше задоволення, падає інтерес, пропадає ініціатива, припиняється генерація ідей і творчих поривів.

Як правило, почуттям відповідальності і боргу стимулювати прийнятне виконання осоружних обов'язків вдається дуже небагатьом працівникам. З'являються думки про зміну компанії на більш відповідну, де в уяві співробітника і більш перспективна середовище, і корпоративна культура будуть розташовувати до інтенсивної роботи. Природно, що старе місце починає сприйматися як щось тимчасове, з закономірним падінням ефективності праці. Дуже часто втрата інтересу до роботи обумовлена особливостями психіки конкретного співробітника. Для кожного з нас існує індивідуальний період, після якого нам необхідно отримати відгук на свої дії. Тому вельми доцільно оцінювати результати роботи кожного співробітника по завершенню

окремих етапів довгострокової роботи, нехай у вигляді рекомендацій, рецензій, а ще краще - матеріальної винагороди.

Але в багатьох компаніях премії і бонуси нараховуються за підсумками року, що не мотивує багатьох співробітників належним чином, оскільки протягом дуже тривалого періоду результати не оцінюються. Адже якщо підлеглий не відчуває прямого зв'язку між власним зусиллям і винагородою, то сподіватися на потрібний рівень віддачі не має сенсу – згадайте досліди фізіолога І. П. Павлова з вироблення умовних рефлексів. Вони закріплювалися тільки в разі набуття адекватної стимулюючої нагороди – подібна аналогія більш ніж доречна в даній ситуації. Можна скористатися і ще однієї біологічної аналогією – шлюбною поведінкою людини, коли з метою підтримки довгострокового союзу необхідна новизна відчуттів, але без заміни «старого» партнера, тобто в рамках існуючої пари. Стосовно цього контексту це може бути ситуація, коли менеджер втрачає інтерес до роботи, якщо з часом не змінюється складність його завдань.

Одним з рішень може бути вертикальне просування працівника або розширення можливостей горизонтальних переходів. Чи не тому що співробітник погано справлявся зі старими обов'язками, а, навпаки, в зв'язку з тим, що йому нецікаво робити те, що у нього вже добре виходить.

Якщо упустити все це з уваги, а то і зовсім не надавати значення подібним «дрібниць», то з часом проблеми, що накопичилися знаходять характер «снігової кулі», здатного, якщо не поховати, то сильно ускладнити життя організації абсолютно точно. І головною загрозою для фірми стають не конкуренти, а незадоволені співробітники. Діапазон можливого вираження протесту всіх скривджених і байдужих або принижених і ображених начальниками, або перевантажених роботою, а також тих, кого обійшли в розподілі соціальних благ, досить широкий.

Від втрати мотивації до праці, коли співробітник починає шкодити своїй фірмі бездіяльністю, в тому числі і за допомогою таких витончених способів, як «італійський страйк» – роблячи все строго в рамках інструкцій, наприклад, втрачаючи клієнта, відмовляючись увійти в його становище або піти йому назустріч, чомно приводячи, здавалося б, логічні аргументи. І аж до свідомого нанесення шкоди – явного саботажу, розкриття комерційної таємниці і використання інших можливостей з широкого арсеналу засобів, за допомогою яких вдається дуже легко «підставити» рідну фірму.

Слід підкреслити, що лояльність в класичному варіанті не дозволяла

підлеглим конфліктувати з начальником на будь-якому рівні. І хоча це і зараз не особливо вітається, але все ж в ряді просунутих компаній поступово впроваджуються корпоративні процедури, що дозволяють працівнику, не вдаючись до звільнення, уникнути залежності від диктату свого безпосереднього керівника. Та ще й зберегти бажання співробітника діяти на загальне благо всієї структури: не намагаючись замовчувати порушення корпоративної етики та інші непривабливі дії, в тому числі різні зловживання, випадки розкрадань і розповсюджені «відкати». Тобто підтримуються будь-які конструктивні і позитивні кроки, а також вміння аргументовано відстоювати свою точку зору, особливо якщо вона йде врозріз із загальноприйнятою або не збігається з версією безпосереднього начальника.

Вданий час почали створюватися спеціальні інструменти, процедури, правила і регламенти, які культивують лояльність співробітників безпосередньо до виконуваної роботи, до спільної справи, а не до окремої людини. Наприклад, все частіше вибудовуються механізми зворотного зв'язку з співробітниками. І хоча це не самодостатня засіб регулювання взаємин, проте постійний контакт топ-менеджменту з колективом та інформування співробітників з перших вуст про процеси, що відбуваються в компанії, сприяють зміцненню лояльності, дають приріст ефективності праці, допомагають припинити чутки і домисли, що для самого керівника є цінним джерелом інформації про всі больові точки підприємства. Однак далеко не кожен управлінець здатний знайти стільки часу для особистого спілкування з кожним співробітником, особливо якщо їх кількість дуже велика і / або розподілено по регіональних представництвах компанії.

В такому випадку вибудовують зворотний зв'язок, зустрічаючись з групами співробітників, або надають можливість кожному з них звернутися до шефа по мобільному телефону, номер якого всім відомий в компанії, або заводять спеціальну поштову скриньку (електронну пошту) тільки для особистої роботи з персоналом.

Дуже важливо зберегти лояльність не тільки існуючих, але і колишніх колег, які потенційно можуть стати клієнтами фірми або надати їй корисну послугу. Бізнес-то, по суті, будується на особистих відносинах і, продовжуючи підтримувати контакти з колишніми співробітниками, можна розраховувати і на отримання від них вигідних замовлень, коли вони йдуть в власний бізнес, або на важливу інформацію по ринку, недоступну ніякими іншими способами, то тобто бути в курсі реальної розстановки сил у професійному середовищі, а це дорогого коштує. До

того ж конкретний сегмент ринку завжди досить вузький і тісний, і в разі необхідності встановлення контакту з дуже вигідним новим клієнтом завжди буває корисно попередньо отримати підтримку всередині шуканої структури. А якщо там працюють колишні колеги, то завдяки старим зв'язкам вони можуть безпосередньо звести з людиною, яка приймає рішення або просто розповісти про обстановку на цій фірмі, що, безумовно, підвищує шанси на успішний результат важливої угоди.

Тобто поступово відходять у минуле ті випадки, коли компанія переслідує своїх колишніх співробітників, які перейшли в іншу організацію, або створює їм негативну репутацію. Зрозуміло, що мова не йде про фахівців, які пішли зі скандалом, або про тих, за якими тягнеться шлейф поганих вчинків. Іншими словами, зараз вже зміна місця роботи не сприймається як зрада. Варто лише мати на увазі, що демократизація методів управління ефективністю співробітників має і зворотну сторону. Ті, хто заохочує потенційних співробітників бути нелояльними до їх колишнім компаніям, полюючи і переманюючи фахівців зі зв'язками, ноу-хау або базами даних клієнтів, повинні приречено пам'ятати, що через деякий час ці співробітники точно так само вчинять і з ними [3].

Висновки та пропозиції. Таким чином, можна зробити висновки, що сучасні підприємство постійно знаходяться під впливом зовнішніх чинників, тому методи мотивації, у тому числі соціально-психологічні потрібно постійно змінювати та адаптувати під конкретний колектив. Необхідно застосовувати сучасні методи управління персоналом, орієнтовані на кожного співробітника. Сучасні методи управління персоналом – це прийоми, що враховують особистість кожного співробітника, рівень його інтелекту і працездатності. Наприклад, метод «якщо зробите ..., то отримаєте ...», застосовувати у процесі роботи творчі елементи. Ефективними методами, що підвищують ефективність праці та лояльність працівника є гнучкий графік роботи та дистанційна робота.

Список використаної літератури

1. Трахаир Р. Гуманістичний характер : життя і творчість Елтона Мейо, книги угоди / Р. Трахаир. – Нью-Джерсі, 2008. – 389 с.
2. Шаповалов М. Н. Методы управления персоналом / М. Н. Шаповалов // Кадровый менеджмент. – 2006. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hrm.ru./db/hrm/vid/km/code/type/article.html> (дата 29.09.17). – Название с экрана.
3. Пашутин С. О лояльных сотрудниках / С. Пашутин // Управление

персоналом. – 2008. – № 14. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.audit-it.ru/articles/personnel/a114/161337.html> (дата 29.09.17). - Название с экрана.

Стаття надійшла 13.11.2017 р.

А. В. Церковная,

старший преподаватель

кафедры экономики и управления

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина,

e-mail: timeoutproduct.ua@ukr.net

В. В. Харламова,

менеджер по персоналу ЧП «КОРСАР ЮГ СЕРВИС»

e-mail: wit8.1@outlook.com

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Исследуются особенности социально-психологических методов управления персоналом в Украине на современном этапе ее развития, проанализированы актуальные проблемы развития управления кадрами и предложены пути их решения. В статье рассмотрено современный опыт использования прогрессивных социально-психологических методов управления персоналом.

Ключевые слова: социально-психологические методы, управление персоналом, современный менеджмент на предприятии, управление трудовыми ресурсами, управление кадрами.

A. V. Tserkovna,

Senior Lecturer

of Economics and Management Department

of Odessa I. I. Mechnikov National University

24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,

e-mail: timeoutproduct.ua@ukr.net

V. V. Kharlamova,

personnel Manager of PE “KORSAR SOUTH SERVICE”

e-mail: wit8.1@outlook.com

SOCIO-PSYCHOLOGICAL METHODS OF PERSONNEL

MANAGEMENT

Summary

The peculiarities of socio-psychological methods of personnel management in Ukraine at the present stage of its development are studied. Current problems of personnel management development are analyzed and ways of their solution are offered. In the article the modern experience of using progressive social and psychological methods of personnel management is considered.

Key words: socio-psychological methods, personnel management, modern management at the enterprise, management of human resources, personnel management.

References

1. Trahair, P. (2008). Humanistychnyi kharakter : zhyttia i tvorchist Eltona Meio, knyhy uhody [Humanistic character : life and creativity of Elton Mayo, books of agreement]. Niu-Dzhersi. [in Ukrainian].
2. Shapovalov, M. N. (2006). Metody upravleniia personalom [Methods of personnel management]. *Kadrovyyi menedzhment. – Personnel management*, № 8. Retrieved from <http://www.hrm.ru./db/hrm/vid/km/code/type/article.html> [in Russian].
3. Pashutin, S. (2008). O loialnykh sotrudnikakh [About loyal employees]. *Upravlenie personalom. – Personnel Management*, № 14. Retrieved from <https://www.audit-it.ru/articles/personnel/a114/161337.html> [in Russian].

УДК: 658.51

А. В. Жмай,

преподаватель кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: saschagmai@gmail.com

КОНЦЕПЦИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена сущность понятия «бережливое производство», а также история его происхождения и развития. Изучены основные особенности, принципы и инструменты концепции бережливого производства. Рассмотрены особенности применения системы бережливого производства на украинских предприятиях.

Ключевые слова: бережливое производство, канбан, кайдзен, муда, затраты, ценность, потери, 5S, менеджмент, производство.

Постановка проблемы в общем виде. В настоящее время идеи «lean production» («лин продакшн» – «бережливое производство») обретают особую актуальность. Оптимизация и сокращение расходов происходит на всех уровнях экономики, как в частном, так и в государственном секторе.

Популярность концепции бережливого производства обусловлена несколькими причинами. Во-первых, объективно развитие менеджмента качества движется в сторону освоения наиболее эффективных методик управления бизнесом, среди которых бережливое производство считается наиболее современной. Во-вторых, бережливое производство базируется на таких принципах, которые особо актуальны в кризисном состоянии экономики, направлены на всестороннее снижение потерь и не предполагают инвестиций для более полного удовлетворения потребительских требований к качеству продукции. В-третьих, история развития бережливого производства – это совокупность историй успеха самых известных компаний в различных отраслях мировой экономики: от автомобильной (тяжелой) промышленности до торговых (консалтинговых) услуг. В-четвертых, бережливое производство является наиболее удачным симбиозом рыночных принципов хозяйствования (производи только то, что востребовано) и административно-командных (стратегическое планирование и управление по целям). В-пятых, концепция наиболее актуально подходит для украинских реалий эконо-

мики и решает целый ряд задач: модернизация не только оборудования, но и институтов (организационных технологий бизнеса), наведение порядка и повышение ответственности на своем рабочем месте, снижение возможностей «серых» схем благодаря переходу на новые принципы хозяйствования (делегирование полномочий, создание команды единомышленников, прозрачность и понятность потока создания ценности).

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование тенденций развития концепции бережливого производства можно найти в работах таких учёных, как Т. Конти, Каори Ишикава, Г. Тагути, У. Деминг, Дж. Джуран, А. Фейгенбаум, У. Месинг.

У. Деминг, являясь одним из ведущих специалистов по статистическим методам обеспечения качества, в 1950 году получил приглашение от японского союза ученых и инженеров принять участие в программе восстановления японской промышленности. Там Деминг и предложил программу менеджмента качества, разработал принцип постоянного улучшения качества, которые произвели революцию в японской промышленности. Фейгенбаум разработал принципы тотального управления качеством и параллельного (одновременного) инжиниринга. Ишикава придумал «круг качества», предложил диаграммы «причины – следствие» (диаграмма Ишикавы), разработал концепцию управления качеством, в котором участвует весь коллектив предприятия. Джуран разработал принцип «триад качества». Месинг предложил «справочник по качеству» как основной документ системы обеспечения качества предприятия [1].

Т. Конти анализирует наиболее известные модели качества: от модели ИСО, на которой базируется сертификация, до модели всеобщего управления на основе качества (TQM) и приводит примеры их практического использования [2]. Г. Тагути развил идеи математической статистики, относящиеся, в частности, к статистическим методам планирования эксперимента и контроля качества. Методы Тагути (сам Тагути называет свою концепцию «инжиниринг качества») представляют собой один из принципиально новых подходов к решению вопросов качества. Главное в его философии – это повышение качества с одновременным снижением расходов. Экономический фактор (стоимость) и качество анализируются совместно. Оба фактора связаны общей характеристикой, называемой функцией потерь. Методология Тагути опирается на признание фактора неравноценности значений показателя внутри допуска. Функция потерь качества является параболой с вершиной (потери равны нулю) в точке наилучшего значения (номинала), при

удалении от номинала потери возрастают и на границе поля достигают своего максимального значения — потери от замены изделия. При анализе рассматриваются потери как со стороны потребителя, так и со стороны производителя. Методы Тагути позволяют проектировать изделия и процессы, нечувствительные к влиянию так называемых «шумов», т. е. переменных факторов, вызывающих разброс значений параметров, которые трудно, невозможно или дорого изменить. С экономической точки зрения любые, даже самые малые «шумы» уменьшают прибыль, поскольку при этом растут производственные издержки и затраты на гарантийное обслуживание.

Постановка задания. Целью статьи является изучение принципов концепции «бережливое производство» и рассмотрение особенностей их реализации на отечественных предприятиях.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях развития экономики инновации и инновационная деятельность определяют конкурентоспособность украинских компаний на глобальном рынке и являются важнейшими факторами эффективного развития экономики Украины в целом. В отечественной практике инновациям в управлении уделяется небольшое внимание, а развитие предприятий связывают в основном с техническими и технологическими инновациями. Однако эффективность управления компанией отражается на показателях эффективности нового оборудования и технологий. Классик менеджмента Ф. Тейлор подчеркивал, что «хорошая организация работ даже со старым оборудованием всегда лучше плохой организации с новым оборудованием».

В условиях растущей конкуренции и быстрого изменения потребительских предпочтений современным хозяйствующим субъектам просто необходимо внедрение инновационных подходов управления производством. Одним из наиболее эффективных из них выступает технология бережливого производства. В общем виде данная система представляет собой логистическую концепцию менеджмента, которая сфокусирована на разумной минимизации объемов заказа на изготовление продукции, которая будет удовлетворять спрос в процессе повышения ее качества, сокращении объемов запасов применяемых ресурсов, непрерывном повышении квалификации персонала, введение производственных технологий гибкого типа и объединение их в единые цепи с технологиями партнеров [3, с. 244].

Необходимость разработки и реализации проектов в сфере «бережливого производства» связана с необходимостью обеспечения высокой

конкурентоспособности современного предприятия, усиления глобальной конкуренции на традиционных рынках сбыта. Поскольку обновление и развитие любой деятельности происходят за счет совершенствования методов ее реализации, необходимо внедрение инновационных концептуальных подходов к совершенствованию системы управления, определяющих инновационную стратегию корпорации. Одним из таких методов повышения эффективности управления корпорацией и улучшению ее деятельности и является внедрение концепции «бережливого производства» [4].

Бережливое производство представляет собой комплексную систему кардинального совершенствования организации производственных процессов, созданную на основе многолетнего опыта передовых американских и японских автомобильных корпораций. Целью бережливого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокое качество при минимальной стоимости.

Основной идеей бережливого производства является стремление корпорации к сокращению процессов и операций, связанных с ненужными затратами (так называемыми потерями). К таким видам затрат или потерь относят:

- перепроизводство товаров;
- хранение материалов, деталей и полуфабрикатов между производственными стадиями;
- транспортировку материалов, например, из-за неоптимального расположения оборудования, цехов;
- лишние этапы обработки, возникающие из-за недостатка оборудования или ошибок в проектировании;
- ненужное перемещение людей, например, в поисках инструмента, материалов и т.д.;
- наличие дефектов, брака [5].

Первоначально идеи бережливого производства были сформулированы и внедрены ещё Генри Фордом, но эти идеи носили лишь характер разрозненных мероприятий и не затрагивали мировоззрение работников. Отцом-основателем бережливого производства считается Тайити Оно. В середине 1950-х годов он разработал и внедрил систему Toyota Production System, которая в западной интерпретации стала известна как Lean Production или просто Lean.

История возникновения концепции бережливого производства связана с феноменом цикличности развития экономики. В 50-х годах про-

шлого века японская экономика переживала очередной циклический спад. Именно с этого времени принято вести отсчет возникновению методов бережливого производства. Суть бережливого производства сводится к понятным и простым постулатам: нужно производить то, что купит потребитель, и нужно производить так, чтобы ценность продукта была максимальной при минимальных затратах. Эти принципы близки к причинам существования экономики как науки, которая изучает процесс управления ограниченными ресурсами в условиях роста потребностей. Кризис 50-х годов для японских предприятий и настоящий финансовый кризис для всех стран поставил проблему ограниченности ресурсов на первое место. Вероятность того, что бережливое производство позволит выявить новые внутренние источники роста для украинских предприятий в современных непростых условиях достаточно велика.

Таким образом, в классическом представлении концепция бережливого производства – это японская модель производства, получившая популярность и активно развивающаяся во второй половине XX в. Западная же интерпретация концепции имеет массу отличий от типичной японской модели. Помимо этих отличий разница интерпретаций ощутима и среди западных стран, которые переняли бережливое производство. Получив широкое распространение в мире западных стран, концепция бережливого производства получила ещё более широкое мировое признание, после чего возникли её другие интерпретации, такие как восточноевропейская, южноамериканская, китайская и т.д. Как и любая другая концепция, бережливое производство не стоит на месте и продолжает изменяться во времени, что делает разницу между концепциями бережливого производства на карте мира ощутимее.

Ключевым понятием, позволяющим раскрыть сущность бережливого производства является понятие *ценности*. С точки зрения конкуренции ценность – это та сумма, которую покупатели согласны заплатить за то, что им предоставляет фирма. Ценность измеряется общим доходом, отражающим цену, которую можно назначить за продукт, и количеством единиц такого продукта, которое можно продать. Говоря на языке японских «гуру менеджмента», ценность – это именно тот продукт, который требуется, в нужном количестве, в нужное время, наивысшего качества и по надлежащей цене. Потребитель покупает товар, потому что он имеет для него определенную ценность. В процессе производства происходит добавление ценности, когда материалы так изменяются, что приобретают ценность для потребителя. Если предприятие

поднимает цену, а ценность останется той же, то предприятие рискует потерять своего потребителя.

Вторым важным понятием является понятие *потерь (муда)*. Потери – это действия, которые требуют временных и иных затрат, но при этом не добавляют ценности продукту. С точки зрения бережливого менеджмента качества каждое действие должно быть подвергнуто проверке на факт создания им необходимой величины ценности. Только в этом случае могут быть устранены причины проблем, ведущих к потерям. В концепции бережливого производства потери могут быть, во-первых, связаны с действиями, не прибавляющими ценности, но в данный момент необходимыми для осуществления операций. Такие действия ничего не дают клиенту, но помогают менеджерам или заинтересованным сторонам. Согласно такой позиции накладные затраты являются изначально по своей природе потерями и в идеальном случае должны быть равны нулю. Усилия менеджмента в первую очередь должны быть направлены на их минимизацию. Во-вторых, необходимо различать потери, связанные с действиями, которые не только не прибавляют, но и отбирают ценность с точки зрения каждого заинтересованного лица, включая клиентов, акционеров и сотрудников. Такие действия приносят прямой убыток компании и должны быть устранены как можно раньше.

Технология бережливого производства по своей сути является синтезом и обобщением комплекса передовых практик управления различных стран. Как показал опыт, данная технология способна существенно повысить эффективность деятельности предприятий. Так, исследования ученых, проведенные в данном направлении показали, что внедрение технологии бережливого производства способно [6, с. 89]:

- увеличить производительность в 4-10 раз;
- сократить время простоя в 6-20 раз;
- сократить время цикла изготовления в 20-100 раз;
- сократить складские запасы в 2-5 раз;
- сократить потери от брака в 10-50 раз;
- повысить скорость выхода на рынок новой продукции в 2-5 раз.

Бережливое производство – это новая форма организации производственных процессов, отличающаяся от известных традиционных систем. Существует принципиальное различие между традиционным или «толкающим» воздействием на объект обработки с предыдущей операции на последующую и новым – «тянущим» продукт с одного этапа на другой. *Толкающая система* организации и управления процессами означает, что продукция в ходе производства выталкивается

на следующий этап своей технологической обработки сразу же после завершения предыдущей операции. Каждый предыдущий центр проталкивает свой объект дальше по технологической поточной линии без учета возможности его обработки на следующем рабочем месте. Для этой системы управления производственными процессами существует множество организационных причин, приводящих к тому, что фактические результаты работы значительно отличаются от запланированных: возникают различные простои и потери рабочего времени, появляются дополнительные материальные запасы, создаются очереди и преграды в движении потоков обработанных деталей. В традиционной системе организации производства на каждом рабочем месте создается страховой или буферный запас для последующего осуществления производственного процесса.

Буферные запасы продукции предназначены для обеспечения бесперебойной работы последующих производственных участков в случае выхода из строя оборудования на предыдущем рабочем месте. Если на первом этапе станок неожиданно вышел из строя, то на втором этапе станок будет работать, используя буферный запас заготовок в течение определенного времени. Всякие запасы – это незавершенное производство, снижающее эффективность использования производственных ресурсов. Чем больше буферный запас, тем выше уровень изолированности каждого рабочего места друг от друга и тем меньше остановок технологического оборудования в ходе производства. Однако эту относительную экономическую выгоду приходится оплачивать каждому предприятию созданием дополнительных запасов, увеличением затрат оборотного капитала и снижением пропускной способности рабочих мест и производственных участков. Запасы скрывают истинный характер экономических проблем на традиционном «толкающем» производстве, снижающих его эффективность [7, с. 529]:

- незавершенное производство продукции;
- задержки поставок изделий потребителям;
- поставки бракованных товаров;
- нестабильный выпуск продукции;
- отклонения от стандартов качества;
- переделки производственных товаров;
- возрастание отходов производства;
- нерациональное использование оборудования.

В бережливом производстве действует «тянущая» система управления, в которой материалы и продукция перемещаются с одной стадии

обработки на другую только в том случае, когда это необходимо на следующем производственном участке. В этой системе скорость выполнения работ и перечень конкретных операций задаются тем рабочим участком, который выступает как потребитель продукции предыдущего участка и «вытягивает» из него работу, которую ему предстоит выполнить. Этот потребитель является основным и единственным организатором производства, регулирующим запуск и перемещение объекта обработки от предыдущего участка к последующему. Если запрос от потребителя к поставщику не поступил, то он не должен ничего производить и поставлять по технологической цепочке. Запрос от потребителя не только служит сигналом к запуску производства на предыдущем этапе, но и обязывает поставщика направить свой запрос обратно по производственному потоку всем поставщикам на получение необходимых материалов. В *тянущей системе* спрос или заказ идет вдоль производственной линии в обратном порядке с конечного этапа на исходную операцию. Все производственные заказы начинаются с основного или конечного потребителя продукции, т.е. с завершающего этапа. На третьем этапе выдается заказ второму, от которого он поступает на первый этап. Данный участок выполняет заказ второго этапа и передает ему выполняемую работу. Второй этап обеспечивает выполнение этой работы и передает своему заказчику на третий этап. На этом производственный цикл выполнения заказа завершается.

Для сокращения потерь бережливое производство предлагает ряд методов и подходов. Рассмотрим некоторые из них.

Система «5S» является базовым инструментом бережливого производства. Большинство экспертов предлагают начинать внедрение концепции «бережливого производства» с «5S», которая обеспечивает основу или фундамент для дальнейших преобразований. Фактически успешный запуск системы «5S» дает сигнал о готовности к дальнейшему использованию инструментов бережливого производства. Система «5S» включает пять взаимосвязанных принципов организации рабочего места: сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование.

Часто на предприятии массового производства цех или производственный участок выпускает детали большими партиями, и потом эти детали ожидают обработки в следующем цехе. В итоге суммарное время обработки конкретного изделия будет намного меньше, чем время его хранения между технологическими операциями. С финансовой точки зрения это является замораживанием оборотных средств, а с точки

зрения потребителя – увеличением срока прохождения заказа. Для того чтобы избежать межцеховых запасов, необходимо внедрение «вытягивающей» системы производства.

Планирование производства и поставки продукции точно в установленные заказчиком сроки осуществляется на «бережливых» зарубежных фирмах по так называемой японской *системе «канбан»*. Канбан – это информационная карточка, сопровождающая деталь по всем стадиям производственного процесса. Существуют различные виды карточек канбан. В процессе производства и поставки товаров в основном используются два вида карточек: отбора и заказа. В карточке отбора указывается вид и количество изделий, которые должны поступить с предшествующего участка, а в карточке заказа – которые должны быть изготовлены на предшествующей технологической стадии. Для реализации принципа «точно в срок» с помощью карточек «канбан» на японских фирмах строго соблюдаются определённые правила [8, с. 54].

Первое правило. Последующий технологический этап должен «вытягивать» необходимые изделия с предшествующего этапа в необходимом количестве, в нужном месте и в точно установленное время. Это правило имеет три дополнения:

- любое перемещение изделий без карточек канбан запрещается;
- любой отбор, превышающий количество карточек, не разрешается;
- число карточек должно всегда соответствовать количеству продукции.

Внедрение системы «канбан» предполагает создание следующих организационных предпосылок: сбалансированности производства, новой организации технологических процессов, а также правильного нормирования выполняемых работ. Сбалансированный или слабоколеблющийся объем выпуска продукции требует наличия небольших запасов комплектующих заготовок на рабочих местах. При отсутствии сбалансированности спроса и предложения система канбан может потерять свое организационное значение – производить товары в нужном количестве и в точный срок поставки заказчикам.

Второе правило. На производственном участке выпускается такое количество изделий, какое «вытягивается» последующим участком. Когда соблюдаются первое и второе правила, все технологические участки начинают работать в ритме единого конвейера. Синхронизация производства по времени выполнения операции поддерживается на всех участках за счет соблюдения этих двух правил. Второе правило имеет следующие дополнения:

- производство деталей в большем количестве, чем указано в карточках, не допускается;
- различные детали изготавливаются на производственных участках в такой последовательности, в какой подавались на рабочее место карточки канбан.

Третье правило. Бракованная продукция никогда не должна поступать на последующие производственные участки. Система «точно в срок» разладится при невыполнении этого правила. Если бракованные детали будут обнаружены на последующем производственном участке, то дальнейший процесс автоматически останавливается, поскольку на потоке не предусмотрен запас деталей. Бракованная продукция возвращается на предшествующий участок к своим исполнителям.

Четвертое правило. Число карточек канбан должно быть минимальным. Количество карточек определяет размер незавершенного производства или величину материальных запасов, которые рассматриваются как источник безвозвратных потерь. Право изменять количество карточек и величину партии обрабатываемых деталей принадлежит менеджерам производственных участков. Если средний ежедневный спрос вырос, то это требует сокращения штучного времени или изменения расстановки рабочих на участке. В случае снижения спроса штучное время будет увеличиваться. Возможность простоев можно избежать за счет сокращения количества рабочих на поточной линии.

Пятое правило. Карточки канбан должны использоваться для приспособления производства к небольшим колебаниям спроса. Приспособление производства или его точная настройка на рыночный спрос ведется с помощью карточек следующим образом. На каждом участке получают производственное задание только тогда, когда карточка заказа открепляется от контейнера на складе заготовок. Необходимые изменения в графике выпуска продукции на рабочую смену происходят естественным путем и определяются спросом на рынке и производственной необходимостью в полном соответствии с количеством открепленных карточек. Точная настройка позволяет приспособлять производство и поставку товаров лишь к небольшим колебаниям спроса в пределах 10% сменного выпуска продукции. В случае сравнительно большого изменения рыночного спроса за счет сезонных колебаний все ранее составленные проекты должны пересматриваться на всех производственных участках, для чего создается гибкий план переналадок поточных линий в соответствии с сезонными изменениями спроса на соответствующие изделия.

Целью внедрения системы поставок «точно вовремя» (Just-in-Time), как и «Канбан», является постоянное улучшение качества и надежности процесса при минимизации времени от момента получения заказа до его выполнения, минимизации затрат от брака и минимизации необходимых площадей. Поставщик привозит материалы и комплектующие именно к тому моменту, когда они нужны в производстве. В результате отсутствуют заготовки и детали, ожидающие обработки, а также простаивают рабочие или оборудование, ожидающие изделия для обработки. Если переходить с больших партий закупок на небольшие, но частые – это дает возможность снизить общий размер запасов в конкретный момент времени.

Переход к организации бережливого производства на основе методов поставок продукции «точно в срок» требует совершенствования существующих на предприятии систем планирования и управления производственной деятельностью. В обобщенном виде новые подходы к организации производства на основе *принципов бережливости* приведены в табл. 1 [7, с. 543].

Необходимо выделить также принципы внедрения бережливого производства на украинских предприятия, при наличии которых можно констатировать, что на предприятии внедряется бережливое производство:

1. Внедрение инструментов бережливого производства будет результативным только тогда, когда работу возглавят топ-менеджеры, для чего необходимо изменить структуру управления предприятием.
2. В процесс совершенствования управления предприятием и внедрения бережливого производства необходимо вовлекать всех сотрудников организации.
3. Для внедрения бережливого производства необходимо воспитывать лидеров и готовить специалистов по внедрению принципов бережливого производства.
4. Начинать необходимо с пилотных проектов, чтобы показать сотрудникам организации результативности инструментов бережливого производства и использовать принцип «иди и смотри».
5. Ключевым звеном «бережливого производства» является стандартизация, закрепления достигнутого, без которого не будет развития, и возврат на исходную позицию станет неизбежным.

Использование этих принципов позволит сделать процесс управления внедрением бережливого производства на промышленном предприятии более управляемым, активировать персонал, обеспечить эффективное управление ресурсами и повысить конкурентоспособность продукции.

Таблица 1

Основные принципы организации бережливого производства

Виды и функции деятельности	Подходы к организации бережливого производства
Производственная стратегия	Определение цели производства, расширение специализации и сокращение перечня изделий и услуг
Проектирование процессов	Обеспечение равномерного движения потока продукции, выпуск изделий малыми партиями, согласование объема выпуска с рынком
Разработка товара (услуги)	Проектирование продукции с учетом возможности предприятия, упрощение производственных операций, применение простого оборудования
Управление цепочками поставок	Внедрение принципов бережливости, переход на работу небольшими партиями, поощрение всех участников цепочки поставок
Размещение рабочих мест	Сокращение маршрутов передачи деталей, применение принципа прямооточности в расположении станков, создание пространственных ячеек
Регулирование производства	Использование «тянущей» системы организации процессов, выпуск продукции только по запросам потребителей
Планирование запасов	Минимизация запасов на всех этапах производства, недопущение лишних запасов, сокращение затрат на содержание запасов
Техническое обслуживание	Внедрение комплексного обслуживания оборудования, предотвращение выхода из строя и простоя станков, сокращение времени переналадки
Управление качеством	Обеспечение высокого уровня качества продукции, внедрение автоматического контроля, наличие возможности остановки конвейера
Совершенствование процессов	Непрерывное улучшение производственных процессов, совершенствование организации рабочих мест, составление карты изменения стоимости
Управление персоналом	Полное использование способностей работников, развитие человеческих ресурсов, обеспечение безопасности работ, система пожизненного найма персонала, мотивация труда

В целом под «бережливым производством» понимается система управления, включающая следующие подсистемы (рис. 1):

- подсистема «Стратегическое управление» (концентрация на нуждах заказчика, управление по ключевым показателям эффективности, развертывание стратегических целей);
- подсистема «Процессы» (выявление и снижение потерь, организация непрерывного потока изделий, структурированное решение проблем);
- подсистема «Персонал» (постоянное совершенствование: кайдзен и рационализаторство, командная работа, открытый обмен информацией).

Все эти составляющие в совокупности позволяют предприятию обеспечить инновационный базис управления, направленный на повышение производительности труда и конкурентоспособности продукции.

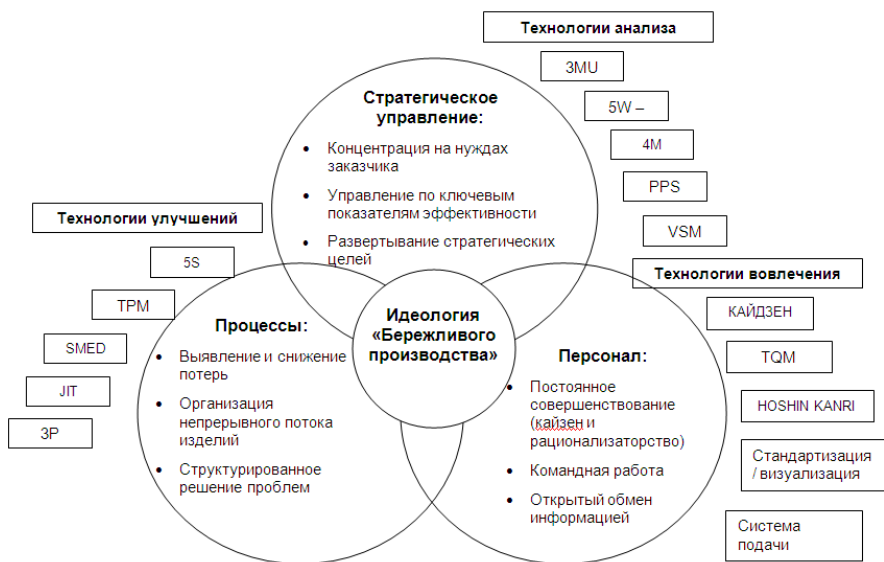


Рис. 1. Сущность концепции «бережливого производства»

На большинстве украинских предприятиях «бережливое производство» имеет следующие особенности:

1. Украинские предприятия нацелены на быстрый результат от внедрения инструментов бережливого производства, которые бы не изменяли кардинально ситуацию на предприятии и не требовали бы изменений на уровне высшего руководства предприятий.
2. Предприятия готовы вкладывать значительные ресурсы в техно-

логии и оборудование, которые, по мнению руководителей, позволяют совершить значительный рывок, тогда как постоянное и постепенное совершенствование является длительным процессом с неясным экономическим эффектом.

3. Отечественные компании берутся за инструменты «бережливого производства» и недооценивают важность философии «бережливого производства», тогда как в основе успехов Toyota лежит именно философия бережливого производства, которая предполагает глубокую и всестороннюю культурную трансформацию (философия долгосрочной перспективы, правильный процесс дает правильные результаты, увеличение ценности организации путем развития сотрудников и партнеров, постоянное решение фундаментальных проблем стимулирует непрерывное обучение организации).

Необходимо отметить, что нельзя заменять методами бережливого производства задачи модернизации предприятий и их развития на основе научно-технического прогресса. Бережливое производство позволяет получить преимущество в себестоимости и цене только в том случае, если отечественное предприятие находится в равных условиях с зарубежными конкурентами и работает на сравнительно одинаковой технологической платформе. Никакие методы современного управления бизнесом не смогут обеспечить рост доли рынка предприятия, если поставляемая продукция не удовлетворяет потребителя по своим функциональным характеристикам и высокотехнологичности. С другой стороны, имея значительные инвестиционные возможности для модернизации предприятия, можно их потерять, если производственная система наряду с производством продукции будет множить потери, которые многократно увеличивают затраты и не могут конкурировать с зарубежными аналогами. Соответственно, развитие отечественной экономики должно идти параллельно: с одной стороны, повышая научно-технологический уровень, а с другой – рационально управляя бизнес-процессами.

Выводы и предложения. Концепция «бережливое производство» основывается на раскрытии творческого потенциала сотрудников предприятия. В отличие от других управленческих технологий, ориентированных на жесткую регламентацию деятельности, данный подход позволяет вовлечь в процесс оптимизации работников всех уровней. При этом достигается комплексный эффект: предприятие работает более результативно, сотрудники вовлечены в процесс реализации проекта и имеют возможность улучшить свои условия труда и материальную компенсацию.

Несмотря на многочисленные примеры эффективного применения инструментов бережливого производства, существуют сложности по внедрению этих методов в деятельность компаний на постоянной основе. Философия бережливого производства должна стать корпоративной культурой и образом мышления. Система бережливого производства ориентирует предприятие на эффективную работу в долгосрочной перспективе только в том случае, если удастся переориентировать мышление работников с узкотехнологических задач на понимание производственных, экономических и финансовых взаимосвязей.

Список использованной литературы

1. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум. – Издательство : Экономика, 1986. – 471 с.
2. Конти Т. Качество. Упущенная возможность? / Т. Конти. – Издательство : Стандарты и качество, 2007. – 216 с.
3. Вейдер М. Инструменты бережливого производства / М. Вейдер ; 10-е изд. – Москва : «Альпина Паблишерз». – 2013. – 193 с.
4. Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.icss.ac.ru/> (дата обращения: 05.07.2017). – Название с экрана.
5. Вумек Дж. Бережливое производство : Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс. – Москва : Альпина Паблишерз, 2010. – 471 с.
6. Джордж М. Бережливое производство в сфере услуг / М. Джордж. – Москва : Издательство «Альпина Бизнес Букс». – 2014. – 144 с.
7. Slak N. Operations management / N. Slack. – Moscow : INFRA-M, 2009. – 790 p.
8. Monden Y. Toyota production system / Y. Monden. – Moscow : Ekonomika, 1989. – 288 p.

Стаття надійшла 29.10.2017 р.

О. В. Жмай,

викладач кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
E-mail: saschagmai@gmail.com

КОНЦЕПЦІЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність поняття «бережливе виробництво», а також історія його походження та розвитку. Вивчено основні особливості, принципи та

інструменти концепції «ощадливого виробництва». Розглянуто особливості застосування системи бережливого виробництва на українських підприємствах.

Ключові слова: бережливе виробництво, канбан, кайдзен, муда, витрати, цінність, втрати, 5S, менеджмент, виробництво.

A. V. Zhmai,

Senior Lecturer of Economics and Management Department
of Odessa I.I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
E-mail: saschagmai@gmail.com

THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION AS AN INNOVATIVE COMPONENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES DEVELOPMENT

Summary

The purpose of the article is to study the principles of the concept of “lean production” and to consider the specifics of their implementation in the national enterprises.

In the conditions of growing competition and rapid changes in consumer preferences for modern business entities, it is simply necessary to introduce innovative production management approaches. One of the most effective of them is lean production technology.

The basic idea of lean production is the corporation’s desire to reduce processes and operations associated with unnecessary costs.

Lean production allows the company to get an advantage in cost and price only if the national enterprise is on an equal footing with foreign competitors and operates on a relatively similar technology platform.

Key words: lean production, kanban, kaizen, muda, costs, value, losses, 5S, management, production.

References

1. Feigenbaum, A. (1986) Kontrol kachestva produktsii [Quality control of products]. Izdatelstvo : Ekonomika. [in Russian].
2. Conti, T. (2007) Kachestvo. Upuschennaia vozmozhnost? [Quality. Missed opportunity?]. Izdatelstvo: Standarty i kachestvo. [in Russian].
3. Veider, M. (2013) Instrumenty berezhlivogo proizvodstva [Lean production tools]. Moskva : «Alpina Pablisherz». [in Russian].
4. Institut kompleksnykh strategicheskikh issledovaniy (IKSI) [Institute for Comprehensive Strategic Studies (ICSI)]. Retrieved from <http://www.icss.ac.ru>. [in Russian].
5. Wumek, Dzh. & Dzhons, D. (2010) Berezhlivoe proizvodstvo : Kak izbavitsia ot poter i dobitsia protsvetaniia vashei kompanii [Lean production : How to get rid of losses and achieve prosperity for your company]. Moskva : Alpina Pablisherz. [in Russian].
6. Dzhordzh, M. (2014) Berezhlivoe proizvodstvo v sfere uslug [Lean manu-

- facturing in the service sector]. Moskva : Izdatelstvo «Alpina Biznes Buks». [in Russian].
7. Slak, N. (2009). Operations management. Moscow : INFRA-M.
 8. Monden, Y. (1989). Toyota production system. Moscow : Ekonomika.

УДК: 336.7:330.3

І. Д. Давидович,

аспірант кафедри економічної теорії

та історії економічної думки

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна

e-mail: davyd1594@gmail.com

ВПЛИВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено взаємозв'язок між кредитуванням суб'єктів господарювання та розвитком національної економіки України. Здійснено оцінку впливу на ВВП сукупності показників банківського кредиту. Розроблено методичні та практичні рекомендації щодо удосконалення кредитного процесу в Україні, що дозволить сприяти відновленню зростання національної економіки.

Ключові слова: кредит, кредитоспроможність, ВВП, національна економіка

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку національна економіка характеризується нестабільністю та невизначеністю. Фахівці, аналітики, науковці шукають найкращі варіанти відновлення стабільності вітчизняної економіки та створення передумов для забезпечення стійкого економічного зростання та добробуту населення.

Одним із основних інструментів соціально-економічного розвитку є кредит, завдяки якому економічні суб'єкти отримують кошти для фінансування поточної та перспективної господарської діяльності. Втім, на сьогодні процес кредитування обмежений, оскільки характеризується високими вимогами до потенційного позичальника, високою вартістю залучення та обслуговування кредитів, високими транзакційними витратами. При цьому значна частка суб'єктів господарювання – потенційних позичальників характеризується низьким рівнем ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, має незадовільний рівень кредитоспроможності й ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам розвитку кредиту та кредитних інструментів приділяють увагу в своїх дослідженнях такі відомі вітчизняні економісти, як В. Базилевич, О. Барановський, О. Вовчак, В. Галасюк, А. Гідулян, Ж. Довгань, Т. Доро-

шенко, В. Лагутін, М. Савлук, В. Стельмах й інші. У своїх роботах вони розглядають різноманітні аспекти економічної ролі кредиту та його впливу на структуру і динаміку економічного розвитку. Але, окремі питання потребують подальшого дослідження, зокрема аналіз галузевої структури кредитування та її впливу на розвиток економіки України.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження ролі кредиту у розвитку національної економіки України на основі економіко-математичного моделювання та обґрунтування рекомендацій щодо підвищення ефективності процесу кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні банківська система України не виконує роль прискорювача розвитку національної економіки. Недостатніми є власні кошти комерційних банків, нестабільні пасивні операції, що відповідно обмежує пропозицію кредитних ресурсів. Банківські установи майже не залучають ресурси на довгостроковій основі. Негативний вплив на кредитні операції банківського сектору має й соціально-політична та економічна нестабільність, волатильність валютного ринку, дефіцит державного бюджету і зростання державного боргу, накопичені проблемні кредити, різке зниження кредитоспроможності суб'єктів господарювання й ін. Тривалий час кредитні операції банків здійснювалися у відповідності до мети отримання швидких надприбутків, що значно знизило рівень їх фінансової стабільності, ефективності та практично позбавило кредитних ресурсів реальний сектор економіки. Також практично відсутня практика надання кредитів банками під виробничі програми довгострокового характеру та проектного фінансування. Галузева та регіональна структури кредитування характеризується асиметричністю та відсутністю державної політики щодо її оптимізації в контексті забезпечення зростання соціально-економічного добробуту.

Дані табл. 1 свідчать про зменшення частки сукупних кредитів нефінансовому сектору у ВВП в останні роки, в той час, як прострочена заборгованість зростає, що свідчить про зниження ролі кредиту у розвитку національної економіки та погіршення кредитних портфелів банківських установ. В цілому частка кредитів суб'єктам господарювання у ВВП є занадто низькою. Так, в США на кінець 2016 р. частка внутрішнього кредиту в ВВП становила 192 %, в ЄС – 94 %, у Німеччині – 77 %, у Польщі – 54 %, у Словаччині – 56 %, в Чехії – 51 % [2].

Таблиця 1

**Частка сукупних та прострочених кредитів нефінансовим
корпораціям у ВВП в Україні, %**

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
кредити нефінансовим корпораціям / ВВП	46,80	50,61	46,28	44,20	42,90	47,56	47,42	22,69	17,52
прострочені кредити нефінансовим корпораціям / ВВП	46,80	5,74	6,06	4,20	3,68	3,53	6,01	7,93	6,85

Джерело : розраховано за даними [1].

Втім зменшення частки кредиту у ВВП не завжди характеризує його роль та вплив на ВВП, оскільки підприємства можуть залучати додатковий капітал через інвестиції, розміщення акцій або облігацій. Тому для оцінки ролі банківського кредиту в розвитку національної економіки України побудуємо ряд моделей залежності ВВП від сукупності факторів на основі даних за 2007-2016 рр.:

Модель 1: оцінка впливу на ВВП джерела надходження капітальних інвестицій суб'єктів господарювання: – інвестиції за рахунок коштів державного бюджету; – інвестиції за рахунок коштів місцевих бюджетів; – інвестиції за рахунок власних коштів підприємств та організацій; – кредити банків та інші позики; – інвестиції іноземних інвесторів; – кошти населення на будівництво житла.

$$Y = 24105,1 - 0,385 * X_1 + 0,203 * X_2 + 0,755 * X_3 - 0,18 * X_4 - 0,488 * X_5 + 0,832 * X_6 \quad (1)$$

$(R^2 = 0,979, F_{\text{розр.}} > F_{\text{кр.}})$

На основі результатів можна узагальнити: позитивний вплив на ВВП мають лише інвестиції суб'єктів господарювання за рахунок власних коштів підприємства та кошти населення на будівництво житла, а інвестиції за рахунок кредитів негативно впливають на ВВП.

Модель 2: оцінка впливу на ВВП кредитування економічних суб'єктів: – кредитування страхових компаній та недержавних пенсійних фондів; – кредитування центральних органів влади; – кредитування місцевих та регіональних органів влади; – кредитування державних корпорацій; – кредитування приватних компаній; – кредитування домогосподарств.

$$Y = 396751,28 + 0,0207 * X_7 + 0,455 * X_8 + 0,318 * X_9 + 0,933 * X_{10} + 0,958 * X_{11} + 0,214 * X_{12} \quad (2)$$

$$(R^2 = 0,987, F_{\text{розр.}} > F_{\text{кр.}})$$

На основі результатів моделі 2 можна узагальнити, що кредитування всіх економічних суб'єктів позитивно впливає на динаміку ВВП, найбільший вплив має кредитування приватних і державних корпорацій.

Актуальним щодо сприяння економічному розвитку в Україні є галузева структура кредитування національної економіки, яка протягом тривалого часу є неефективною. Йдеться, насамперед, про орієнтацію банківського кредитування на пріоритетні види економічної діяльності щодо забезпечення стійкого зростання соціально-економічного добробуту, тобто для відновлення позитивної динаміки української економіки, кредитні відносини мають бути підпорядковані поживленню інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансовому забезпеченню структурних перетворень та економічному зростанню. Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України та створювати мультиплікативні ефекти.

Аналіз структури кредитування національної економіки за видами економічної діяльності [1] демонструє, що найбільша частка банківських кредитів зосереджена у промисловості (понад 50 %) та оптовій і роздрібній торгівлі (18 %). На початок 2017 р. 38 % кредитів було видано підприємствам переробної промисловості, 12 % – для операцій з нерухомим майном, по 7 % підприємствам, пов'язаним із постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря і транспортом, складським господарством, поштовою та кур'єрською діяльністю. У період 2014-2015 рр. спостерігається спад кредитування, що, у першу чергу, пов'язано з економічною кризою та зменшенням кількості банківських установ. Найбільший спад спостерігається у сфері кредитування оптової та роздрібною торгівлі. Хоча у 2016-2017 рр. кредитування відновлюється ставки проценту залишаються високими (на кінець 2016 р. середня ставка в національній валюті 17,5 %, в іноземній – 8 %), а кредити для значної кількості суб'єктів господарювання – недоступними. При цьому на 1.01.2017 р. залишається високий рівень доларизації кредитного портфелю – 52 %, а отже коливання курсу національної валюти ще більше обмежує доступність кредитів суб'єктам господарювання.

Модель 3: оцінка впливу на ВВП кредитування суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності: – сільське госпо-

дарство, лісове господарство та рибне господарство; – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; – діяльність готелів та ресторанів; – будівництво; діяльність транспорту та зв'язку; – фінансовий сектор (за виключенням банківських установ); – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; – освіта; – промисловість (складається з добувної та переробної промисловості).

$$Y = 282676,6 - 0,21 * X_{13} + 0,47 * X_{14} + 0,09 * X_{15} + 0,18 * X_{16} - 0,10 * X_{17} + 0,14 * X_{18} + 0,07 * X_{19} - 0,04 * X_{20} + 0,54 * X_{21} \quad (3)$$

($R^2=0879$, $F_{\text{розр.}} > F_{\text{кр.}}$)

Отже, отриманні розрахунки демонструють наступне. Найбільший позитивний вплив на ВВП має кредитування сфери торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку і промисловості, що в цілому об'єктивно, враховуючи, що на ці види економічної діяльності приходить 70% банківських кредитів. Кредитування сільського господарства, лісового господарства та рибного господарства, діяльності транспорту і зв'язку, а також освіти має негативний вплив на ВВП.

Окрім цього, важливим питання є доступність кредитів суб'єктам господарювання та їх здатність використовувати кредитні ресурси за призначенням і ефективно [5-6]. Для цього розрахуємо показники фінансового стану: рентабельність операційної діяльності, коефіцієнт фінансової залежності, поточну ліквідність (табл. 2).

На основі оцінки показників можна зробити наступні висновки. В цілому по економіці суб'єкти господарювання демонструють високий рівень залежності від запозичених коштів – 72 % (рекомендується не більше 50 %). Сільське господарство, промисловість, оптова та роздрібна торгівля, будівництво найбільше залежні від залученого капіталу, аніж від власного, що розглядається банківськими установами як негативний чинник кредитоспроможності. Незадовільними щодо кредитоспроможності є й показники рентабельності операційної діяльності і поточної ліквідності. Для більшості видів економічної діяльності рентабельність операційної діяльності є негативною. Кредитоемкість [7], тобто здатність залучати кредитні ресурси, демонструють види економічної діяльності: транспорт, складське господарство; мистецтво, освіта та адміністративні послуги.

Таблиця 2

Основні економічні показники підприємств за секторами економіки за 2016 рік

	Рентабельність (у %)	Фінансова залежність	Ліквідність
Усього	1	0,716	0,998
Сільське, лісове та рибне господарство	41,7	0,598	1,503
Промисловість	0,9	0,796	0,929
Будівництво	-7,6	1,051	0,958
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-0,9	1,048	0,978
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,1	0,324	0,893
Тимчасове розміщування й організація харчування	-17,3	1,104	0,561
Інформація та телекомунікації	0,5	0,586	0,799
Фінансова та страхова діяльність	-8,9	0,644	1,694
Операції з нерухомим майном	-33,4	1,026	0,715
Професійна, наукова та технічна діяльність	-1,1	0,395	0,984
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-11,9	0,347	0,882
Освіта	5,7	0,391	0,976
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-0,6	0,704	0,729
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-25,3	0,718	0,629
Надання інших видів послуг	7,3	0,693	0,819

Джерело: розраховано за даними [3-4].

Отже, слід констатувати, що для того, щоб банківські кредити сприяли розвитку національної економіки нагальним є забезпечення достатнього рівня кредитоспроможності суб'єктів господарювання усіх видів економічної діяльності шляхом відновлення прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості; нарощування власного капіталу; реструктуризації заборгованості, у тому числі і перед банківськими установами; диверсифікації джерел залучення фінансових ресурсів й ін. Поки ці проблеми не будуть вирішені банківські кредити будуть мати переважно короткостроковий та спекулятивний характер. Потребує удосконалення й правове забезпечення проблемної заборгованості.

Висновки та пропозиції. В цілому отриманні результати дослідження демонструють, що банківський кредит є важливим джерелом розвитку

національної економіки України. Втім на сьогодні кредитний процес характеризується неефективністю. У першу чергу це є результатом нераціонального використання кредитних коштів, більшість кредитів йдуть не на створення додаткових робочих місць або розширення та оновлення виробництва, а на поповнення оборотного капіталу, зокрема торгівельних підприємств. По-друге в країні поширена практика, коли банки надають кредити власним бізнес-групам, що також обмежує кредитування інших підприємств. По-третє, відсутні ефективні правові механізми роботи з недобропорядними позичальниками, єдині реєстри кредитних історій, санкції у формі зіпсованої ділової репутації за неповернення кредитів тощо. По-четверте, негативним чинником останніх років є соціально-політична та фінансово-економічна нестабільність.

Отже, резюмуючи доцільно надати рекомендації щодо удосконалення кредитного процесу в Україні:

Для банківських установ:

- зниження витрат на формування ресурсів;
- диверсифікація джерел формування ресурсної бази;
- розробка нових кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу;
- створення вертикально інтегрованого кластеру, в центрі якого був би банк: у класичному розумінні це має бути ФППГ, але з різними власниками (це допоможе банкам знизити вартість кредиту та знизити ризик його неповернення);
- удосконалення системи оцінки кредитоспроможності позичальників;
- удосконалення системи управління ризиками.

Для потенційних позичальників:

- проведення реструктуризації поточної заборгованості;
- пошук оптимальних ресурсів для поповнення оборотного капіталу та капітальних інвестицій;
- створення довгострокових планів розвитку бізнесу.

Для держави:

- розроблення державних програм підтримки перспективних видів економічної діяльності;
- пошук іноземних інвесторів, зацікавлених у вкладенні коштів у національну економіку;
- розвиток небанківського фінансового сектору (наприклад, розвиток фондового ринку та ринку боргових інструментів);
- створення привабливого податкового режиму для тих кредиторів та

інвесторів, які вкладатимуть кошти у створення додатної вартості на території України;

- підвищення інтересу серед населення до підприємницької діяльності (само зайнятості).

Для НБУ:

- забезпечення стабільності та прогнозованості банківського сектору;
- створення умов для зниження ставок за депозитами (наприклад шляхом встановлення верхньої межі ставок за депозитами);
- підвищення довіри до банківської системи;
- зниження вартості кредитних коштів;
- створення єдиної бази кредитних історій;
- зміна підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника (обов'язкове включення до оцінки ділової репутації позичальника);
- підвищення фінансової грамотності населення та підприємців;

Запропоновані рекомендації, як бачимо, мають лише одну мету – створити додану вартості шляхом стимулювання вкладення коштів у створення виробництва в Україні. Але, для того, щоб досягти цієї мети, усі учасники кредитного ринку мають бути зацікавлені у цьому та діяти злагоджено. Результатом цього може стати створення передумов для сталого економічного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Бюлетень Національного Банку України за 2007-2016 роки. Національний банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=67693 (дата 02.09.2017). – Назва за екрану.
2. World Bank Open Data. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator> (дата 02.09.2017). – Назва за екрану.
3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності в Україні. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата 02.09.2017). – Назва за екрану.
4. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності в Україні. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата 02.09.2017). – Назва за екрану.
5. Ломачинська І. А. Забезпечення кредитоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку національної економіки / І. Д. Давидович, І. А. Ломачинська // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6. – Частина 5. – С. 12-15.

6. Maslennikov E. I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise. – [Електронний ресурс] / E. I. Maslennikov // Економіка : реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>. (дата 02.09.2017). – Назва за екрану.
7. Ломачинська І. А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки : монографія / І. А. Ломачинська. – Одеса : Астропринт, 2011. – 280 с.

Стаття надійшла 06.11.2017 р.

И. Д. Давыдович,

аспирант кафедры экономической теории
и истории экономической мысли

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина

e-mail: davyd1594@gmail.com

ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье исследована взаимосвязь между кредитованием субъектов хозяйствования и развитием национальной экономики Украины. Осуществлена оценка влияния на ВВП совокупности показателей банковского кредита. Разработаны методические и практические рекомендации по совершенствованию кредитного процесса в Украине, что позволит содействовать восстановлению росту национальной экономики.

Ключевые слова: кредит, кредитоспособность, ВВП, национальная экономика

I. D. Davydovych,

aspirant of Economical Theory
and the History of Economical Thought Department
of Economics and Management Department

of Odessa I. I. Mechnikov National University,
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine

e-mail: davyd1594@gmail.com

INFLUENCE OF BANK CREDITS ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN NATIONAL ECONOMY

Summary

On a regular basis, the development of the national economy is characterized by an unsettled and unaccounted for. Experts, analysts, scientists are looking for the best

ways to restore the stability of the domestic economy and create the preconditions for sustainable economic growth and welfare of the population.

One of the main instruments of socio-economic development is the credit, through which economic entities receive funds to finance current and promising economic activity. However, today the lending process is limited, because it is characterized by high requirements for a potential borrower, high cost of attracting and servicing loans, high transaction costs. At the same time, a significant proportion of economic entities-potential borrowers is characterized by low levels of liquidity, financial stability, profitability, and poor creditworthiness.

The article examines the relationship between loans and the national economy. Among this was found the relationship between lending to some sectors of the economy and GDP. Methodical and practical recommendations have been developed to improve creditworthiness in order to overcome the economic crisis in the country.

Key words: credit, creditworthiness, GDP, national economy.

References

1. Biuletен Natsionalnoho Banku Ukrainy za 2007-2016 roky. Ofitsiyni сайt Natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of the National Bank of Ukraine (2007-2016). Official website of National Bank of Ukraine]. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=67693 [in Ukrainian].
2. World Bank Open Data (2016). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator>
3. Rentabelnist operatsiinoi diialnosti pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti v Ukraini. Ofitsiyni сайt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Cost-effectiveness of operating activities of enterprises by types of economic activity in Ukraine. Official website of State Committee of Statistics of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
4. Struktura balansu pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti v Ukraini. Ofitsiyni сайt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [The structure of the balance of enterprises by types of economic activity in Ukraine. Official website of State Committee of Statistics of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
5. Lomachynska, I. A. & Davydovych, I. D. (2014). Zabezpechennia kredytopromozhnosti vitchyznanykh subiektiv hospodariuvannia v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Ensuring creditworthiness of domestic economic entities in modern conditions of development of the country]. *Visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky»*. – *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economics Sciences*, 6 (5), pp. 12-15. [in Ukrainian].
6. Maslennikov, E. I. (2014). Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise. *Ekonomika : realii chasu*. – *Economics: time realities*, 6 (16), pp. 111-115. Retrieved from <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>. [in Ukrainian].

7. Lomachynska, I. A. (2011). Mekhanizm upravlinnia finansamy pidpriemstv v umovakh transformatsii ekonomiky [Mechanism of financial management of enterprises under the conditions of economy transformation]. Odesa: Astroprint. [in Ukrainian].

Інформація для авторів

Збірник наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» є професійним виданням, яке було засновано у 1998 р. В 2013 році видання було перереєстровано. Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія KB № 19765-9565 Р від 15 березня 2013 року. Міжнародний стандартний серійний номер видання: ISSN 2413-9998.

Збірник наукових праць реферується РЖ «Джерело», індексується в міжнародній базі даних Index Copernicus Journals Master List (ICV 2015 : 50.60).

Статті публікуються українською, російською та англійською мовами.

При написанні статей слід враховувати Постанову № 7-05/1 від 15.01.2003 Президії ВАК «Про підвищення вимог до професійних видань, внесених до переліку ВАК України». До друку приймаються статті, що відповідають вимогам ВАК та включають такі елементи: постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, що присвячено проблемі і на які спирається автор; виділення невирішених проблем, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням наукових результатів; висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

Статті подаються за тематикою, яка відповідає концепції та назві наукової збірки.

Технічні вимоги до оформлення наукової статті:

- ✓ загальний обсяг статті – до 20 сторінок. Обсяг основного тексту статті має бути не менше 8 сторінок;
- ✓ стандарти: бумага формату А4; орієнтація – книжкова; шрифт набору – Times New Roman; назва, текст статті, додатки – кегль 14 pt, міжрядковий інтервал – 1; відомості про автора, анотації, ключові слова, резюме, список літератури – кегль 12 pt, міжрядковий інтервал – 1; поля: ліве – 20 мм, праве – 15 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм; сторінки без нумерації. Абзац – 1,25 см. Стиль – Normal;
- ✓ стаття набирається по всій ширині абзацу в один стовпчик;
- ✓ заголовки таблиць та їх номери оформлюються з нового рядка, праворуч по тексту; назва самої таблиці наводиться в окремому рядку, по центру сторінки;

✓ назва рисунку розміщується під ілюстрацією, по центру рядка із зазначенням його наскрізної нумерації всередині статті. Слово «Рисунок» і його номер відділяється від назви крапкою;

✓ нумерація формул здійснюється наскрізним способом у межах статті та вказується праворуч від формул у круглих дужках;

✓ кількість графічного матеріалу має бути мінімальною. Графіки та схеми не слід перевантажувати текстовими написами. Ілюстративні матеріали мають бути якісними. Не допускається використання у тексті рисунків чи формул, що буди скановані; схеми та рисунки мають бути згруповані;

✓ формули мають бути набрані у редакторі MathType;

✓ відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1, в статті необхідно жирним виділити наступні елементи:

- Постановка проблеми у загальному вигляді.
- Аналіз останніх досліджень і публікацій.
- Постановка завдання.
- Виклад основного матеріалу дослідження.
- Висновки та пропозиції

Статті, що було оформлено з порушенням зазначених вимог, редакцією не розглядаються, про що повідомляється авторові.

До редакції збірника наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» подається:

✓ друкований примірник, підписаний авторами;

✓ електронна версія на будь-якому електронному носії у форматі Microsoft Word (*.doc). Назва файлу має відповідати прізвищу автора;

✓ завірена рецензія доктора наук відповідного профілю;

✓ на окремому аркуші – відомості про автора: прізвище, ім'я, по-батькові повністю, організація, посада, адреса, науковий ступінь, вчене звання, контактні телефони, поштова адреса для направлення авторського примірника збірнику, електронна адреса.

Довідка про автора

П.І.Б.	
Місце роботи	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Контактний телефон	
E-mail	
Поштова адреса	

Оригінальність і плагіат

Автори повинні подавати повністю оригінальні наукові статті, а якщо автори використовували роботи та / або вислови інших людей, вони повинні бути належним чином оформлені у вигляді цитат.

Плагіат у всіх його формах розцінюється як неетична поведінка і є неприйнятним.

Множинні, повторні та конкуруючі публікації

Автор не має публікувати статтю, в якій описується по суті одне й те саме дослідження, у більш ніж одному науковому виданні або первинній публікації. Подання статті до більш ніж одного наукового видання одночасно розцінюється як неетична поведінка і є неприйнятним.

Автор не має подавати на розгляд в інші наукові видання раніше опубліковані статті. У випадку, якщо автор у вторинній публікації використовує матеріали попередніх праць, автор має навести посилання на первинну статтю.

Редколегія залишає за собою право на рецензування, редакційні виправлення, скорочення і відхилення статей.

Відповідальність за точність та достовірність поданих фактів, статистичних даних, цитат, прізвищ та іншої інформації несуть автори матеріалів. Рукописи статей та електронні носії авторам не повертаються.

Гонорар за опубліковані роботи авторам не сплачується.

Статті слід подавати до редакційної колегії збірника наукових праць:

Кафедра економіки та управління, економіко-правовий факультет Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, Французький бульвар 24/26, каб.49, м. Одеса, Україна, 65058, тел. +380-48-776-22-28 чи надсилати електронною поштою за адресою: **rinek@onu.edu.ua**

Електронна версія збірника наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» знаходиться на офіційному сайті: **<http://rinek.onu.edu.ua>**

ГРАФІК ВИПУСКУ НОМЕРІВ НАУКОВОЇ ЗБІРКИ

«РИНКОВА ЕКОНОМІКА: сучасна теорія і практика управління»

на 2018 рік

№ випуску	Початок прийому статей	Закінчення прийому статей	Електронна версія збірки	Друкована версія збірки
Том 17 Вип. 1 (38)	25.02.2018	25.03.2018	25.04.2018	25.05.2018
Том 17 Вип. 2 (39)	25.05.2018	25.06.2018	25.07.2018	25.08.2018
Том 17 Вип. 3 (40)	25.08.2018	25.09.2018	25.10.2018	25.11.2018

Наукове видання

**РИНКОВА ЕКОНОМІКА:
сучасна теорія і практика управління**

Збірник наукових праць

ТОМ 16. Випуск 3 (37)

Головний редактор Е. А. Кузнєцов
Відповідальний секретар В. І. Борщ
Верстка О. Є. Мазур

Підп. до друку 23.12.2017. Формат 60×84/16.
Ум.-друк. арк. 15,69. Тираж 300 пр.
Зам. № 1715.

Видавець і виготовлювач

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4215 від 22.11.2011 р.
Україна, 65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12
Тел.: (048) 723 28 39

Scientific Publication

**MARKET ECONOMY:
Modern management theory and practice**

Collection of scientific works

Volume 16. Issue 3 (37)

Chief editor: E. A. Kuznietsov
Executive secretary V. I. Borshch
Text layout: O. Ye. Mazur

Signed in Print 23.12.2017. Format 60'84/16. Conv. pr. Sheets 15,69.
Circulation of 300 copies. Order № 1715.

Publisher and editor

Odesa I. I. Mechnikov National University
Certificate of state registration of the print media DK № 4215 dated November, 22, 2011
Ukraine, 65082, Odesa, Elisavetyns'ka str. 12
Tel. (048) 723-28-39. E-mail: druk@onu.edu.ua