

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 50 (3–2016)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2016

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43
М58

Редакційна колегія

Курко М. Н., д-р юрид. наук, проф. — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Ігнатченко А. А., канд. техн. наук — відповідальний редактор

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М., д-р іст. наук, Мелков Ю. О., д-р філос. наук, доц., Піляєв І. С., д-р політ. наук, Попов В. Ж., д-р іст. наук, проф., Сурмін Ю. П., д-р соціол. наук, проф., Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Бородін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Гаркуша В. С., канд. юрид. наук, доцент, Демченко С. Ф., д-р юрид. наук, Джуль В. В., д-р юрид. наук, проф., Ковальська В. В., д-р юрид. наук, ст. наук. співр., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Курко М. Н., д-р юрид. наук, проф., Мартиненко О. А., д-р юрид. наук, проф., Муравйов К. В., канд. юрид. наук, доц., Недюха М. П., д-р філос. наук, проф., Подоляка А. М., д-р юрид. наук, проф., Романенко Є. О., д-р наук з держ. упр., доц., Темченко В. І., канд. юрид. наук, доц., Хрис-

тинченко Н. П., канд. юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук, проф., Ярмиш О. Н., д-р юрид. наук, проф.

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Пила В. І., д-р екон. наук, проф., Радзієвський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Сафонова В. Є., д-р екон. наук, Хачатрян Г. Е., д-р екон. наук.

Педагогічні та психологічні науки

Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Юник Д. Г., д-р пед. наук, проф., Кучерявий О. Г., д-р пед. наук, проф., Рижиков В. С., д-р пед. наук, доц., Ельбрехт О. М., д-р пед. наук, доц., Гуменникова Т. Р., д-р пед. наук, доц., Добрянський І. А., д-р пед. наук, проф., заслужений працівник освіти України, Анісімов М. В., д-р пед. наук, проф., Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Бучек А. О., д-р психол. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 10 від 28 вересня 2016 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: М. Н. Курко (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 50 (3–2016). — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2016. — 212 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку політології, права і економіки.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” за наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.16 № 241 визнано як фахове видання з політичних наук (дата включення 26.05.10), юридичних наук (дата включення 31.05.11), економічних наук (дата включення 21.11.13).

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2016
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2016

ЗМІСТ

ЗВЕРНЕННЯ ДО ЧИТАЧІВ	5	Лебеденко С. Б. Проблема ядерної безпеки на Корейському півострові у зовнішній політиці США	67
ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	7	ЮРИДИЧНІ НАУКИ	73
Гула Р. В. “Русский мир” — фантом чи реальність? Аспекти політологічного аналізу	7	Ануфрієв М. І. Адміністративно-правовий статус військово-цивільних адміністрацій в зоні проведення антитерористичної операції	73
Бондар Ю. В. Царське діло	15	Литвиненко В. І. Інтерактивність податкового обміну як механізм ефективності запобігання та протидії корупції в Україні	77
Ткач Д. І. Взаємодія церкви та політики (аналіз угорського досвіду)	23	Подоляка С. А. Особливості методологічного підходу в рамках дослідження прокуратури як суб’єкта адміністративного процесу	83
Гольцов А. Г. Міжнародні регіональні студії: геополітичні аспекти	29	Стасюк С. В. Інформаційний компонент ефективності взаємовідносин правової держави та платників податків	90
Колісниченко Р. М. Економічна складова глобалістичної свідомості у світлі аналізу класифікацій країн світу	36	Беляй О. І. Щодо актуальності розбудови методологічних засад дослідження розвитку інформаційного суспільства та інформаційного законодавства	96
Савойська С. В. Комунікативна політика Фінляндії в якості мовного досвіду для сучасної України	42	Іванов Д. В. Еволюція інституту суспільного телебачення і радіомовлення у Польщі, перспектива майбутніх трансформацій	100
Ткач Д. І., Цибух В. І. Туризм як важливий чинник соціально-культурного розвитку держави (на прикладі досвіду Угорщини та Греції)	48	Ляшенко О. В. Акцесорність поруки за римським правом	104
Ванчев І. В. Концептуальне конституювання прав людини: теоретико-методологічний аспект	53	ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	110
Климков І. І. Електронна демократія та формування ціннісно-смыслових орієнтирів сучасного світу	57	Літвінов О. П., Логвінов Ю. В. Динаміка розвитку транспортного менеджменту і логістики	110
Кметик С. В. Фактори, що сприяють інноваційному розвитку вищої освіти у сучасному світі: парадигмальні особливості	63		

Резнік Н. П.

Особливості функціонування вітчизняного
біржового товарного ринку
у сучасних умовах 115

Баєв В. В.

Класифікація медичного туризму
в умовах глобалізації міжнародного
медичного простору 119

Дубовкіна М. Ю., Зінченко С. Г.

Інвестування та синергія в транспортних
системах морського порту 126

Слободяник А. М.

Сучасний стан похідних фінансових
інструментів на світових біржових ринках 130

Бояджієв Т. І.

Теоретичні аспекти формування свідомої
поведінки споживача у процесі
реалізації товарів та надання послуг 136

Зур'ян О. В.

Економічна сутність та класифікація
фінансових ризиків 141

Котляров В. О.

Інвестиційно-інтеграційна діяльність
агропромислового комплексу України
в сучасних ринкових умовах 147

Стефен Сінікієм Азаїкі І.

Бідність по-українськи в контексті
світової бідності: спільне і особливе 151

Чжан Лу

Економічний пояс Шовкового шляху:
історія, розвиток, перспективи 154

Захожай В. Б., Братусь Г. А.

Методичні засади формування стратегії
підвищення ефективності діяльності
промислових підприємств 159

Братусь Г. А.

Методичний підхід до розробки збалансованої
оцінки ефективності діяльності сучасних
промислових підприємств 165

ПЕДАГОГІЧНІ НАУКИ 171**Sorokin I. I., Chernukha N. M.,****Yanyuk L. V.**

Integrity of modern educational environment:
response to the challenge of time 171

Bakhov I. S.

Theoretical foundations of the university
policultural education 176

Aslanov G. A.

Value attitude to health as a priority
of successful life self-realization
of modern personality 181

Golovach N. V.

Pedagogical conditions of successful
professional adaptation of students in the process
of professional training..... 187

Zakharova A. S.

Special aspects in foreign language
professional education of philology students
in Ecuador..... 192

Shtroble V. V.

Peculiarities of forming preparedness
for future psychologists to develop creativity
in the consultative interaction by means
of training exercises 198

Гончаренко Є. Ю.

Лексико-граматична концептуалізація
ділового мовлення та аспектний переклад
з німецької мови 202

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....207

УДК 658.114.25

О. П. ЛІТВІНОВ

Ю. В. ЛОГВІНОВ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Маріупольський інститут

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І ЛОГІСТИКИ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 110–114

У контексті розроблення нового напрямку — транспортний менеджмент і логістика — важливим є дослідження процесів узгодження і синхронізації різних матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, їх складових з різними видами транспорту, при цьому повинно бути якісне рішення з мінімальними простоями, з постійним завантаженням ресурсів.

На сьогодні значний інтерес зумовлює динамічний розвиток транспортного менеджменту та логістики як досить нового наукового напрямку і виду бізнесу. Наприклад, це стосується інтеграційних блоків держави, в яких ефективні стратегії транспортного менеджменту та логістики забезпечують більшу результативність не тільки в економічній та політичній, а й в інших сферах життєдіяльності суспільства. Нині у сфері товарного обігу деяких країн відбулися кардинальні перетворення. У господарській діяльності почали використовуватися нові методи і технології доставки товарів, які базуються на концепції логістики і нового транспортного управління.

Логістика — наука про організацію, планування, контроль і регулювання руху матеріальних, а також інформаційних потоків у просторі і в часі від їх первинного до кінцевого споживача [1; 2].

Для кожного з видів логістики застосовуються умови, які встановлюють обов'язки сторін — учасників за договором купівлі-продажу, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця, а також встановлюють момент переходу права власності і ризику випадкової загибелі або псування товару від продавця до покупця, які називаються базисними умовами поставки товарів.

Транспортний менеджмент — процес управління всіма основними аспектами діяльності торгового підприємства. Він формує найбільш раціональне управлінське рішення в питаннях розвитку конкретного торговельного підприємства (порту), координацію різних напрямів діяльності та забезпечення високої ефективності кінцевих результатів [3].

Головне наше завдання — розробити новий напрям: транспортний менеджмент і логісти-

ка. Необхідно узгодити і синхронізувати різні матеріальні, інформаційні та фінансові потоки, їх складові з різними видами транспорту, при цьому повинні бути якісні рішення з мінімальними простоями, з постійним завантаженням ресурсів.

Науковець В. К. Губенко наводить логістичну централізацію матеріальних потоків, теорію і методологію логістичних розподільчих центрів, основи транспортного менеджменту з урахуванням міжнародної та Української нормативної бази та базисних умов поставки товарів [1].

Піонерськими вважаються дослідження В. І. Перебийніс і Г. В. Щокіна щодо вирішення питань транспортного менеджменту, зокрема формулювання, терміни [2; 3]. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми зробили С. Ішвана, З. Себастья, Д. Бенсон, Дж. Уайхед, а також Б. А. Анікіна, В. К. Губенко, В. І. Перебийніс, Р. Г. Щокін та ін.

Рішення проблеми полягає у формалізованому математичному вигляді. Слід уявити динамічний розвиток транспортного менедж-

менту та логістики шляхом аналізу, систематизації всіх змінних, що беруть участь у розвитку системи логістики.

Транспортний менеджмент і логістика (*TML*), як процес, це потоки і складові:

$$\forall TML \subseteq \{MA, IN, FF, SS\},$$

де *MA* — матеріальний потік; *IN* — інформаційний потік; *FF* — фінансовий потік; *SS* — складові потоків.

Розглянемо детальніше складові потоків:

$$SS \subseteq \{SA, FK, OP, RK, FP\},$$

де *SA* — стратегічний аналіз та прогнозування; *FK* — формування концепції транспортної логістики (визначення стратегічних цілей формування транспортно-логістичної стратегії, стратегічне планування); *OP* — оперативне планування; *RK* — реалізація і контроль планів; *FP* — функції морських портів.

Практично всі вантажі України тяжіють до морського транспорту, йдуть через порти України. Основні виробничі зв'язки порту показано на рисунку.



Сюди ж відноситься і залежність від України [4; 5].

B — військова функція;

RS — функція обліку ризиків та страхування як при фрахтуванні, так і в договорі купівлі-продажу і базисних умов поставки товарів. Ризики і управління комерційними, фінансовими, інвестиційними та іншими ризиками, пов'язаними з роботою підприємства;

FB — фінансово-валютна функція — внесок доходів, у тому числі валютних, у платіжний баланс країни.

Розглянемо детальніше функції морських портів та їх вплив на економіку країн. Понад 90 % світової торгівлі здійснюється морським транспортом, і порти виступають як регулюючий центр динамічного процесу перевезень, їх дванадцять функцій.

$\forall FP \subseteq \{P, R1, PO, B, RS, FB, T, Z, S, TG, RF, TF\}$.

На сьогодні морськими портами здійснюються такі функції:

P — перевалочного пункту з наданням послуг з транспортування, перевантаження та складування вантажів;

R1 — центру економічного і соціального розвитку прилеглого регіону;

PO — політична функція — забезпечення незалежності морського торгового обороту країни.

Частка портів у формуванні від надання ними тільки транспортних послуг відносно невелика. Проте з урахуванням усіх інших видів діяльності частка портів у валютних надходженнях значно вища. Наприклад, вклад порту Роттердам у валютні надходження Нідерландів становив 13 %, а транспортні послуги всіх портів цієї країни — лише 1,1 % [4; 5].

Порти також є важливим джерелом надходжень у валютний баланс країни. В Україні послуги морських портів приносять 10–15 % валютних надходжень у скарбницю. Наприклад, частка японських портів у валютному балансі розділ “Морський транспорт” становить 40 %, іспанських портів — 60 %.

T — транзитна функція дуже важлива для портів України, адже в структурі їх вантажообігу транзитні вантажі складають більше ніж 40 %;

Z — захисна функція — надання портової акваторії і споруд для захисту суден від негоди і в аварійних ситуаціях;

S — сервісна функція — надання портових послуг транспортним засобам, вантажам, екіпажам суден та працівникам інших видів транспорту;

TG — перетворювальна функція, яка полягає у трансформуванні різномірних вантажопотоків в однорідні, і навпаки. Особливо важлива при маршрутизації перевезень залізничним і річковим транспортом;

RF — ремонтна функція — забезпечення місця і технічних засобів для ремонту суден та інших транспортних засобів, промислова функція. Виявляється в концентрації навколо портів промислової зони з підприємствами галузей, що використовують морський транспорт для доставки сировини і вивезення готової продукції;

TF — торгова функція — у діяльності з акумулювання і розподілу товарів.

До числа пріоритетних завдань розвитку морських портів України до 2014 р., згідно з дослідженнями, проведеними в УкрНДІМФі, у провідних портах країни (Одеса, Іллічівськ, Південний, Маріуполь, Рені) як комплексних транспортних центрах, в яких, крім традиційних портових послуг, будуть надаватися банківські, страхові і юридичні послуги, а також послуги в галузі міжнародного зв'язку та інформації, з центрами торгівлі і розподілу для окремих іноземних держав [4; 5].

PF — підприємницька функція, метою якої є забезпечення життєздатності порту в умовах скорочення або скасування державного субсидування діяльності портів та розвитку їх матеріально-технічної бази.

Взаємне проникнення діяльності порту та регіону загалом досить велике і різноманітне. Морська адміністрація США, наприклад, розробила методику для визначення впливу діяльності державних портів на розвиток економічної активності прилеглих регіонів. Згідно з нею фактори, що впливають на економіку регіону, поділені на три групи [4; 5].

Прямі. Прямий ефект позначається на зайнятості населення і придбанні ним товарів і послуг, зумовлених функціонуванням порто-

вого господарства, витратами капіталу порту та його клієнтури в цьому штаті.

Непрямі — витрати на зарплату працівників, матеріали та інші статті витрат, що забезпечують дію прямих факторів.

Індуктивний ефект визначається обсягом покупок населення за рахунок додаткових надходжень у сімейний бюджет зарплати, пов'язаної з впливом прямих і непрямих факторів.

У цьому зв'язку перед портами стоїть завдання пошуку засобів для самостійного фінансування проектів розвитку та виробничої діяльності. Наведемо джерела такого фінансування (на прикладі портів США).

Для приватних фірм основними джерелами є підприємницький дохід і позики. Порти загального призначення використовують: інструментарій комерційного ринку (емісія облігацій, прибуткових облігацій, тобто забезпечених доходом від певних об'єктів тощо); прямі надходження (загальний дохід, податки, довірчі фонди, гранти або кредити від адміністрацій штатів і місцевих органів влади); доходи спільних державно-приватних підприємств, організованих на базі угод про співробітництво; зароблений прибуток та ін. Сучасна тенденція — два головних джерела: дохідні облігації та зароблений прибуток.

Статутом Іллічівського морського торговельного порту, наприклад, джерелом формування фінансових ресурсів порту, визначені доходи, амортизаційні відрахування, довгострокові і короткострокові кредити, цінні папери, а також отриманий від діяльності прибуток. Не всі морські торговельні порти виконують всі перелічені функції. Саме їх набір передусім покладений в основу класифікації портів, викладеної в Доповіді Секретаріату ЮНКТАД у 1992 р.

Отже, дослідження дають можливість у математичній формі провести:

1) систематизацію і формалізацію всіх змінних, що беруть участь у розвитку транспортного менеджменту та логістики, при цьому врахувати ризики, страхування як при фрахтуванні, так і в договорі купівлі-продажу з урахуванням базисних умов поставки товарів;

2) визначити роль і цілі цих змінних у виробничих зв'язках порту, представлених на рисунку.

Запропоновано практичне вирішення питань щодо впливу діяльності державних портів на розвиток економічної активності прилеглих регіонів.



Література

1. Губенко В. К. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров: монография / В. К. Губенко. — Донецк: Ин-т экономики и пром-сти, 2007. — 495 с.
2. Перебийніс В. І. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія / В. І. Перебийніс, Л. М. Болдирева, О. В. Перебийніс. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. — 201 с.
3. Менеджмент: навч. посіб. / за ред. Г. В. Щокіна, М. В. Головатого, О. В. Антонюка, В. П. Сладкевича. — К.: МАУП, 2007. — 816 с.
4. Дмитриченко М. Ф. Транспортні технології в системах логістики: підручник / М. Ф. Дмитриченко, П. Р. Левковець, А. М. Ткаченко, О. С. Ігнатенко, Л. Г. Зайончик, І. М. Статник. — Київ: ІНФОРМ-АВТО-ДОР, 2007. — 676 с.
5. Бенсон Д., Уайхед Дж. Транспорт и доставка грузов / Д. Бенсон, Дж. Уайхед; пер. с англ. — М.: Транспорт, 1990. — 279 с.

Досліджено питання транспортного менеджменту і логістики, що будуються на систематизації і формалізації всіх змінних, які беруть участь у розвитку підприємства з урахуванням ризиків. Визначено роль і цілі цих змінних у виробничих зв'язках порту, що представлені графічно. Запропоновано практичне вирішення питань із впливу діяльності державних портів на розвиток економічної активності прилеглих регіонів.

The issue of transport management and logistics, which are based on the systematization and formalization of all the variables involved in the develop-

ment of the company, taking into account risks are investigated. The role and purpose of these variables in industrial relations Port presented graphically, is determined. Practical issues of the impact of public ports on the development of economic activity surrounding areas are proposed.

Исследованы вопросы транспортного менеджмента и логистики, строящихся на систематизации и формализации всех переменных, участвующих в развитии предприятия с учетом рисков. Определены роль и цели этих переменных в производственных связях порта, представленных графически. Предложено практическое решение вопросов по влиянию деятельности государственных портов на развитие экономической активности близлежащих регионов.

Надійшла 28 травня 2016 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІРЖОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 115–118

Досліджено питання становлення та подальшого розвитку біржового торгового ринку в Україні. Виокремлено основні причини слабого розвитку та неефективного функціонування національного товарного біржового ринку.

Ситуація, що склалась із розвитком вітчизняного товарного біржового ринку, вимагає негайного вжиття радикальних та системи організаційних заходів з його розбудови. На сьогодні незаперечним фактом залишається те, що у країнах з розвинутою ринковою економікою біржовий ринок є невід'ємною і основною складовою товарного ринку. Життєва необхідність такого ринку обумовлена виконанням ним надзвичайно важливих функцій для ринкової економіки: концентрація попиту і пропозиції в просторі і часі, прозорість ціноутворення, прогнозування майбутньої цінової кон'юнктури. Також до основних функцій належать управління ціновими та іншими видами ризиків, пов'язаних із виробництвом, зберіганням та реалізацією товару, перерозподіл та стабілізація товарних і фінансових ринків, основне сприяння стабілізації економіки як на макро-, так і на мікро-економічному рівнях.

Дослідженнями теоретичних і практичних питань з особливостей функціонування вітчизняного біржового товарного ринку в Україні займалися деякі вчені: В. П. Горьовий [7], Б. В. Губський, Б. П. Дмитрук, Р. П. Дудяк [8; 9], С. Я. Бугіль, Б. Л. Беренштейн, О. В. Лактіонов, Г. Ю. Міщук, О. С. Мограб, М. О. Солодкий [13], О. М. Сохацька, Г. О. Шевченко, В. С. Шебанін [14] та ін.

Існує широке коло невирішених проблем формування та ефективного функціонування біржового товарного ринку. Товарні біржі в

Україні не посіли належного місця, як того вимагає ринкова економіка, та потребують розроблення науково обґрунтованих пропозицій щодо комплексного вирішення проблем, які постали перед біржовим товарним ринком у реальних умовах сьогодення і зумовлюють його неефективне функціонування.

Проаналізуємо особливості функціонування вітчизняного біржового товарного ринку в Україні, дослідимо ефективність діяльності товарних бірж в Україні з метою вирішення проблем їх функціонування, а також виявимо та обґрунтуємо оптимальні напрями вирішення цих проблем у процесі розвитку біржової торгівлі.

Вітчизняний товарний біржовий ринок практично не виконує жодної з перелічених функцій. Він створений і діє без наявності чіткої державної стратегії розвитку та практично без законодавчого правового поля! Основний Закон України “Про товарну біржу”, який регулює його діяльність [1], прийнятий ще в 90 роках ХХ ст., підготовлений “романтиками” від ринкової економіки і до цього часу жодного разу не переглядався. Водночас аналогічний закон США переглядається конгресом цієї країни кожні п'ять років, що обумовлено бурхливим розвитком цього ринку.

Беручи до уваги важливість біржової торгівлі для повноцінного функціонування економіки в більшості високорозвинених країн світу, цей ринок і особливо його учасники працюють в чітко регламентованому зако-

нодавчо-правовому полі. Державою разом з біржовою громадськістю розроблені чіткі юридичні, фінансові та етичні вимоги до бірж, брокерських контор, брокерів та дилерів, які законодавчо закріплені у відповідних державних актах. Контроль за дотриманням всього комплексу вимог до біржового ринку здійснює спеціальний державний орган. До речі, ці функції в нашій країні, згідно з чинними державними нормативними документами, протягом багатьох років покладалися на Міністерство економіки України (нині Міністерство економічного розвитку і торгівлі України). Недооцінка з боку міністерств і відомств важливості розбудови вітчизняного товарного біржового ринку, лобіювання ним інтересів “бізнес-еліти”, цілеспрямована робота зі створення в країні олігархічно-корумпованої економіки призвели до занепаду, дискредитації та повної деградації біржової торгівлі [3]. Обсяги біржової торгівлі за останні п'ять років скоротилися більше ніж удвічі, в товарній структурі біржового обігу домінує продукція агропромислового комплексу, частка якої коливається в межах 65–73 %.

За минулий рік 582 вітчизняні товарні біржі забезпечили торговельний обіг у розмірі 25,6 млрд грн, що дорівнює одноденному обсягу торгівлі сільськогосподарською продукцією на Чиказькій товарній біржі [15]. До речі, світовий товарний біржовий обіг, який вимірюється тисячами трильйонів доларів, забезпечує лише 200 товарних бірж.

Практично всі діючі товарні біржі не мають матеріально-технічної бази, сучасних електронних систем торгівлі та клірингу, малопотужні: середній розмір статутного капіталу кожної з них не перевищує 300 тис. грн, а сума щорічних надходжень ледь сягає 100 тис. грн. Вони і надалі залишаються інвестиційно непривабливими, не укомплектовані фахівцями, що володіють знанням сучасних біржових технологій, а торгують лише спотовими та форвардними контрактами, які, як правило, вмонтовані у добре продумані олігархічно-корумповані схеми торгівлі [6].

Дуже важливі для повноцінного функціонування економіки країни такі товари, як:

метали, нафтопродукти, вугілля, газ, електроенергія, зерно, цукор, м'ясо, рослинні олії переважно реалізуються на позабіржовому ринку, і, як правило, за тіншовими схемами, минаючи прозорий біржовий ринок [11]. Відсутність наполегливості у впровадженні біржових механізмів ціноутворення, монополізація ринків указаних товарів створює умови для постійного виникнення інфляційних процесів, необґрунтованого сталого підвищення споживчих цін і загалом до дестабілізації економіки країни.

Нині провідні біржі світу торгують ф'ючерсними й опціонними контрактами, що забезпечують для виробників і споживачів страхування цінкових ризиків, диверсифікацію фінансування, відкриваючи доступ до кредитних ресурсів та можливості стійкого розвитку [2]. Проте перехід до торгівлі зазначеними видами контрактів для цих країн забезпечив високорозвинений біржовий ринок спотових та форвардних контрактів, наявність всеохоплюючого законодавства, клірингово-розрахункових систем.

Водночас відсутність цих механізмів у вітчизняній практиці не дає змогу негайно перейти до впровадження торгівлі ф'ючерсними контрактами, а потребує негайної та ретельної розбудови біржового ринку реального товару (спотового та форвардного).

Такий стан розвитку біржового товарного ринку особливо негативно впливає на функціонування агропромислового комплексу. На сьогодні ця галузь вийшла на провідне місце у світі з виробництва та експорту таких культур, як кукурудза, продовольча і фуражна пшениця, соя, ячмінь, соняшникова олія. У найближчій перспективі планується вдвічі збільшити виробництво і експорт цих видів продукції [4].

Забезпечення провідного місця країни на світових ринках цих товарів буде неможливим без наявності функціонуючого вітчизняного ринку спотових, форвардних, ф'ючерсних та опціонних контрактів, що дають можливість виробникам, трейдерам, переробникам, елеваторам та іншим учасникам ринку використати конкурентні переваги, що дає біржовий ринок.

Про негативні наслідки відсутності біржового ринку засвідчує факт монопольного ціноутворення на ринку зерна. Нині складається така ситуація, коли ціни на внутрішньому ринку, особливо в перші місяці збору урожаю, формуються провідними зарубіжними зерновими трейдерами. Міжнародні зернові трейдери здебільшого отримують від своїх головних офісів за кордоном ціну FOB у портах Чорного та Азовського морів, від якої вони вираховують свої закупівельні ціни для різних регіонів країни. Маючи доступ до міжнародних товарних бірж та всієї лінійки фінансових інструментів, де базовим активом виступає сільськогосподарська продукція, вони розробляють свої торговельні стратегії, які передусім є стратегіями хеджування цінних ризиків, що дає змогу їм, маніпулюючи спотовими цінами на внутрішньому ринку країни, отримувати надприбутки [5].

Дослідження, проведені зарубіжними і вітчизняними фахівцями, показують, що товаровиробник, який продав своє зерно зернотрейдеру, одержує близько 66 % від ціни реалізації, а дохід зернотрейдера відповідно — 19 %, водночас американський фермер отримує відповідно 80 %, а посередник — до 2 % [10]. Від такої торгівлі виробники щорічно не доотримують мільярди гривень. Монополізація ціноутворення на внутрішньому ринку не особливо хвилює великі агрохолдинги та вітчизняні торговельні компанії, тому що свої цінні ризики вони хеджують на іноземних біржових майданчиках, а внутрішній зерновий ринок із заниженими цінами економічно їх влаштовує.

Решта учасників зернового ринку, таких як борошномельні підприємства, комбікормові заводи, державні підприємства, активно не включається у процес ціноутворення, модератором якого виступають зернотрейдери, оскільки ця ситуація на ринку зерна економічно влаштовує і їх. Використання світового досвіду побудови цивілізованого ринку агропродовольчої продукції у нашій країні було передбачено Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України”, в якому напрацьовано механізми організації торгівлі товарними деривативами, функціо-

нування інтервенційного ціноутворення та створення відповідних інститутів: Аграрного фонду, Аграрної біржі. Проте, на превеликий жаль, спрацював давній принцип “Хотіли як найкраще, а вийшло як завжди” [16].

На вітчизняному ринку зерна олійних та інших культур від імені держави беруть участь Аграрний Фонд, ПАТ “Аграрний фонд”, ПАТ “Державна продовольчо-зернова корпорація України”, Держкомрезерв [12]. Незважаючи на чітко визначені директивними документами їх функції на цьому ринку, особливо Державного аграрного фонду, їхня відсутність не впливає на стабілізацію та регулювання ціноутворення, підвищення конкурентної спроможності на вітчизняному і особливо світових ринках комерційної ефективності управління накопиченими товарними запасами, і відзначаються вони лише кількістю порушених кримінальних справ.

Безплідні дискусії щодо ефективності функціонування державної Аграрної біржі та приватних товарних бірж, що постійно провокуються прихильниками “вільної економіки”, призвели до повного занепаду біржового ринку, і більшість з них, незалежно від форми власності, перестала функціонувати. Водночас досвід Індії, Китаю і деяких інших країн свідчить про високу ефективність функціонування таких бірж, де одним із засновників виступає держава. Ці біржі протягом останніх років постійно входять до топ-десятки провідних бірж світу. Не до кінця сприймаючи, а можливо навіть не розуміючи, що відбувається у країні на фізичних ринках газу, металів, нафтопродуктів, на валютному ринку, сучасні реформатори на такий самий шлях розвитку направляють і аграрний ринок.

З приходом до влади цих фахівців практично не вживаються заходи з розбудови біржового товарного ринку і його основної складової — організованого аграрного ринку.

Отже, досвід розвинених країн показує, що саме біржова торгівля виступає найбільш оптимальним способом визначення реальних ринкових цін.

Для термінового виправлення становища з розвитком біржового товарного ринку і його невід’ємної складової організованого

аграрного ринку, що позитивно вплине на трансформацію ринкової економіки, створення механізму прозорого ціноутворення, запобігання корупції та тіньових схем реалізації продукції, подальше становлення та вдосконалення спотового ринку і прискорення розвитку ринку товарних деривативів без залучення додаткових бюджетних коштів, вважаємо за необхідне: терміново розробити та затвердити на державному рівні концепцію його розвитку та включити її в програму дії уряду на 2017–2018 рр.



Література

1. Закон України "Про товарну біржу" від 10.12.1991 р. № 1956-XII (зі змін. і допов.) [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-2.bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>
2. CME Group All Products — Codes and Slate [Електронний ресурс] // Сайт CME Group Inc. — Режим доступу: <https://www.cmegroup.com/trading/products/#pageNumber=1&sortField=oi&sortAsc=false>
3. Бернштейн Б. Л. Перспективи розвитку українського біржового аграрного ринку / Б. Л. Бернштейн, О. М. Третяк // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 50–56.
4. Біржова діяльність: навч. посіб. / за ред. В.В. Рarovської. — К.: Центр учбової л-ри, 2009. — 144 с.
5. Бочкова І. І. Товарна біржа як учасник господарських правовідносин в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / І. І. Бочкова // Форум права. — 2011. — № 3. — С. 83–87. — Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-3/11biure.pdf>
6. Головка А. Сучасний стан та перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні / А. Головка // Фінансовий ринок України. — 2006. — № 1 (27). — С. 13–17.
7. Горьовий В. П. Автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 — Економіка сільського господарства і АПК / В. П. Горьовий. — К.: Ін-т аграрної економіки УААН, 1999. — 16 с.
8. Дудяк Р. П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посіб. / Р. П. Дудяк, С. Я. Бугеля. — [2-ге вид., допов.]. — Львів: Новий Світ — 2000: Магнолія плюс, 2003. — 360 с.
9. Дудяк Р. Організація функціонування та розвиток товарних бірж України в умовах економічної кризи / Р. Дудяк, Ф. Міколяш, Н. Ситник // Вісн. Львів. нац. ун-ту. — 2011. — № 18. — С. 157–163.
10. Малишко В. М. Ф'ючерсні контракти як вид біржових угод / В. М. Малишко // Юрид. вісн. — 2009. — № 2 (11). — С. 63.
11. Марюхніч О. Аграрна біржа введе національний біржовий ринок на новий рівень розвитку / О. Марюхніч // Моніторинг біржового ринку. — К.: Аграрна біржа, 2012. — № 4. — С. 4–5.
12. Плахотнік М. Г. Товарні біржі в Україні / М. Г. Плахотнік // Розвиток соціально-економічних систем у трансформаційних умовах. — 2012. — С. 205–206.
13. Солодкий М. О. Біржовий ринок / М. О. Солодкий. — К.: Джерела-М, 2001. — 238 с.
14. Шебанін В. С. Сучасний стан і напрями активізації та удосконалення біржової діяльності на аграрному ринку / В. С. Шебанін, І. О. Піюренко // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 104.
15. Структура укладених угод на біржах за видами товарів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Закон України "Про державну підтримку сільсько-го господарства України" від 24.06.2004 р. № 1877-IV [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіц. веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>

Запропоновано вжити заходів, спрямованих на докорінні зміни механізмів функціонування товарного біржового ринку та перехід на нові відносини між його учасниками, удосконалення спотового ринку, прискорення розвитку ринку товарних деривативів, створення ф'ючерсного ринку агропромислової продукції.

Measures are offered functioning of commodity exchange market and passing to the new relations between his participants, improvement of spot market, acceleration of market of commodity derivatives, futures-trading market of agroindustrial products creation development sent to drastic alternations of mechanisms.

Предложены меры, направленные на коренные изменения механизмов функционирования товарного биржевого рынка и переход на новые отношения между его участниками, усовершенствование спотового рынка, ускорения развития рынка товарных деривативов, создания фьючерсного рынка агропромышленной продукции.

Надійшла 20 вересня 2016 р.

В. В. БАЄВ*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МЕДИЧНОГО ПРОСТОРУ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 119–125

Розвиток медичного туризму генерує значний мультиплікативний ефект для світової економіки та в змозі зробити вагомий внесок у поповнення бюджету країни. Класифікація за DESTИНАЦІЯМИ, ВИДАМИ та ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ формами медичного туризму уможлиблює визначення основних зон концентрації потоків медичних туристів.

Медичний туризм — це новітня соціально-економічна галузь, розвиток якої обумовлений глобалізаційними процесами в світі, яка вимагає своєрідного підходу, оскільки необхідно враховувати різноманітні мотиви проведення лікування, оздоровлення та можливості його здійснення. Тому кількісні відмінності значно поступають явищам, які в медичному туризмі класифікують через посилення на їхні ознаки.

У наукових дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як в І. М. Вахович, А. П. Джангірова, В. Ф. Кифяка, В. В. Малімон, А. О. Мальцева, V. Balaban, L. Burkett, L. Carabello, N. Lunt, H. H. Gray, V. C. S. Heung, R. Vijaya, I. Youngman та ін. розглянуто передумови та фактори розвитку медичного туризму, визначено його статус як базового конкурентоспроможного елементу економіки країни та окремих регіонів. Водночас досі немає чіткого визначення, тлумачення та класифікації за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму.

Умовно можна визначити два основних види класифікацій медичного туризму, які необхідні для проведення наукових досліджень у цій сфері пізнання: класифікація за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму; класифікація за ВИДАМИ та ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ формами медичного туризму.

Європейська Комісія визначила DESTИНАЦІЮ як “територію, яка окремо ідентифікується і підтримується для туристів як місце відвідування й у межах якої туристичний продукт виробляється одним чи декількома закладами або організаціями” [2, 120]. За трактуванням цього поняття звернемося до Сучасного Оксфордського туристичного словника С. Медліка (2003 р.). Він трактує це поняття, як країни, регіони, міста та інші території, які приваблюють туристів, є головними місцями локалізації туристичної діяльності, потоків туристів та їхніх витрат; місцями максимальної концентрації визначних туристичних пам’яток, засобів розміщення, харчування, розваг, інших послуг та економічного, соціального і фізичного впливу туризму [10, 165].

Вибір DESTИНАЦІЇ медичного туризму залежить насамперед від особистої мотивації туриста (пацієнта). Далі критерієм вибору є наявність лікувальних, оздоровчих або курортних закладів, висококваліфікована спеціалізована медична допомога, вартість обслуговування, ступінь облаштованості місця відпочинку (лікування), що визначається рівнем розвитку туристичної інфраструктури, а саме: системи транспортного забезпечення, закладів розміщення, харчування, розваг, екскурсійного обслуговування тощо.

Класифікацію DESTINAЦІЙ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ з визначенням загального індексу ме-

За статистичним аналізом МТІ 2016 найвищий індекс розвитку медичного туризму спостерігається в Американському регіоні (64.48) за рахунок таких макродестинацій медичного туризму [9]:

- Канади — індекс МТ — 76.62 та перше місце в світовому рейтингу;
- Колумбії — індекс МТ— 69.48 і друге місце в світовому рейтингу за субіндексом розвитку індустрії медичного туризму;
- Коста Ріки — індекс МТ — 67.67 та сьоме місце в світовому рейтингу за субін-

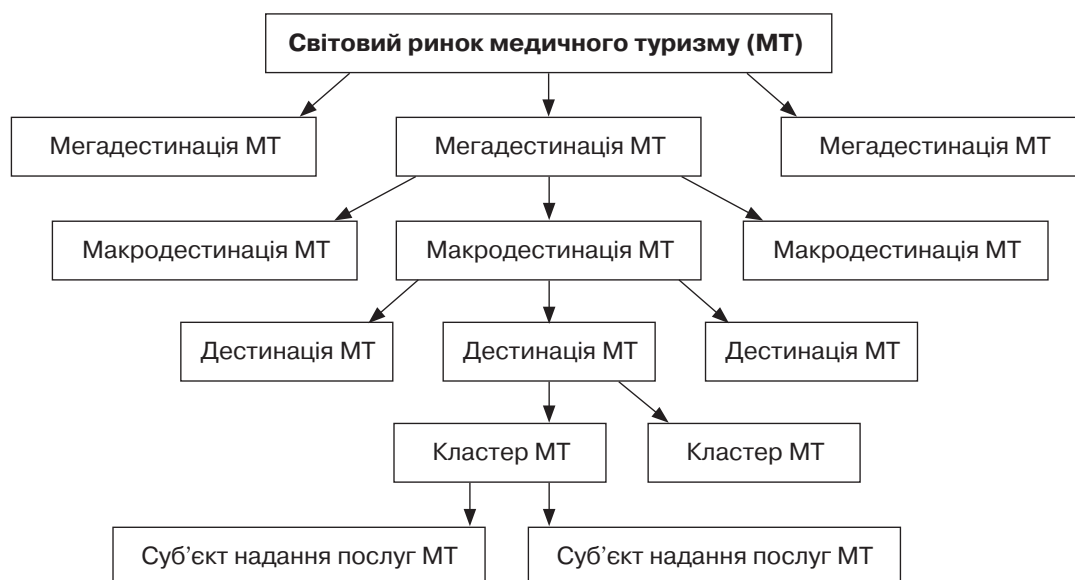


Рис. 1. Класифікація за DESTИНАЦІЯМИ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ



Рис. 2. Класифікація мегадестинацій медичного туризму
(розроблено за даними Medical Tourism Index 2016 р.)

дексом розвитку індустрії медичного туризму;

- Панами — індекс МТ — 67.93 та місце в першій десятці рейтингу за субіндексом розвитку індустрії медичного туризму.

Наступним елементом у класифікації за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму є кластер (див. рис. 1). Об'єднати медичний потенціал та ресурси всіх суб'єктів туристичної індустрії, сприяти ефективному використанню державних та інших інвестиційно-інноваційних ресурсів з метою сталого розвитку медичного туризму та забезпечення його конкурентоздатності на світовому ринку вбачається можливим при впровадженні кластерної технології.

Інструментарій кластерного підходу застосовується до формування регіонального ринку туризму. Ядром кластеру медичного туризму є продуценти медичних, оздоровчих послуг та виробники-посередники.

Останнім елементом класифікації за DESTИНАЦІЯМИ МТ виступають суб'єкти надання послуг медичного туризму. Суб'єктами МТ виступають: медичні клініки, центри пластичної хірургії, fitness & wellness, spa & wellness заклади, клініки зі зниження ваги, косметологічні клініки, санаторно-курортні заклади, туристичні оператори, туристичні агенти, інші суб'єкти підприємницької діяльності, які надають послуги з проживання,

харчування, екскурсійного обслуговування тощо та фізичні особи, що здійснюють туристичний супровід (гіди-перекладачі, екскурсоводи, провідники тощо) або надають послуги з тимчасового розміщення, харчування тощо.

Другим видом класифікації медичного туризму є класифікація за видами та організаційними формами (рис. 3).

Відповідно до Закону України “Про туризм” організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм [1]. Тому за організаційними формами медичний туризм доцільно теж підрозділяти на внутрішній та міжнародний.

Внутрішній медичний туризм — це організаційна форма туризму, що передбачає подорожі осіб, які проживають на території певної країни, в її межах з метою оздоровлення організму, отримання медичних послуг або послуг б'юті-туризму.

До міжнародного медичного туризму належать в'їзний та виїзний медичний туризм.

В'їзний медичний туризм — подорожі в Україну іноземних громадян з метою оздоровлення організму, отримання медичних послуг або послуг б'юті-туризму. Основним економічним чинником в'їзного медичного туризму в Україні виступає ціна на послуги при відповідній якості медичної допомоги. Це, зокрема, послуги у сфері репродуктивної медицини, стоматології, МРТ-діагностики,

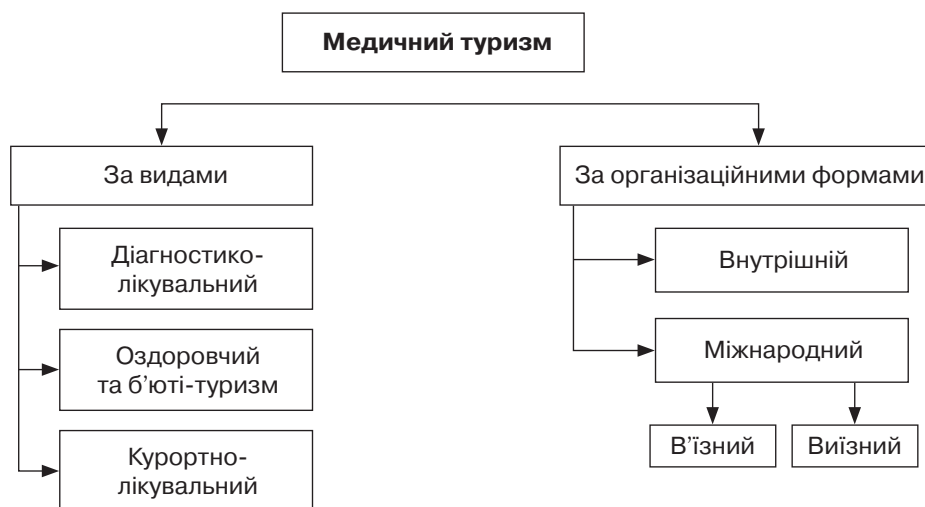


Рис. 3. Класифікація медичного туризму за видами та організаційними формами (авторська розробка)

лікування стовбуровими клітинами. Значним потенціалом для розвитку в'їзного медичного туризму є курортне лікування на курортах з мінеральними водами і лікувальними грязями: Трускавець, Моршин (Прикарпаття), Миргород (Полтавська обл.), радонові джерела Хмільника (Вінницька обл.) та багато інших. Санаторно-курортні заклади України мають багаторічний досвід ефективного лікування та реабілітації пацієнтів із захворюваннями опорно-рухового апарату, органів травлення, гінекологічними, пульмонологічними захворюваннями тощо.

Виїзний медичний туризм — подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни з метою оздоровлення організму, отримання медичних послуг або послуг б'юті-туризму. За даними Української асоціації медичного туризму структура послуг виїзного медич-

ного туризму становить: 40 % — лікування; 30 % — оздоровлення; 25 % — діагностика; 5 % — медичне туристичне страхування [5].

В основу класифікації медичного туризму за видами покладено принцип мети здійснення туристичної подорожі. Як правило, туристи подорожують у середині країни або за кордоном з метою отримання діагностичних, лікувальних або реабілітаційних медичних послуг, зміцнення здоров'я або профілактики захворювань, отримання послуг з косметичної медицини. Класифікацію медичного туризму за основними видами зображено на рис. 4.

Зв'язок між видами медичного туризму та метою здійснення подорожі представлено в таблиці.

Діагностико-лікувальний туризм — подорожі в акредитовані заклади охорони здоров'я або до конкретних лікарів з метою

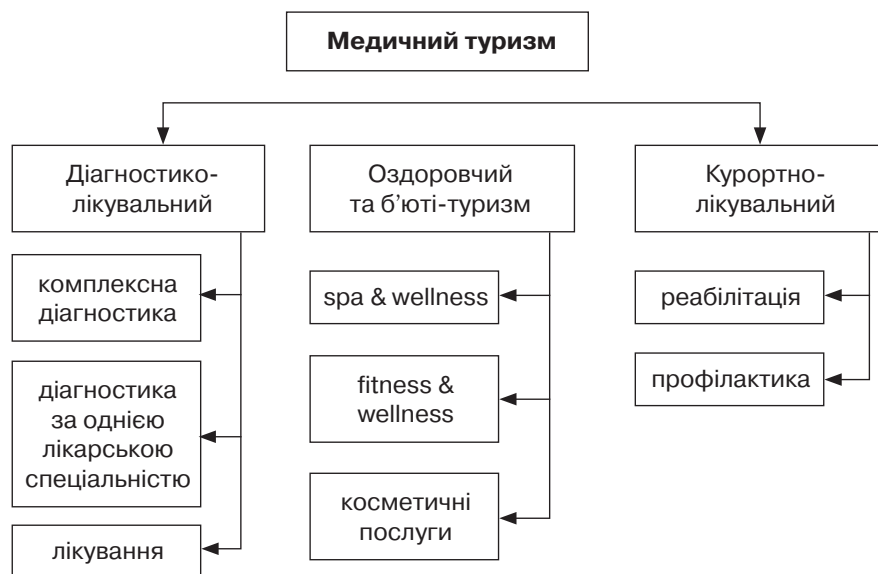


Рис. 4. Класифікація медичного туризму за видами (авторська розробка)

Зв'язок між видами медичного туризму та метою здійснення подорожі

№ пор.	Вид медичного туризму	Мета подорожі
1	Діагностико-лікувальний туризм	Діагностика та лікування захворювань
2	Оздоровчий та б'юті-туризм	Оздоровлення, підтримка здоров'я, покращення зовнішнього вигляду
3	Курортно-лікувальний туризм	Профілактика захворювань. Медична реабілітація

отримання діагностичних та лікувальних медичних послуг. Подорожі здійснюються з метою комплексної діагностики та діагностики за окремими лікарськими спеціальностями, лікування захворювань. В останнє десятиріччя подорож за кордон з метою ранньої діагностики захворювань або виявлення факторів ризику набув значного розвитку, що обумовило виокремлення *check-up-туризму* в один із напрямів, основним завданням якого виступає обстеження та діагностика [7].

“Діагностичні” або *Check-up-тури* умовно можна поділити за географічними та ціновими критеріями [Там само].

До першої цінової категорії (вартість туру від 2 до 7 тис. євро) належать тури в провідні клініки Німеччини, Швейцарії, Франції, Австрії та Ізраїлю. Вартість *Check-up-туру* залежить від статусу клініки, країни перебування та від програми обстеження.

До другої цінової категорії (вартість туру від 2 до 5 тис. дол.) належать тури в провідні медичні центри Таїланду, Сінгапуру, Малайзії, Філіппін, Японії та Південної Кореї.

Третя цінова категорія (вартість туру від 1 до 3 тис. дол.) — це тури в акредитовані клініки Туреччини, Йорданії, Індії.

Сучасний діагностико-лікувальний туризм набув широкого розвитку за напрямками: репродуктивна медицина; стоматологія; онкологія; кардіологія; дерматологія; ортопедія; офтальмологія; лікування залежностей; нейрохірургія; народна та нетрадиційна медицина тощо [3].

Другим видом медичного туризму виступає оздоровчий та б'юті-туризм — подорожі з метою оздоровлення, підтримки здоров'я, покращення зовнішнього вигляду. Виокремлено 3 його підвиди (див. рис. 4): *spa & wellness*; *fitness & wellness* та туризм з метою отримання косметичних послуг.

Б'юті-туризм розглядається як один із видів медичного туризму, тому що його специфікою є надання послуг фахівцями з медичною освітою. Отримання таких послуг не належить до категорії лікування або діагностики, проте неякісне їх надання може негативно впливати на здоров'я людини. Насамперед ця теза стосується косметологічного туризму.

Подорожі здійснюються з метою отримання косметологічних хірургічних втручань (блефаропластика, ліпосакція, аугментація молочних залоз, ліпографтінг, риноластика) та косметичних нехірургічних послуг (ін'єкції Ботоксу та його аналогів, філери на основі гіалуронової кислоти, видалення небажаного волосся, хімічний пілінг, лазерне омолодження обличчя). Лідерами в цьому сегменті медичного туризму є США, Бразилія, Японія, Північна Корея, Мексика, Німеччина, Франція та Колумбія.

До складу б'юті-туризму також відносяться *fitness & wellness* та *spa & wellness-туризм*. Програми *Wellness* — це унікальні комбінації фізичних навантажень і *SPA-програм*, що дають змогу у короткі терміни активізувати приховані резерви організму.

Wellness-тур — це комплекс високоякісних оздоровчих заходів (релакс, масажі, дієта, дозоване фізичне навантаження), який розрахований на здорових людей, загальне поліпшення тонусу організму та відновлення душевного комфорту [6].

SPA-туризм орієнтований на збереження здоров'я та профілактику захворювань. *SPA-послуги* передусім надаються в готелях з відповідними медико-оздоровчими відділеннями. Класичний напрям (водолікування та використання дарів моря) побудовано на водних процедурах і на кліматотерапії (термальні джерела, соляні печери, гірське, морське та лісове повітря, грязі, торф, водорості, сіль). Етнічний напрям *SPA* орієнтований на використання місцевого колориту. Це тайський масаж, відновлювальна голкорексфлексотерапія, турецький хамам, російська баня, сауна тощо. Наприклад, в аювердичному *SPA* використовуються масла, аромати, масажі, а в російському *SPA* — ванни, кедрові бочки, масаж віниками, травами, обгортання з кедрових горішків, листя брусниці тощо [4]. У Франції популярні вино-терапевтичні процедури для корекції фігури і омолодження, у Німеччині — обгортання з пивної барди для поліпшення якості шкіри. Найпопулярніші міжнародні *fitness & wellness* та *spa & wellness-центри* в світі розташовані в Таїланді, Індонезії, Індії, Франції, Німеччині, Гре-

ції. SPA-індустрія високорозвинена і в таких країнах, як Угорщина, Чехія, Ізраїль, Туніс, Марокко, Кіпр, Альпійські курорти Австрії, Швейцарії та багато інших.

На відміну від оздоровчого туризму, курортно-лікувальний туризм орієнтований на осіб, які мають певні захворювання, і санаторно-курортне лікування призначається лікарем. Лікувально-оздоровчі послуги надаються в санаторно-курортних закладах та SPA-готелях з медичними центрами. Курортно-лікувальні подорожі здійснюються з метою: первинної профілактики захворювань у період початкових порушень функцій організму у стадії передхвороби (у донозологічній стадії); профілактики загострень та рецидивів хронічних захворювань; медичної реабілітації після тяжких хвороб (інфаркт, інсульт тощо).

Отже, для проведення наукових досліджень доцільно використовувати два види класифікацій медичного туризму: класифікацію за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму; класифікацію за ВИДАМИ та ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ формами медичного туризму. В основу класифікації DESTИНАЦІЙ медичного туризму покладено загальну класифікацію Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) та регіональну систематизацію Medical Tourism Association, що використовуються в ранжуванні країн за індексом медичного туризму. При класифікації медичного туризму за ВИДАМИ доцільно використовувати принцип мети здійснення туристичної подорожі.



Література

1. Закон України "Про туризм" від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV // ВВР України. — 2004. — № 13. — Ст.180.
2. Кіптенко В. К. Менеджмент туризму: підручник / В. К. Кіптенко. — К.: Знання, 2010. — 502 с.
3. Медицинский туризм [Электронный ресурс] // VERDYS Corporation Limited. — Режим доступа: <http://www.intmedtourism.com/ru/medical-tourism/>
4. Лучшие SPA-курорты мира [Электронный ресурс] // Туристическая Компания "А-Стар". — Режим доступа: <http://astar-travel.com.ua/article/luchshie-spa-kurorty-mira>
5. Українська асоціація міжнародного туризму [Електронний ресурс] // Ukrainian Association of Medical Tourism. — Режим доступу: <http://www.uamt.org.ua>
6. ЭКО и концепция wellness [Электронный ресурс] // ECOGLOBUS. — Режим доступа: <http://www.ecoglobus.com>
7. Check-up — современная диагностика организма [Электронный ресурс] // Medvoyage.info — портал о медицинском туризме. — Режим доступа: http://medvoyage.info/news/tourism/check_up_sovremennaya_dagnostika_organizma/
8. Medical Tourism Association [Электронный ресурс] // Medical Tourism Association. — Режим доступа: <http://www.medicaltourismassociation.com/en/index.html>
9. Medical Tourism Index 2016 [Электронный ресурс] // The International Healthcare Research Center. — Режим доступа: <http://www.healthcareresearchcenter.org/medical-tourism-index/>
10. Medlik S. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality / S. Medlik. — [3-rd ed.]. — Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. — 273 p.

Розроблено класифікацію за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму; класифікацію за КЛАСОМ, ВИДОМ та ФОРМОЮ медичного туризму. Проаналізовано DESTИНАЦІЇ медичного туризму з визначенням загального індексу медичного туризму по кожній МЕГАDESTИНАЦІЇ. Запропонована класифікація за DESTИНАЦІЯМИ медичного туризму передбачає основні складові, які забезпечують синергічний ефект від координації діяльності продуцентів медичних та оздоровчих послуг, виробників-посередників і постачальників основних послуг, які входять до туристичного продукту.

Developed a classification for the destination for medical tourism; classification class, type and form of medical tourism. Analyzed distance medical tourism definition the overall index of medical tourism for each magadelena. The classification for the destination for medical tourism provides the main components that provide a synergistic effect of the coordination of activities of producers

of medical and health services, manufacturers, intermediaries and providers of basic services included in the tourist product.

Разработана классификация по дестинациям медицинского туризма; классификация по классу, виду и форме медицинского туризма. Проанализированы дестинации медицинского туризма с определением общего индекса медицинского туризма по каждой мегадестинации. Предложенная классификация по дестинации медицинского туризма предусматривает основные составляющие, которые обеспечивают синергический эффект от координации деятельности производителей медицинских и оздоровительных услуг, производителей, посредников и поставщиков основных услуг, входящих в состав туристического продукта.

Надійшла 8 вересня 2016 р.

М. Ю. ДУБОВКІНА*Міжрегіональна Академія управління персоналом, Прикарпатський інститут***С. Г. ЗІНЧЕНКО***Міжрегіональна Академія управління персоналом, Маріупольський інститут*

ІНВЕСТИВАННЯ ТА СИНЕРГІЯ В ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМАХ МОРСЬКОГО ПОРТУ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 126–129

На основі проведеного аналізу розроблено основні положення узагальненої методики моделювання взаємозв'язків системи транспорту порту з зацікавленими сторонами. Модель розрахунку синергетичного ефекту дає можливість зробити багатofакторний аналіз і поелементний контролінг, систематизувати управління параметрами ТТС порту, а також визначити внутрішню структуру керованого стохастичного, детермінованого чи ймовірнісного процесу.

Проблема пошуку найефективніших форм організації транспортних систем завжди актуальна, особливо під час розвитку регіонів. Відзначено, що зростання регіональної економіки і науково-технічний прогрес дуже залежать від рівня розвитку інноваційної сфери [1].

Інновації потребують консолідації зусиль, у тому числі транспортної сфери, на регіональному рівні. Це особливо важливо для східного регіону України при зростанні вантажопотоків у зв'язку з його розвитком [2].

Активізація інноваційних процесів тягне за собою прискорені темпи відтворення робочої сили, засобів виробництва і зростання матеріальних (транспортних) потоків. Дослідження змісту, факторів, стратегій і методів забезпечення інноваційного розвитку регіонів розглядалося М. П. Войнаренком, М. Г. Чумаченком, М. І. Туган-Барановським, Л. І. Федуловою, а також зарубіжними фахівцями І. Ансоффом, Й. Шумпетером, М. Портером тощо, але без врахування особливостей транспортних систем морських портів.

Об'єднання підприємств на кластерах стає основою економічного зростання регіону і тісно співпрацює з науковими установами з

метою впровадження інновацій, гнучкої реакції на умови бізнесу і підвищення конкурентоспроможності своєї продукції [1]. Тільки нові, нестандартні ідеї можуть залучити кошти інвесторів та інтегрувати зусилля бізнесу і науки для успішного розвитку регіону [3].

Морський порт становить складну транспортну систему, яка постійно розвивається і знаходиться у взаємозв'язку з різними системами [4], які по-різному впливають одна на одну. При цій взаємодії потреби і очікування одних сторін можуть суперечити потребам і очікуванням інших зацікавлених сторін.

Оскільки в транспортних системах багато рішень потрібно приймати оперативно, очікування сторін також можуть швидко змінюватися, набираючи різних форм для оптимізації роботи системи. На рисунку показано взаємозв'язки морського порту з іншими зацікавленими сторонами, їхні потреби, а також форми задоволення цих потреб саме портом.

Така оцінка від порту є важливою для аналізу ризиків і можливостей, побудови ефективного ризикорієнтованого менеджменту і контролінгу своєї системи управління. При такій взаємодії за рахунок об'єднання забезпечується системний синергетичний, тобто

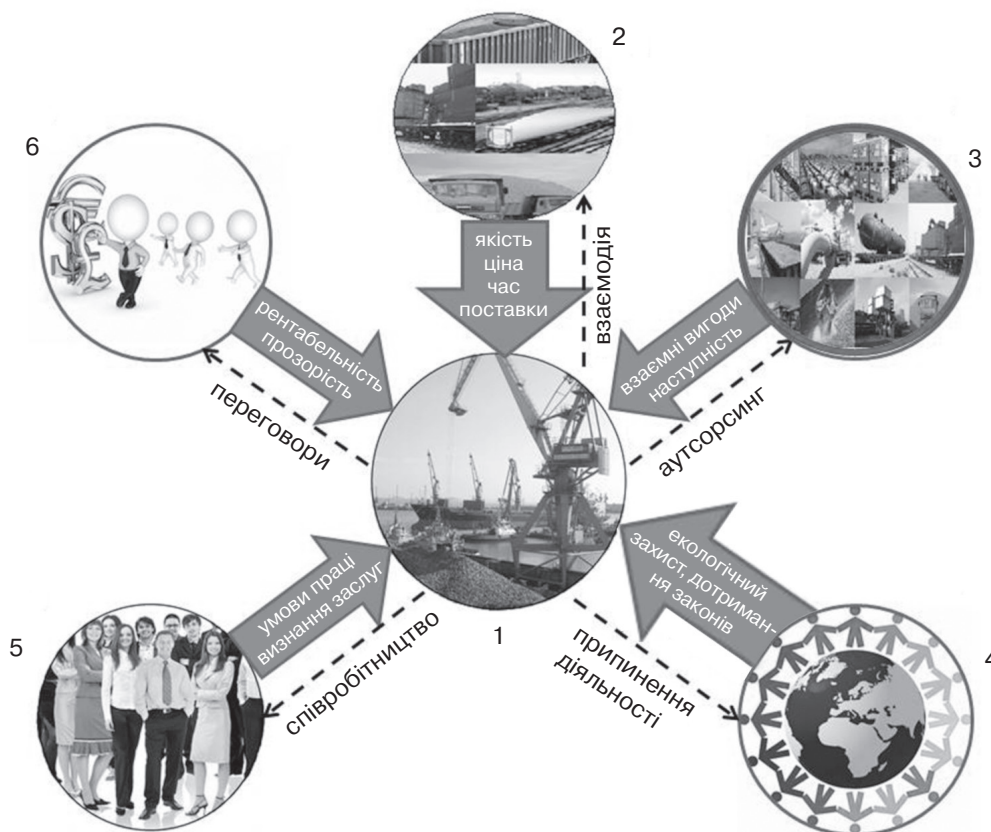


Схема логістичного підходу до контролінгу розвитку транспортно-технологічної системи морського порту:

1 – транспортно-технологічна система морського порту; 2 – споживачі транспортних послуг; 3 – партнери і постачальники порту; 4 – суспільство; 5 – персонал порту; 6 – інвестори;

➡ – потреби зацікавлених сторін у послугах порту;

-----> – форми задоволення очікувань споживачів портом.

додатковий ефект — нові джерела розвитку. Запропоновано підхід до визначення цього ефекту і оцінки ефективності інвестицій порту загалом.

Технологічні операції транспортного процесу порту розглядаються як цілісна транспортно-технологічна система (ТТС), в якій перетворюються вхідні потоки X^i у вихідні потоки Y^i за допомогою внутрішніх перетворень системи Z^i [8]:

$$X^i \rightarrow F(Z^i) = Y^i \Rightarrow \{x_{ij}\} \rightarrow f^* \{z_{ij}\} = \{y_{ij}\},$$

де F — оператор перетворення; x_{ij}, y_{ij}, z_{ij} — відповідно, параметри вхідних, вихідних потоків і стану j -го елементу i -го транспортного процесу; f^* — функція перетворення.

Побудова оптимального технологічного ланцюга доставки вантажів від виробника споживачу через ТТС порту здійснюється з урахуванням зниження витрат на наванта-

жувально-розвантажувальні операції ($C_{\text{прр}}$), використання транспортних засобів ($C_{\text{исп.ТС}}$) і складування ($C_{\text{скл}}$), а також очікування [8]:

$$C_{\text{опт}} = C_{\text{прр}} + C_{\text{исп.ТС}} + C_{\text{скл}} \rightarrow \min.$$

При цьому ефективність роботи ТТС порту багато в чому залежить від скорочення простоїв техніки в очікуванні транспортних операцій ($T_{\text{ож}} \rightarrow 0$).

Встановити зв'язок економічних показників з технічними параметрами можливо в загальному вигляді [6]:

$$Y = f(x, a),$$

де Y — залежна змінна (економічний показник); $x = \{x_1, \dots, x_m\}$ — вектор незалежних змінних (технічних параметрів); $a = \{a_0, \dots, a_m\}$ — коефіцієнти моделі.

Для підрахунку очікуваного економічного ефекту від транспортних операцій представи-

мо його математичний опис при відомих ймовірностях різних умов реалізації інноваційного проекту у вигляді [6]:

$$E_{ож} = S \cdot E_i \cdot P_i$$

де $E_{ож}$ — очікуваний економічний ефект; S — сума інновацій; E_i — інтегральний ефект при визначених умовах реалізації; P_i — імовірність реалізації цих умов.

Загальний коефіцієнт економічної ефективності нових інноваційних капітальних вкладень на придбання транспортних засобів визначається як співвідношення прибутку, отриманого від експлуатації транспортних засобів, до капітальних вкладень у ці засоби [7]:

$$E_T = (B_T - C_T) / K_{тр}$$

де E_T — коефіцієнт загальної економічної ефективності капітальних вкладень на придбання транспортних засобів; B_T — вартість річного обсягу робіт транспорту за тарифами чи по кошторисних розрахунках, включаючи прибуток; C_T — собівартість річного обсягу робіт транспорту; $K_{тр}$ — капітальні вкладання на придбання транспортних засобів.

При цьому загальна економічна ефективність інновації E_T повинна бути не менше очікуваної $E_{ож}$, тобто $E_T \geq E_{ож}$.

Внаслідок інновацій формується додатковий — синергетичний ефект, який особливо виявляється в ТТС порту, оскільки ефективність виробників, перевізників і споживачів у транспортному ланцюгу підсумовується. Важливо використовувати цей позитивний ефект, що виникає між різними власниками різних видів транспорту.

Синергетичний ефект ТТС порту ΔC при оптимізації її роботи може бути визначений за формулою в умовних грошових одиницях:

$$\Delta C = M_{об} + E_{об} + E_{зап} + E_{пот} + \Pi_{нд} + E_{соц} - Z_{тр}$$

де $M_{об}$ — економія обігових коштів вантажодержувачів від прискорення доставки вантажів; $E_{об}$ — економія витрат підприємств від прискорення обігового капіталу та освоєння природних ресурсів; $E_{зап}$ — економія витрат на утримання запасів товарів за рахунок скорочення строків доставки, масовості й регулярності перевезень; $E_{пот}$ — економія витрат за рахунок зменшення втрат вантажів, вико-

ристання спеціального рухомого складу, контейнерних перевезень; $\Pi_{нд}$ — приріст доходів власників об'єктів транспорту і вантажів під час розвитку транспортної інфраструктури; $E_{соц}$ — соціальний ефект у регіоні від покращення товарно-транспортного обслуговування; $Z_{тр}$ — збиток від роботи транспорту, пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища, зниження безпеки робіт і перевезень тощо [5].

Запропонована модель розрахунку синергетичного ефекту дає можливість зробити багатофакторний аналіз, поелементний контролінг, систематизувати управління параметрами ТТС порту, а також визначити внутрішню структуру керованого стохастичного, детермінованого чи імовірнісного процесу.

Інновації — інструмент для розвитку синтезу, що забезпечує ефективність розвитку підприємства. Об'єкти зв'язуються в цілісну ТТС комплексно, за допомогою математичних методів. Інновації є якістю, тобто все нове апіорі є якісним і повинно бути затребуване.

Тільки пошук нестандартних інноваційних рішень підвищить конкурентоспроможність вантажних перевезень, сприятиме подальшому підвищенню попиту на них, а отже, й якісному розвитку ТТС морських портів.

Отже, розроблено економіко-математичну модель інвестування в транспортно-технологічній системі морського порту. Досліджено зміст факторів, стратегій і методів забезпечення інноваційного розвитку морського регіону. Набуло подальшого розвитку моделювання взаємозв'язків системи транспорту порту з іншими зацікавленими сторонами.

Результати можуть бути використані під час проведення подальших досліджень розвитку східного регіону України, взаємозв'язків його транспортних, матеріальних, інформаційних та інших логістичних потоків у сфері розвитку транспортних систем морських портів і експлуатації транспорту.



Література

1. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів /

М. П. Войнаренко // Економіст. — 2008. — № 10. — С. 27–30.

2. Берестовой А. М. Проблемы эксплуатации и ремонта объектов транспортно-технологической системы морского порта в условиях его развития / А. М. Берестовой, С. Г. Зинченко, Л. Ф. Хлопецкая // Судовождение: сб. науч. трудов НУ ОМА. — Вып. 26. — Одесса: ИздатИнформ, 2016. — С. 175–182.

3. Войнаренко М. П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації: монографія / М. П. Войнаренко, С. Г. Зінченко, С. М. Злепко, О. О. Тарута; за наук. ред. М. П. Войнаренка. — Хмельницький: ХНУ, 2011. — 174 с.

4. Берестовой А. М. Основы моделирования развития транспортных систем морского порта при совершенствовании его процессов и объектов / А. М. Берестовой, С. Г. Зинченко // Сучасні інформ. та інноваційні технології на транспорті (MINTT–2016). — Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ.

конф. — Херсон: Херсон. держ. морська академія. — С. 188–192.

5. Галабурда В. Г. Синергетический эффект транспорта / В. Г. Галабурда // Мир транспорта. Экономика. — 2014. — № 1. — С. 96–99.

6. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво. Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції та Міністерства фінансів України від 25.09.2001 р. № 218/446 // Інформ. бюлетень. — 2002. — № 1. — К.: Укрархбудінформ.

7. Инструкция по определению экономической эффективности капитальных вложений в строительстве СН 423-71. — М.: Стройиздат, 1979. — 41 с.

8. Кіркін О. П. Удосконалення технології нерегулярних промислових вантажопотоків з використанням методів віртуального підприємства: автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.22.12 "Промисловий транспорт" / О. П. Кіркін. — Луганськ, 2007. — 18 с.

Розроблено економіко-математичну модель інвестування в транспортно-технологічній системі морського порту. Досліджено зміст факторів, стратегій і методів забезпечення інноваційного розвитку морського регіону. Набуло подальшого розвитку моделювання взаємозв'язків системи транспорту порту з іншими зацікавленими сторонами.

Compiled economic-mathematical model of investment in transport and technological system port. Compositional of the factors, policies and practices to ensure the development of innovative marine region. Will be further developed modeling relationships port transport system with other stakeholders.

Разработана экономико-математическая модель инвестирования в транспортно-технологической системе морского порта. Исследован состав факторов, стратегий и методов обеспечения инновационного развития морского региона. Получило дальнейшее развитие моделирование взаимосвязей системы транспорта порта с другими заинтересованными сторонами.

Надійшла 28 липня 2016 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА СВІТОВИХ БІРЖОВИХ РИНКАХ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 130–135

Оскільки глобальний ринок похідних фінансових інструментів на сьогодні слугує підвалинами всієї міжнародної фінансової арени, актуальним є аналіз сучасного стану деривативів на світових біржових ринках.

Особливим видом фінансових інструментів є так звані похідні, що відіграють важливу роль на фінансових і нефінансових ринках. Вони дають можливість хеджування різних ризиків, а також удосконалення старих і розроблення нових торгових стратегій. Глобальний ринок похідних фінансових інструментів нині є підставою для всієї міжнародної фінансової арени. Компанії по всьому світу використовують похідні фінансові інструменти для ефективного хеджування своїх ризиків і зменшення невизначеності щодо майбутніх цін на активи. Як наслідок, деривативи роблять величезний внесок у розвиток економіки і збільшують ефективність ринку за рахунок більш точного визначення ціни фінансового інструменту у процесі вільних біржових торгів.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад формування ринку похідних фінансових інструментів та особливостей його функціонування зробили такі зарубіжні вчені: М. Ансон, А. Буренін, В. Бочаров, Н. Калдор, Р. МакДональд, Л. Макміллан, Т. Ордеберг, К. Смітсон, М. Томсетт, М. Тромблі, Дж. Халл, Д. Хорафас та ін. Серед вітчизняних фахівців проблеми похідних фінансових інструментів досліджують В. О. Гниляк, В. В. Гоффе, Ю. М. Коваленко, А. А. Пересада, Л. О. Примостка, М. О. Солодкий, О. М. Сохацька, О. Г. Шевченко, В. О. Яворська та ін.

Питання стану похідних фінансових інструментів розглядається широким колом

вітчизняних та зарубіжних учених, оскільки сучасний світовий ринок деривативів характеризується швидким темпом розвитку та величезними масштабами. Такі процеси відбуваються на тлі загальної для світової економіки тенденції глобалізації, яка істотно впливає на господарське життя країн і регіонів, що вимагає постійного дослідження стану і тенденцій розвитку ринку.

Дослідимо особливості сучасного стану похідних фінансових інструментів на світових біржових ринках та визначимо його проблеми та перспективи розвитку.

Біржова торгівля — це універсальний механізм, ринок, організація, ваги, які можуть вимірювати стан розвитку економіки. Основні правові норми і принципи, які є основою біржової торгівлі, істотно не змінилися протягом усього періоду новітньої історії людства. Змінилися і продовжують змінюватися лише форми його реалізації, пов'язані з глобальною економічною інтеграцією, фінансовою інженерією, шляхом постійного прогресу інформаційних технологій і засобів ділової комунікації. Практика країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою свідчить про те, що фондові біржі зберегли і утримують роль центральних інститутів національних ринків капіталу. За результатами біржових торгів обраховуються показники динаміки курсових цін, індексів активності, ринкової капіталізації та ринкової вартості підприємств. Зазначені показники характе-

ризують стан ділової активності в окремих галузях та економіці країни загалом, виступають надійними орієнтирами для інвесторів та визначають направленість інвестиційних потоків. На регульованих ринках, представлених “традиційними” фондовими біржами, концентрується торгівля найбільш ліквідними цінними паперами [1].

З кожним роком обсяг обороту похідних фінансових інструментів зростає високими темпами, а самі інструменти стають більш складними, що призводить до все більшої залученості компаній у структуровану схему фінансових інструментів. Як відомо, ринок похідних фінансових інструментів існує у двох формах — біржовий і позабіржовий, причому частка позабіржового ринку істотно вища. За різними оцінками, на частку позабіржового ринку припадає від 90 до 95 % [2] світової торгівлі деривативами.

Щоб більш чітко уявляти собі розміри глобального ринку деривативів, слід зазначити, що, згідно з інформаційним агентством Bloomberg, 96 % основної частки цього ринку припадає на позабіржові торги, тобто безпосередньо без участі біржі. Це вказує на те, що такий ринок здебільшого ніким не регулюється.

На рис. 1 показано динаміку обсягів торгів деривативами у світі. Як свідчить статистика,

спостерігається поступове зниження попиту на похідні фінансові інструменти, проте обсяг торгів є досі значним — 552,909 млрд дол. США станом на 1 грудня 2015 р. [3, 225–226]. У 2013 р. сума непогашених зобов'язань по позабіржовим похідним фінансовим інструментам перевищувала 700 трлн дол. США. Ця сума була значно більшою, ніж обсяг сукупного ВВП країн світу [4, 77]. Причиною значного попиту на специфічні інструменти фінансового ринку у світі став той факт, що велика кількість фінансових посередників у певний момент часу усвідомила той факт, що за допомогою наявних традиційних фінансових інструментів не спроможна здійснювати мобілізацію коштів. Саме розуміння необхідності виживання в новому економічному середовищі спонукало індивідів і фінансові установи до розроблення і пропонування нових похідних фінансових інструментів. Обсяги ринку деривативів являють собою реальну загрозу для глобальної економіки, оскільки він стає надто складним і нерегульованим, що створює достатньо причин для хвилювання лідерам провідних фінансових держав. Центральні банки та інші великі державні фінансові інститути не в змозі виділити 600 трлн дол. США на допомогу банкам у разі розірвання такого фінансового міхура.



Рис. 1. Контракти на похідні фінансові інструменти з різними базовими активами загалом у світі за 2013–2015 рр.

Джерело: BIS Statistical Bulletin. December 2015

Неврегульованість ринку похідних фінансових інструментів є наслідком того, що найбільші фінансові інститути впродовж тривалого часу за допомогою політичного лобі блокували будь-які спроби внести зміни в законодавство щодо регулювання позабіржового ринку. Найбільшим банкам і організаціям, які мають відкриті позиції на ринку похідних фінансових інструментів, не вигідно втручання регулюючих органів і контроль над обігом контрактів і контрагентів, оскільки це призведе до ускладнення процедури укладання угод на основі похідних фінансових інструментів. Отже, відсіювання деяких контрагентів, що не підходять під умови біржового лістингу, своєю чергою, призведе до зниження обсягів обороту інструментів та зменшення потенційного прибутку. На сьогодні найбільшими банками, які мають відкриті позиції на ринку похідних фінансових інструментів, є: JPMorgan, Bank of America, Goldman Sachs, Citigroup, Wells Fargo and HSBC Bank USA.

На рис. 2 зображено структуру світового позабіржового ринку деривативів станом на 2015 р. Основну, переважну частину світового позабіржового ринку становлять процентні контракти — 79 % усього ринку. Другий за величиною сегмент — валютні контракти — дуже відстає від першого за величиною, проте порівняно з іншими сегментами також

займає значну частку світового біржового ринку. Аналізуючи структуру глобального ринку похідних фінансових інструментів, слід зазначити, що близько 75 % у ній складають контракти з використанням процентних ставок (форвардні процентні контракти, процентні свопи, процентні опціони) і контракти з використанням курсів іноземних валют, які становлять 10 %, а 4 % припадає на групу кредитних дефолтних свопів. Частку, що залишилася в структурі деривативів, займають товарні контракти, базовим активом для яких є акції. Зауважимо, що похідні фінансові інструменти, які мають у своїй основі реальний актив, складають незначну групу в усій структурі ринку. Основна частка припадає на похідні фінансові інструменти, в основі яких лежить процентна ставка і курс валют, що, своєю чергою, не є реальним активом, а являє собою той чи інший фінансовий показник, як, наприклад, у випадку з опціонами на індекс S&P 500.

Фінансова криза і розвиток ринку деривативів, зокрема значне збільшення частки позабіржового сектора, мають тісний зв'язок, при цьому ринок похідних фінансових інструментів різноспрямовано впливає на появу і поширення сучасної фінансової кризи. Деривативи виступають у ролі фактора освіти істотних обсягів віртуальних капіталів і є

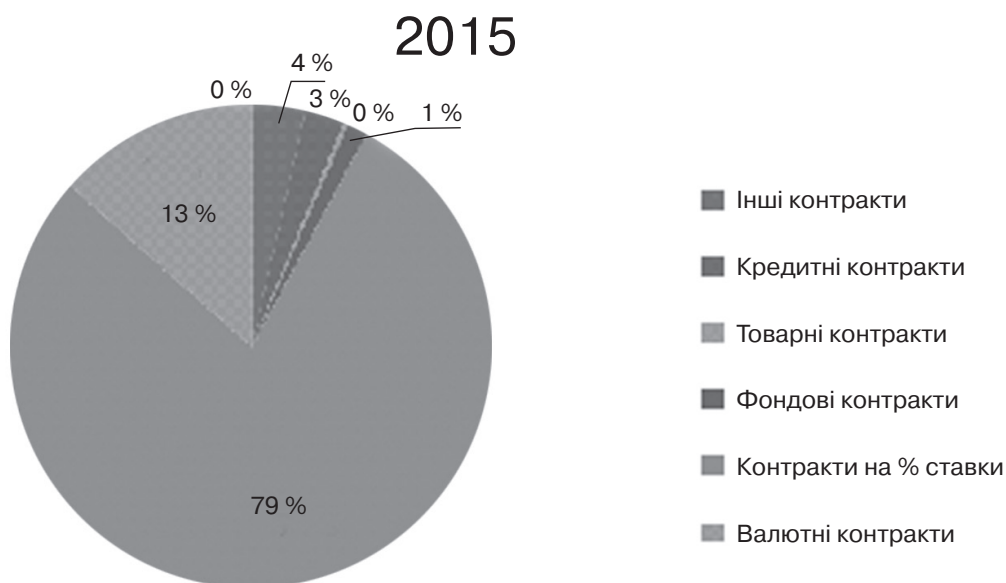


Рис. 2. Структура деривативів різних базових активів загалом у світі за 2013–2015 рр.
Джерело: BIS Statistical Bulletin. December 2015

мультиплікатором посилення кризи у світових масштабах. Саме деривативи отримали переважну значущість при здійсненні міжбанківських розрахунків, що зумовило приховування обсягів первинного боргу і посилення спекулятивних процесів на ринку. Використання деривативів призвело до виокремлення третього рівня в структурі фінансового ринку і розширило коло інструментів системи ризик-менеджменту. З іншого боку, варто враховувати, що операції з деривативами уможливили нівелювання перепадів цін, виступили стимуляторами стабілізаційних процесів ринку, в результаті чого кризові процеси в реальному секторі економіки знизили свій вплив на цей сегмент [5, 15–16].

Таким чином, обсяг похідних контрактів не має ніякого відношення до реальному сектору економіки, може в багато разів перевищувати темпи зростання реальних активів, втягуючи в цей процес все більшу кількість фінансових інститутів і держав. Якщо один або кілька елементів світової фінансової системи будуть не в змозі платити за своїми зобов'язаннями, це призведе до негативної ланцюгової реакції всіх учасників ринку деривативів.

На думку У. Баффета, похідні фінансові інструменти є “фінансовою зброєю масового руйнування”. Такої самої точки зору дотримується Б. Борн — колишня голова Commodity Futures Trading Commission, яка дуже стурбована серйозним економічним хаосом, що може виникнути через тривалий брак прозорості, регульованість і недостатнє розуміння механізмів ринку похідних фінансових інструментів. З іншого боку, багато аналітиків і, зокрема, секретар казначейства США Т. Гайтнер продовжують наполягати на заохоченні зростання обсягів цього ринку, стверджуючи, що, по суті, немає іншого джерела для банків, щоб забезпечувати себе і своїх клієнтів необхідним рівнем прибутку. Як наслідок, найбільші банки продовжують зростати високими темпами, нарощувати обсяги похідних фінансових інструментів у своїх портфелях, велика частина яких, своєю чергою, є нерегульованою ні з боку біржі, ні з боку держави. Більшість експертів стверджує, що найбільші учасники не розголошують реальну ситуацію

на ринку похідних фінансових інструментів, щоб зайвий раз не турбувати населення і своїх існуючих та потенційних клієнтів. Інші наполягають на тому, що все зайшло надто далеко, і самі банки не мають чіткого уявлення про те, що відбувається насправді. У будь-якому випадку варто побоюватися більше ніж значних розмірів ринку деривативів, крах якого може призвести до ще більших, ніж раніше, проблем розвитку світової фінансової системи. Одним із шляхів поступового вирішення цієї проблеми може стати залучення регуляторів у процес укладення угод похідних фінансових інструментів, що, безумовно, призведе до зниження обсягів відкритих позицій і потенційного прибутку для контрагентів. Велика кількість банків відстоює позицію невтручання держави у фінансове середовище, стверджуючи, що вони “надто великі, щоб впасти”. Така концепція була спростована у 2008 р., коли влада США була змушена витратити колосальні кошти на підтримку цих самих найбільших банків на плаву, що, своєю чергою, не дало змогу вийти з-під контролю усієї фінансової системи країни. Тому доведеться зробити вибір: пожертвувати сьогоднішнім прибутком заради збереження стабільності світової фінансової системи або продовжувати нарощувати обсяги операцій, велика частина яких залишається нерегульованою, що, в кінцевому підсумку, призведе до грандіозного падіння найбільших фінансових корпорацій і світової фінансової системи загалом. Отже, в сучасних умовах спостерігається посилення ризиків у глобальному економічному середовищі, що пояснюється зростанням спекулятивних позабіржових операцій з похідними фінансовими інструментами. Зазначені тенденції посилюються запровадженням інноваційних видів згаданих інструментів, серед яких окреме місце посідають цифрові контракти. Поряд із цим істотна концентрація біржових деривативів у незначній кількості банківських установ призводить до монополізації ринку та його тінізації [6].

На основі проведеного дослідження можна виділити основні тенденції на ринку деривативів:

– глобалізація ринків і пов'язані з нею різке загострення конкуренції та зміна структури проведення торгів цінними паперами;

– тенденція до консолідації, що виявляється у формах горизонтальної та вертикальної інтеграції бірж на світовому біржовому ринку деривативів [4];

– зростання ринків (зростання світового ринку деривативів; обсяг позабіржового ринку похідних фінансових інструментів у 2014 р. у 9 разів перевищив обсяг світового ВВП) і розширення спектра похідних інструментів, а також зміна їх відносної ролі та істотне розширення складу учасників;

– поступова втрата функції хеджування ризиків своїх лідируючих позицій.

Таким чином, кожна країна світу повинна створювати ефективний розвинений фінансовий ринок і такий його сегмент, як ринок деривативів, щоб стати гідним конкурентом на світовому фінансовому ринку.

Отже, останніми роками світова економіка переживає значне зростання, зміцнення єдності та посилення ролі ринку деривативів, як частина світового ринку позичкового капіталу сектора світової економіки вона стрімко розвивається. Серед основних факторів, що визначають розвиток сучасних ринків боргових ринків капіталу загалом та його похідні зокрема, можна виділити такі, як просування у сфері інформаційних і комунікаційних технологій, глобалізація світових ринків, посилення конкуренції на ринку фінансових послуг, інноваційний процес в усіх сферах фінансової діяльності, підвищення ролі нетрадиційних операцій і підвищений попит з боку інституціональних інвесторів. Ці інструменти дають змогу як інституційним та індивідуальним інвесторів хеджувати всі ризики щодо їх поділу або злиття, передачі або при-

йняття. Ринок деривативів — це високорозвинена система, але її формування ще не завершено. Серед основних причин динамічного розвитку ринку деривативів на сьогодні можна виокремити як загальні, так і специфічні бізнес-фактори. Таким чином, можна зробити висновок, що безпрецедентне зростання ринків похідних фінансових інструментів було зумовлене не тільки циклічними факторами, пов'язаними із загальною нестабільністю світової економіки, а й його структурними чинниками.



Література

1. Сучасний стан та перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні [Електронний ресурс] // Аналітичні розрахунки. — Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/052.htm
2. Дарда Е. М. Методологические аспекты формирования промежуточного потребления в финансовом секторе: отечественный и международный опыт / Е. М. Дарда, Н. А. Садовникова // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 10 (3). — С. 610–614.
3. BIS Statistical Bulletin. December 2015 [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. — Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/bulletin1509.pdf>
4. Парандій О. Ризики та втрати у торгівлі деривативами / О. Парандій // Ринок цінних паперів України. — 2013. — № 1–2. — С. 77–82.
5. Петрова И. А. Тенденции развития мирового и российского рынка производных финансовых инструментов [Електронний ресурс] / И. А. Петрова // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — №4. — Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2010/4/10_11.pdf
6. Пономаренко І. В. Глобальний ринок деривативів: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / І. В. Пономаренко // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. — Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/88.pdf

Деривативи роблять величезний внесок у розвиток економіки і збільшують ефективність ринку за рахунок більш точного визначення ціни фінансового інструменту у процесі вільних біржових торгів. Досліджено особливості сучасного стану похідних фінансових інструментів, оскільки сучасний світовий ринок деривативів характеризується швидким темпом розвитку та величезними масштабами.

Therefore, derivatives are creating enormous contribution to the development of the economy and increase market efficiency due to more accurate determine

the price of a financial instrument in free trading, investigated the current state of derivative financial instruments, as the modern global derivatives market is characterized by rapid pace of development and enormous scale.

Деривативы вносят огромный вклад в развитие экономики и увеличивают эффективность рынка за счет более точного определения цены финансового инструмента в ходе свободных биржевых торгов. Исследованы особенности современного состояния производных финансовых инструментов, поскольку современный мировой рынок деривативов характеризуется быстрым темпом развития и огромными масштабами.

Надійшла 19 вересня 2016 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СВІДОМОЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТА НАДАННЯ ПОСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 136–140

Свідома поведінка споживача не є явищем спонтанного характеру. Її формують для того, аби виявлявся інтерес, а відтак і попит на певні товари, послуги. Така поведінка — один із вирішальних факторів ефективних ринкових відносин, взаємодії виробника і споживача.

Загальновідомо, що сучасні ринкові відносини характеризуються багатьма надто складними, динамічними процесами, серед яких домінуючими є ті, що пов'язані із надто високим рівнем конкурентності, змагальності і навіть протистояння, наукоємності виробництва, формування, розвитку і функціонування трудових колективів. На цьому (у різних аспектах) наголошують Г. Адлер, Г. Беккер, М. Блауг, Д. Бодді, Р. Пейтон, З. Дж. Доллен, Д. Ліндсей, Р. Джойнер, П. Друкер, Дж. М. Кейнс, Б. Мільнер, Р. Уейн Монді, Р. Слейтер, а серед російських, українських вчених-економістів, державних управлінців, соціологів, фахівців з менеджменту — О. Баєва, С. Берестяний, С. Діденко, Г. Дмитренко, А. Єгоршин, А. Кібанова, В. Колпаков, М. Лукашевич, О. Новікова, А. Амоша, В. Антонюк, С. Пирожков, В. Сладкевич, Ю. Сурмін, Н. Терещенко, М. Туленков, Г. Щокін, Ю. Янюк та багато інших. Це сповна стосується і споживання, оскільки кожна людина, хто б вона не була і чим би не займалася, є споживачем товарів, предметів, послуг тощо, бо споживання не що інше, як невід'ємна, органічна частина нашого буття.

По суті, споживання — це не просто задоволення певних потреб. Воно щоденно формує нас як особистостей, наш спосіб життя, усе суспільство. Люди, включені в процес споживання, розглядають його не як пропо-

зицію і придбання (отримання) будь-чого, а як фактор, що відіграє важливішу соціальну і професійну роль у їхньому житті. Цілком слушно звучить теза американського психолога-маркетолога Д. Статта стосовно того, що, “незважаючи на широку розповсюдженість споживацької діяльності, її варто вивчати у контексті людських взаємин” [16], саме в цьому і полягає підхід школи дослідження, що отримала назву інтерпретацівістської.

“Батько ідеологів бізнесу” П. Друкер першим зазначив, що в ХХ ст. виникла потреба в економіці, орієнтованій на споживача, заявляючи з величезною простотою: “Існує лише одне істотне визначення: мета бізнесу — створити свого клієнта” [7, 56].

Для сучасного ринкового господарювання суттєве значення мають характер, особливості, особистісні якості та характеристика споживача. Будемо виходити з того, що сучасні дослідники при вивченні портрета споживача зосереджують свою увагу головним чином на трьох аспектах його поведінки: активність (як люди поведуть себе); інтереси (чим люди насамперед цікавляться); переконання (як люди сприймають себе і оточуючих).

Щодо пропозицій і придбання гостро постають проблеми сприйняття (того, що ми бажаємо мати); навчання (тому, як задовольняти свої потреби); мотивації (чому ми бажаємо мати щось конкретне, чим при цьому керує-

мося). Не менш актуальними залишаються проблеми факторів, що впливають на вибір будь-чого: особистісний, сім'я, мала група, клас, культура і соціальні установки, споживацька свідомість (самосвідомість) тощо.

У сучасних умовах економічного розвитку та господарювання у світі на національному рівні вагоме значення має формування відповідної поведінки споживачів різноманітних товарів, послуг, ідей та інших продуктів.

Точне розуміння психологічних та інших мотивів прийняття людиною (споживачами) рішення про придбання будь-чого дає можливість відповісти на багато питань: що, чому, де, за яких умов тощо робиться те чи інше придбання. А це, своєю чергою, дає відповідь на питання: що, чому, як, якої якості, скільки тощо бажано виробляти, аби мати максимальну можливість для реалізації. Тобто увага виробників товарів, послуг, ідей у всіх країнах світу зосереджується на дослідженні механізмів поведінки споживачів і реальних можливостей їх використання для досягнення своїх цілей — максимізації прибутків.

Перераховані та інші фактори суттєво актуалізують проблему споживання у найрізноманітніших аспектах, а найперше — теоретичних аспектів вияву свідомої поведінки споживачів, про що йтиметься далі.

Вкажемо передусім на висхідні методологічні принципи підходу до теоретичного вивчення означеної проблеми. Такими принципами, на наш погляд, є:

- розгляд проблем споживання як складної цілісної системи, що розвивається і практично здійснюється за своїми власними законами і яка побудована на поєднанні виробництва, споживацьких інтересів і потреб людини, процесах взаємин між виробником, реалізатором і особистістю;

- визнання специфічних закономірностей у споживацькому процесі, які пов'язані з багатьма особистісними та груповими інтересами людей, у тому числі психологічними особливостями;

- усвідомлення того, що теоретичний аналіз може бути здійснений насамперед з урахуванням діалектно-матеріалістичного методу, який вимагає розгляду явищ з точки зору

їхніх внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків, розвитку, змін, що їм притаманні.

Розпочнемо із загальних теоретичних основ дослідження означеної проблеми. Виходимо передусім з того, що “поведінка споживача” як феномен лежить в основі і пояснюється низкою фундаментальних наукових дисциплін — економіка, економічна теорія, соціологія, психологія, соціальна психологія, соціальна історія та історія культури тощо. Кожна з таких наук “підходить” до обґрунтування феномену “поведінка споживача” відповідно до свого предмета, методу та завдання наукового аналізу.

Додамо до цього і деякі прикладні наукові дисципліни, що обґрунтовують поведінку споживача “ближче” до реальної практики економічного господарювання, обміну, торгівлі тощо, насамперед це менеджмент, маркетинг. Завдяки перерахованим дисциплінам (теоретичного, практично-прикладного характеру) є можливість сформувати спеціальний курс “Поведінка споживачів”, який є обов'язковим у процесі підготовки економістів, менеджерів, маркетологів і широко використовується в багатьох вузах, де викладається економіка, управління, торгівля тощо.

Вагомий внесок у розроблення загальних теоретико-методологічних підходів до формування та управління поведінкою споживачів зробили такі зарубіжні вчені, як Дж. Енджел, Р. Блекуел, П. Мініард, Е. Морган, Б. Шеррел, Д. Коллет, Л. Богарт та ін. Серед українських дослідників виокремимо праці Р. Іванова, А. Зозульова, Н. Богомаз, О. Бреусенко, В. Петренко, А. Старостіна та ін., які вивчають характер поведінки споживачів з метою розуміння їхніх поведінкових особливостей.

Варто зазначити зарубіжних авторів, які ще з початку ХХ ст. почали цікавитися проблемами поведінки споживача (у руслі загальних економічних теорій), а саме: Дж. М. Кейнса, І. Фішера, С. Кузнеця, Ф. Модельяні, М. Фрідмана.

Назвемо передусім деякі специфічні наукові праці, які, серед достатньо великої кількості багатопланових спеціальних робіт з поведінки споживача, були використані нами у процесі дослідження. На-

самперед це такі праці: І. В. Алешина “Поведение потребителей” (1999) [1]; Р. Багоцци, П. Герхард-Канли, Й. Пристер “Социальная психология потребителя” (2008) [2]; Р. Беккер “Экономический анализ и человеческое поведение” (1993) [3]; Ж. Бодрийяр “Общество потребления” (2006) [4]; “Економічна енциклопедія” за ред. С. В. Мочерного (2000) [8]; Л. С. Кобиляцький “Управління конкурентоспроможністю” (2003) [11]; Я. С. Ларіна “Поведінка споживача” (2014) [12]; М. Р. Соломон “Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке” (2003) [15]; “Управління людськими ресурсами: понятійно-термінологічний словник” за ред. Г. В. Щокіна, О. В. Антонюка, М. Ф. Головатого (2006) [17]; Б. Шмітт “Емпіричний маркетинг. Як примушувати клієнта відчувати, думати, діяти, а так само співвідносити себе з вашою компанією?” (2001) [18] та ін.

Оскільки економіка і господарювання великою мірою тримаються на конкуренції, попиту і пропозиціях, то не лише підприємці, а й держава значною мірою повинні займатися регулюванням функціонування галузей і галузевих ринків. Загалом вагомий внесок у дослідження механізмів державного управління галузевими ринками зробили відомі, світового рівня вчені — П. Ансофр, Дж. Гелбрейт, В. О. Іноземцева, В. Я. Іохін, Ф. Котлер, Н. Мескон, П. Самуельсон, Й. Шумпетер, В. В. Леонтьєв та ін.

Стосовно антикризового управління у світі, то ним активно займаються А. О. Блінова, В. Я. Захарова, Г. П. Іванова, Е. Г. Каткульський, Е. М. Коротков, В. Г. Крижановський, В. І. Лапенков, В. Д. Маркова, О. І. Муравйова, Є. В. Новосьолова, В. І. Романчин, Н. В. Радіонова, П. І. Толмачов, Е. О. Уткін, Д. В. Хавін та ін.

Безпосередня участь саме держави в антикризовому управлінні економікою, ринковою діяльністю досліджується у працях І. М. Албегової, П. А. Кузнецова, А. В. Ляско, Г. А. Мальгінова, В. А. Мау, О. Є. Мешкова, А. А. Нікіфорової, І. В. Сидоровича та інших дослідників.

Однією із найпомітніших робіт, у яких комплексно розглядаються система та ме-

ханізми державного регулювання галузевих ринків, є наукова робота В. В. Горбунова (доктор філософії в галузі державного управління) на тему “Механізм антикризового державного регулювання галузевих ринків” [6]. “Завдання державного регулювання системи “галузевий ринок” полягає у забезпеченні процесу її стійкого розвитку зі збереженням властивості еквіфінальності — динамічної взаємодії її частин. Для цього механізм тактичного державного регулювання галузевих ринків має відповідати природі елементів системи “галузевий ринок”, а також мати властивість еквіфінальності” [6, 19].

Звичайно, успіх у забезпеченні товарами, потребами особливим чином залежить від маркетингу. Так, український дослідник О. В. Пащук у своїй спеціальній праці “Маркетинг послуг: стратегічний підхід” [14], окрім загальної концепції маркетингу (яка широко повторюється у багатьох подібних працях), розглядає саме особливості маркетингу в різних галузях промисловості, торгівлі, сфери сервісу. Стосовно безпосередньо сучасної України, то автор зазначеного видання пише: “Стратегія розвитку економіки України припускає комплексний підхід до аналізу нових господарських відносин між суб’єктами ринку в усіх галузях економіки, формування ефективної системи управління і створення умов, необхідних для прибуткової підприємницької діяльності. Існують дві взаємозалежні системи — сфера матеріального виробництва і невиробнича сфера, у межах якої організується процес обслуговування населення і надання споживачам різноманітних послуг” [6, 7].

Практичним аспектам реалізації товарів і послуг присвячена праця німецького бізнесмена, голови акціонерного товариства “Консумер електронік” Еріха Ж. Лежена “Мистецтво успішного продажу” (2001 р.) [9]. Книга містить велику кількість спеціальних рекомендацій щодо успішного ведення торгівлі. “Продавати, — пише автор, — означає відчувати радість успіху, оптимізму і досягнення бажаного, у тому числі здійснення матеріальних бажань і мрій” [9, 6].

Проблеми поведінки споживачів — багатопланові, специфічні і складні. Так, навчальний посібник українського (м. Київ) економіста О. В. Зозульова “Поведінка споживачів” (2004 р.) відрізняється від багатьох подібних праць такого самого змісту насамперед тим, що у Розділі 1 автор детально розкриває сутність моделей поведінки споживача [10]. Такий матеріал має суттєве значення саме в практично-прикладному плані, коли йдеться про збут і забезпечення потреб споживача.

Проблема споживацької поведінки ґрунтовно і предметно опрацьована і пояснена відомими українськими психологами Г. В. Ложкіним і В. Л. Комаровською в їх навчальному посібнику “Економічна психологія” [13]. Посилаючись на думку видатного економіста, філософа, психолога А. Фернхема, автори зазначають: “На думку сучасних соціологів, в економічній системі постіндустріального суспільства поступово відбувається зменшення акцентів з виробництва на споживання. Неухильно зростаюче споживання є необхідною умовою суспільного процвітання. Таким чином, процес споживання стає головним ритуалом сучасного суспільства” [13, 143].

Автори, дотримуючись думки відомих американських, європейських, російських, українських вчених — Дж. Еванса, Б. Бермана, Ф. Котлера, Ж. Жандезона, А. Лансестра, С. Гарковенко, Л. Мороза, В. Маскаленка та інших, вважають, що на споживання головним чином впливають [13, 146]:

- фактори культурного рівня;
- фактори соціального рівня;
- фактори особистого порядку;
- фактори психологічного порядку.

Зазначені фактори детально обґрунтовуються і пояснюються авторами передусім як соціально-психологічні мотиви.

Реалізація товарів, послуг визначальним чином залежить від реклами. Цій проблемі присвячено багато наукових, науково-прикладних, практичних видань, з-поміж яких варто виокремити фундаментальну працю німецького вченого Г. Фельсера “Психологія споживачів і реклама” (2009 р.) (мова — російська). Основний зміст цієї книги, яка

розрахована на економістів, психологів, маркетологів, — психологічний вплив реклами і маркетингу [5].

Досить своєрідною та оригінальною за науковими підходами до проблем споживання є монографія І. Шмигін “Філософія споживання” [19]. Це своєрідний синтез знань з маркетингу, соціології, філософії, економіки, доповнений актуальними, практичними прикладами зі сфери обміну. У книзі, зокрема, містяться такі цікаві розділи, як: “Нові продукти і їх значення”, “Інновація і креативний споживач” та ін. У передмові до книги український економіст А. А. Кисельова пише: “Книга “Філософія споживання” незвичайна і нова. І. Шмигін пропонує оригінальний погляд на сучасні відносини споживача і “виробництва”. В епоху домінування “виробництва основне завдання маркетингу вбачали в односторонньому впливі (навіть тиску) на споживача — він був пасивним і слухняним об’єктом зовнішнього впливу. Змінилося інформаційне, соціальне середовище, разом з ним — цінності людей. Тепер автор по-новому осмислює сутність та ефективність сучасного споживання” [19, 10].

Серед спеціальних видань, що стосуються поведінки споживача, виділимо ще дві специфічні праці. Перша: велика за обсягом і переліком питань монографія М. Соломона “Поведінка споживача. Мистецтво і наука перемагати на ринку” (2003 р.) [15] (мова — російська). Малодослідженими і найцікавішими у цьому випадку є такі розділи праці: “Споживачі як засновники рішень” (с. 356–540): йдеться про те, як і чому ми (люди) приймаємо споживацькі рішення; “Споживачі і культура” (с. 654–750) та ін. Друга праця: монографія Я. С. Ларіної та А. В. Рябчик “Поведінка споживача” (2014 р.) [12]. У цьому навчальному посібнику розкриваються мотиваційні складники процесу прийняття споживацьких рішень про купівлю, купівельну поведінку, а також методи і маркетингові інструменти їх дослідження та впливу на них. Чималий інтерес (порівняно із вказаним виданням) викликають такі розділи цього видання: “Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів” (с. 21–52) та “Факто-

ри внутрішнього впливу на поведінку споживачів” (с. 53–79).

Отже, є підстави констатувати, що хоча проблеми формування свідомої поведінки споживача досить інтенсивно вивчаються, однак багато аспектів такої поведінки на сьогодні були і залишаються ще недостатньо вивченими. Вважаємо, що це питання формування споживчого попиту, психології поведінки виробника і споживача, причин змін, мобільності споживчої поведінки тощо. Такі обставини і зумовили потребу цієї авторської публікації.



Література

1. Алешина И. В. Поведение потребителей / И. В. Алешина. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. — 311 с.
2. Багоцци Р. Социальная психология потребителя / Р. Багоцци, Ц. Герхан-Канли, И. Пристер. — М.: Грахи, 2008. — 401 с.
3. Беккер Р. Экономический анализ и человеческое поведение / Р. Беккер. — THESIS, 1993. — Т. 1. — Вып. 1. — 340 с.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления / Ж. Бодрийяр. — М., 2006. — 527 с.
5. Фельсер Г. Психология потребителей и реклама / Г. Фельсер; пер. с нем. — Х.: Гуманитарный центр, 2009. — 704 с.
6. Горбунов В. В. Механизм антикризисного государственного регулирования отраслевых рынков: автореф. дис. ... д-ра филос. в области гос. управления. Экономика / В. В. Горбунов. — К., 2009. — 23 с.
7. Drucher P. R. Management / P. R. Drucher. — London: Heineman, 1974.
8. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Академія, 2000.
9. Эрих Ж. Лежен. Искусство успешных граждан / Лежен Ж. Эрих; пер. с нем. С. Казанцевой. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. — 352 с.
10. Зозулев А. В. Поведение потребителей: учеб. пособие / А. В. Зозулев. — М.: Прогресс, 2004. — 364 с.
11. Кобиляцкий Л. С. Управление конкурентоспособностью: навч. посіб. / Л. С. Кобиляцкий. — К.: Зовн. торгівля, 2003. — 340 с.
12. Ларіна Я. С. Поведінка споживача: навч. посіб. / Я. С. Ларіна, А. В. Рябчик. — К.: Академія, 2014. — 224 с.
13. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л. Економічна психологія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г. В. Ложкін, В. Л. Комаровська. — К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2014. — 412 с.
14. Пашук О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід: навч. посіб. / О. В. Пашук. — К.: Професіонал, 2005. — 560 с.
15. Соломон М. Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / М. Р. Соломон; пер. с англ. — СПб.: ООО "Диа Софт ЮП", 2003. — 784 с.
16. Статт Д. Психология потребителя / Д. Статт. — СПб.: Питер, 2003. — 446 с.
17. Управление людскими ресурсами: (Понятийно-терминолог. словарь): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. Г. В. Щокіна, О. В. Антонюка, М. Ф. Головатого. — К.: МАУП, 2006. — 496 с.
18. Шмітт Б. Емпіричний маркетинг. Як примушувати клієнта відчувати, думати, діяти, а так само співвідносити себе з вашою компанією? / Б. Шмітт; пер. з англ. К. Ткаченко. — М.: ФАУР-ПРЕС, 2001. — 400 с.
19. Шмигин И. Философия потребления / И. Шмигин; пер. с англ. — Х.: Гуманитарный Центр, 2009. — 304 с.

Розглянуто і систематизовано основні теоретичні аспекти наукової розробки свідомої поведінки споживача товарів та відповідних потреб у процесі сучасних соціально-ринкових відносин.

Overview is given and basic theoretical aspects of scientific development conscious consumer behavior and related products needs in the modern social-market economy are systematized.

Рассмотрены и систематизированы основные теоретические аспекты научной разработки сознательного поведения потребителя товаров и соответствующих потребностей в процессе современных социально-рыночных отношений.

Надійшла 7 вересня 2016 р.

**ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ
ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ**

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 141–146

У життєвому просторі як будь-якої системи, так і економічної системи зокрема, важливе місце належить таким поняттям, як “невизначеність” та “ризик”. Невизначеність, як невід’ємна складова будь-якої фінансово-господарської діяльності, є передумовою цілого спектра економічних явищ, безпосередня взаємодія яких зумовлює певні реакції як суспільства загалом, так і окремих економічних суб’єктів.

Отримання максимальних прибутків при оптимальних затратах ресурсу і капіталу в умовах конкурентного середовища, як основна мета підприємницької діяльності, вимагає співставлення величини авансованих у таку діяльність коштів із величиною її фінансового результату. Водночас при здійсненні будь-якого виду господарської діяльності об’єктивно існує небезпека попередньо невизначених втрат. Їх обсяг зумовлюється специфікою діяльності, однак вони є реально можливими, оскільки справжній прибуток пов’язаний з невизначеністю і є результатом ризику.

Оскільки сутність невизначеності виявляється через таке неоднозначне поняття, як “ризик”, то для комплексного розуміння змісту цієї дефініції актуальним є дослідження всього спектра підходів науковців до цього поняття більш детально, а також формування власного підходу до розуміння сутності ризику та фінансового ризику.

Попри широке застосування поняття “ризик” на сьогодні його сутність, властивості, елементи, співвідношення об’єктивних та суб’єктивних сторін тлумачаться авторами по-різному. Розбіжність думок пояснюється багатоаспектністю цього поняття, практично повним його ігноруванням у законодавстві, специфічним управлінським досвідом з цього питання.

Термін “ризик” походить від грецького *risikon* — “скеля”. Італійською *risico* — “загроза”; французькою *risque* — “небезпека”.

Постанова КМУ “Про затвердження Положення про управління ризиками, пов’язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками” визначає ризики як “можливість настання непередбачених подій (обставин), що призведе до збільшення витрат” [1].

Грунтовніше розкриває сутність ризику підхід В. В. Вітлінського, визначаючи останній як один із видів небезпеки, пов’язаної з політичною, соціальною та економічною діяльністю людей, реально усвідомленою, ймовірно оціненою, для мінімізації наслідків якої існують ресурси та можливості [2]. Таке визначення ризику має незаперечну перевагу порівняно з попередніми, оскільки найбільш повно відображає його сутність: ризик тлумачиться як небезпека, окреслюється коло факторів, що її зумовлюють, передбачається оцінка та забезпеченість результатів його реалізації; однак у цьому підході не згадується про свободу вибору альтернатив дій і не враховано сутність природних ризиків, орієнтованих лише на людський фактор.

Аналізуючи погляди фахівців щодо досліджуваного питання, слід відмітити, що

кожен з них, намагаючись розкрити сутність ризику, в своїх працях акцентує увагу лише на певному аспекті цього складного поняття, відділяючи, між тим, його (як дефініції, яка може бути визначена кількісно з певним ступенем достовірності) від поняття невизначеності (як неспроможності напевного знання про майбутнє). При цьому економісти розглядають невизначеність як стан, за якого неможливо проводити будь-які дослідження з метою отримання вимірів кількісних або якісних характеристик.

У зарубіжній літературі ризик також трактують як “подію, яка збільшить затрати підприємства або знизить його доходи, тим самим негативно впливаючи на його фінансовий стан” [3], або фактор часу, вважаючи, що всі чинники, які впливають на реалізацію ризику, пов’язані з динамікою середовища функціонування у часі [4, 174].

Узагальнюючи розглянуті підходи, у понятті “ризик” варто виокремити такі елементи, взаємозв’язок яких і становить його сутність:

- імовірність відхилення від передбаченої мети, заради якої здійснюється вибір одного з альтернативних рішень;
- імовірність бажаного результату (динамічна імовірність ризику);
- брак гарантій досягнення поставленої мети (невизначеність результату);
- можливість втрат (фінансових, матеріальних тощо) при реалізації одного з альтернативних варіантів (ризик як регресивний потенціал).

З огляду на зазначене, ризик зумовлює невизначеність результату обраного альтернативного рішення. Тобто має такі особливості, об’єктивно сформульовані у праці В. М. Гранатурова [5]:

1) невідповідність (конфліктність) сприйняття — зіткнення ризикових дій (вже фактично реалізованих або необхідних до виконання) з їх суб’єктивною оцінкою. Ця риса має вагомий економічний, політичний та етичний наслідок, оскільки активізує суспільний і технічний прогрес, позитивно впливає на громадську думку, духовний стан соціуму;

2) альтернативність вибору — ризик неминуче змушує обрати один із кількох взаємовиключних варіантів (шляхів вирішення питання (проблеми)). Ця риса зумовлює певні труднощі вибору варіанта: у простих випадках покладаються на досвід та інтуїцію, а в складних — на спеціальні методи та методики;

3) невизначеність результату — ризик виступає одним із засобів усунення невизначеності як неоднозначності, незнання вірогідного.

Теорія ризику визначає три основних підходи до природи цієї дефініції: суб’єктивна — зумовлюється необхідністю вибору альтернативного рішення та обчисленням імовірності бажаного результату; об’єктивна — вимагає маси природних, соціальних і технологічних процесів, матеріальних та соціальних відносин суб’єктів економічної діяльності; суб’єктивно-об’єктивна — зумовлюється тим, що ризик породжується як суб’єктивними, так і незалежними від волі людей факторами. Тобто джерелами ризику є:

1) спонтанність природних процесів та явищ, стихійні лиха;

2) випадковість;

3) антагоністичні тенденції, зіткнення суперечливих інтересів;

4) характер науково-технічного прогресу;

5) неповнота інформації, брак можливостей щодо збору та оброблення інформації, її постійне оновлення;

6) обмеженість, недостатність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, необхідних для прийняття та реалізації рішень;

7) неможливість однозначного пізнання об’єкта за існуючих методів;

8) певна обмеженість діяльності людей, відмінності у психології, ідеалах, намірах, стереотипах поведінки тощо.

Підсумовуючи викладене та з метою формування більш поглибленого уявлення, виділимо такі особливості ризику:

1. Ризик в економіці існує лише щодо очікувань та висновків суб’єкта прийняття рішення, оскільки визначається його оцінками.

Тобто реакція на ризик і його оцінка суб'єктивні, а зміст впливає на суб'єктів прийняття рішення (власників та менеджмент підприємства, регулюючі та контролюючі органи, учасників ринку тощо).

2. В економічній діяльності рішень, позбавлених ризику, не існує.

Прикладом цього є відмова від інвестицій у проект, якому притаманний ризик. З одного боку, нейтралізується ризик втрати капіталу, а з другого — виникає ризик втраченої вигоди (недоотримання потенційного прибутку).

3. Через ризик відображається часова характеристика рішення.

Вірогідна невизначеність майбутнього суперечить визначенню сутності ризику як рішення, за допомогою якого встановлюються певні часові межі. Тобто ризик зниження (втрати) економічної ефективності (привабливості) підприємства варто розглядати як ризик, зумовлений коливаннями в часі цінних характеристик діяльності підприємства (вартість, прибутковість, корисність тощо).

4. Відмінність понять “ризик” і “міра ризику”.

Більшість підходів розглядають ризик як своєрідний вимір ситуації або рівня певного стану (умов), необхідних для порівняння. Водночас при оцінюванні будь-якої величини можлива певна похибка, ризик реалізації якої за своєю сутністю відрізняється від самого відхилення та його величини.

Тож більшість зазначених думок дещо суперечить згаданим характеристикам ризику. З метою нейтралізації такої суперечливості та систематизації уявлень про сутність ризику в контексті дослідження нами запропоновано таке визначення.

Економічний ризик — імовірність того, що максимально інформативні ключові показники результативності рішень/дій/процесів не досягнуть певних значень, запланованих суб'єктами прийняття рішення.

Суб'єктами прийняття рішення в контексті дослідження визначаємо топ-менеджмент підприємства, який обирає з-поміж множини фінансових та інших аналітичних характеристик діяльності підприємства максимально інформативні показники (за якими надалі

контролює діяльність суб'єкта господарювання) та визначає їх плановані значення.

З економічної точки зору ризик — це імовірність невідповідності економічних характеристик підприємства об'єктивним планам суб'єкта прийняття рішення (власника, керівника) (тобто недостатній рівень економічних показників фінансово-господарської діяльності), виявлена рівнем фінансових втрат.

В економічній та фінансовій теорії загальноприйнятим є той факт, що система фінансового менеджменту на підприємстві своїми об'єктами має не лише суто фінансову діяльність, а й операційну, інвестиційну, точніше кажучи, їх фінансові аспекти та характеристики. Відповідним чином це стосується і ризиків: предметом уваги у системі фінансового менеджменту є не лише ризики безпосередньо фінансової діяльності, а й ризики фінансового характеру, притаманні операційній та інвестиційній діяльності.

Отже, будь-які ризики суб'єкта господарювання пов'язані з імовірністю зниження фінансового потенціалу останнього [6]. На нашу думку, зазначений підхід є змістовним, оскільки ризики можуть бути виявлені певним рівнем фінансових ресурсів, які підприємство або недоотримає у процесі реалізації ризикового рішення, або додатково витратить на нейтралізацію негативних наслідків останнього. Беручи до уваги викладене та маючи на меті дослідження саме фінансових ризиків підприємств, вважаємо за необхідне приділити більше уваги визначенню сутності саме цієї дефініції.

Проведений аналіз економічної літератури показав, що визначення фінансових ризиків можна поділити на ознакові та узагальнюючі. Перші — фрагментарно відображають окремі сторони, елементи ризику або наслідки його реалізації. Другі — узагальнюють тлумачення таким чином, що воно не розкриває сутності саме фінансового ризику.

З огляду на неоднозначність визначення фінансового ризику, доцільно, у світлі накопиченого теоретичного досвіду, сформулювати ґрунтовніше, на нашу думку, його дефініцію. Тому безпосередньо фінансові ризики пропонуємо визначати як ризики, втрати фі-

нансових ресурсів унаслідок впливу факторів макроекономічного рівня та управлінських рішень безпосередньо на підприємстві.

Розглядаючи будь-яку категорію, визначаючи її сутність та елементи, з'ясовуючи природу явища, впевнюєшся в його складності, неоднозначності, багатогранності та необхідності чіткого розмежування, тобто в необхідності класифікації. Хоча щодо цього не існує єдиної загальноприйнятої думки, класифікація дає змогу чітко структурувати та аналізувати проблему, впливаючи на ефективність вибору управлінського рішення.

Під класифікацією ризиків слід розуміти поділ сукупності на окремі групи за обраними ознаками для досягнення встановленої мети. Класифікація ризиків дасть можливість чітко визначити місце кожного ризику в загальній системі. Проте думки різних авторів з цього питання відрізняються.

У науковій праці В. В. Вітлінського запропоновано докладну класифікацію ризиків за такими ознаками [7]:

- 1) масштаб та обсяг (глобальні, локальні);
- 2) аспект вияву (психологічні, соціальні, економічні, екологічні, політичні, юридичні та медико-біологічні ризики);
- 3) міра об'єктивності (ризики з об'єктивною, суб'єктивною та об'єктивно-суб'єктивною імовірністю);
- 4) ступінь ризиконасиченості рішення: мінімальні (можливі втрати до 25 % розрахункового прибутку), допустимі (втрати розрахункового прибутку), критичні (втрати очікуваної виручки) та катастрофічні (ризик втрати всього майна господарської одиниці);
- 5) міра обґрунтованості ризику (раціональний, нераціональний та авантюрний);
- 6) термін оцінки та врахування ризику (випереджаючий, своєчасний та запізнений);
- 7) чисельність осіб, які приймають рішення (індивідуальний, груповий та колективний);
- 8) ситуація прийняття рішення: невідомість (ризик пов'язаний із незнанням реальності), конфлікт (ризик внаслідок зіткнення інтересів конфліктуючих сторін) та нечіткість (ризик пов'язаний із розпливчистістю інформації).

Таким чином узагальнимо, що труднощі класифікації ризиків зумовлені їх тісним взаємозв'язком, залежать від суб'єктивного сприйняття автора та формуються під впливом суспільних уявлень. Це, своєю чергою, вимагає напрацювання єдиного несуперечливого підходу, який дасть змогу оптимально та послідовно класифікувати ризики відповідно до реальних управлінських завдань і буде заснований на таких принципах:

1) цільовий орієнтир — ознаки виокремлення деяких груп ризиків повинні задовольняти вимоги та відповідати цілям класифікації;

2) системний ієрархічний підхід — архітектура класифікації ризиків повинна відображати зв'язки системного характеру між явищами, що аналізуються (ризиками одного рівня спостереження);

3) багатоаспектність врахування ризику — класифікуючи ризики, необхідно зважати на той факт, що кожна окрема ситуація може характеризуватися різними ризиками (наприклад, операції з цінними паперами – валютні, цінові, процентні тощо).

Класифікація В. В. Вітлінського хоча і є найповнішою серед розглянутих, все ж потребує доповнення в частині поділу ризиків за такими додатковими ознаками: масштаб та обсяг покриття, можливий результат, масштаб наслідків, можливість диверсифікації ризиків, зв'язок з іншими ризиками.

За масштабами та обсягами вчений поділяє ризики на глобальні та локальні. Є сенс доповнити цей розподіл галузевими, регіональними та національними ризиками, які дадуть проміжні результати класифікації. Галузевий ризик пов'язаний зі специфікою галузі, в якій функціонує підприємство, регіональний охоплює бізнес на рівні економічних районів, національний впливає на фінансово-господарську діяльність на макрорівні.

За можливим результатом ризики поділяють на чисті та спекулятивні. Чистими є ризики, які дають як від'ємний, так і нульовий результат (який можна вважати позитивно-нейтральним, оскільки за умов кризового стану такий результат розглядається в розрізі повного покриття всіх витрат підприємства).

Спекулятивні ризики уможливають позитивний або негативний результат.

За ознакою масштабу наслідків доцільно виділити катастрофічний, критичний, значний, помірний, малий і незначний ризики.

За можливістю диверсифікації ризики варто поділити на систематичний та несистематичний (специфічний). Систематичний ризик властивий певній сфері бізнесу (ризик зміни валютних курсів, фондових позицій котирування дорогоцінних металів тощо). Несистематичний (специфічний) ризик — це ризик, пов'язаний з одержанням доходу від конкретних напрямів або проектів фінансово-господарської діяльності.

За параметром зв'язку з іншими ризиками доцільним є поділ ризиків за ознаками другого рівня: наявність зв'язку (незалежні/залежні); субституційність (можливість заміщення) (неподібний/подібний); статус першоджерела (первинний/вторинний (складений з кількох або зумовлений іншими ризиками)).

Проаналізувавши класичні підходи до класифікації фінансових ризиків, можна зазначити, що М. М. Буднік і Л. С. Мартюшева класифікують фінансові ризики за: величиною (високий, середній і низький), ступенем допустимості (припустимий, критичний (локальний), катастрофічний), об'єктами (ризик підприємця, підприємства, банку, страхової компанії, тобто окремих юридичних і фізичних осіб), видами діяльності (ризик виробничої, посередницької, торгової, транспортної, консалтингової, страхової та іншої діяльності), економічним змістом (чистий і спекулятивний ризик), характером (інфляційний, кредитний, процентний, валютний), галузевою ознакою (загальноекономічний, галузевий), територіальними ознаками (країни, регіональний та ін.) [8, 48].

Науковці А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк основними видами фінансових ризиків вважають ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий [9, 501]. Схожий підхід, хоча і більш розширений, викладено у праці І. А. Бланка — вчений

виділяє такі види фінансових ризиків підприємства: ризик порушення рівноваги фінансового розвитку підприємства, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий, інноваційний, криміногенний ризик та інші фінансові ризики (“форс-мажор”, емісійний ризик тощо) [10].

Н. Ю. Подольчак до фінансових ризиків відносить валютні, інфляційні, дефляційні, інвестиційні та ліквідності (серед інвестиційних ризиків автор вважає доцільним виділяти ризик прямих фінансових втрат, ризик невикористаних можливостей, процентний, кредитний та портфельний ризики) [11].

Науковець А. М. Поддєрьогін класифікує фінансові ризики підприємства на валютні, кредитні та інвестиційні [12]. Такої самої думки дотримується Л. І. Донець [13, 22]. І. Т. Балабанов пропонує такий поділ: ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей (інфляційні, дефляційні, валютні та ризики ліквідності), і ризики, пов'язані із вкладенням капіталу (тобто інвестиційні — ризик упущеної вигоди, ризик зниження доходності та ризик прямих фінансових втрат) [14, 26]. Такого самого підходу дотримується і Л. О. Коваленко [15], хоча інвестиційні ризики науковцем виділяються окремо.

За проведенням аналізом до класифікації ризиків підприємств (виділяючи фінансові, виробничі, комерційні, адміністративні, інформаційні, правові, природні тощо) можна визначити низку додаткових класифікаційних ознак для деталізації фінансових ризиків: ризики, пов'язані з специфікою господарської діяльності (ризики “комерційного кредиту”, умовно-об'єктивні та умовно-суб'єктивні), ліквідністю (оборотні ризики, цінові та ризики рефінансування), вкладанням капіталу (інвестиційні, зниження рівня доходності та рентабельності власного капіталу), купівельною спроможністю грошей (інфляційні, валютні) та ін.

Загалом кожен із розглянутих видів ризиків, своєю чергою, доцільно розкласти на елементи та проаналізувати, що дасть змогу певною мірою знизити ступінь невизначеності та попередити її негативні наслідки.

Отже, необхідно зазначити, що класифікація ризиків — це один із перших і найважливіших етапів управління останніми.



Література

1. Постанова КМУ "Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками" № 131 від 23.02.2011 р. (чинний) [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/131-2011-%D0%BF>
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
3. Sheehan N. T. Risk-Based Strategy: Integrating Strategy Maps, Management Controls and Risk / N. T. Sheehan // AICPA Business Brief. — 2011, June. — P. 1–9.
4. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. — [3-тє вид., доп. і перероб.]. — Львів: Нац. ун-т "Львівська політехніка" (Інформаційно-видавничий центр "ІНТЕЛЕКТ+" Ін-ту післядипломної освіти), "Інтеллект-Захід", 2007. — 384 с.
5. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В. М. Гранатуров. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М.: Дело и Сервис, 2002. — 159 с.
6. Грушко В. І. Фінансові ризики: навч. посіб. / В. І. Грушко, О. І. Пилипченко; Мін-во освіти України, Ін-т

змісту і методів навчання, Нац. ун-т України ім. Т. Г. Шевченка. — Житомир: ЖІТІ, 1998. — 188 с.

7. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.
8. Буднік М. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / М. М. Буднік, Л. С. Мартюшева, Н. В. Сабліна. — К.: Центр учбової л-ри, 2009. — 334 с.
9. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К.: Знання, 2007. — 1072 с.
10. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. — 496 с.
11. Подольчак Н. Ю. Управление финансовыми рисками на предприятиях / Н. Ю. Подольчак // Наук. вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2001. — № 3. — С. 275–279. — (Серія: Економічні науки).
12. Фінансовий менеджмент: підручник / А. М. Поддєрьогін [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". — [2-ге вид., без змін]. — К.: КНЕУ, 2008. — 535 с.
13. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. / Л. І. Донець. — К.: Центр навч. л-ри, 2006. — 312 с.
14. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
15. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. — [3-тє вид., випр. і допов.]. — К.: Знання, 2008. — 483 с.

Досліджено поняття "фінансовий ризик" та поширено підходи до класифікації ризиків, аргументовано зазначено їх недоліки. Запропоновано підхід до класифікації фінансових ризиків з урахуванням специфіки діяльності підприємств.

The term "financial risk" and approaches to classification of risks common is studied, the shortcomings of the approaches is reasonably stated. The approach to the classification of financial risk to the specifics of the enterprise is proposed.

Исследовано понятие "финансовый риск" и распространены подходы к классификации рисков, аргументировано отмечаются их недостатки. Предложен подход к классификации финансовых рисков с учетом специфики деятельности предприятий.

Надійшла 8 червня 2016 р.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 147–150

Разом з іншими економічними важелями інвестиційна діяльність покликана зайняти ключове положення у стимулюванні виробництва і зміцненні економіки країни і київського регіону зокрема.

Сучасна ситуація в інвестиційній сфері сформувалася під впливом зміни структури та джерел фінансування інвестиційних витрат; інституційних перетворень у національній економіці; коливання рівня і структури цін на інвестиційну продукцію, структури інвестиційного попиту.

Одним із напрямів підвищення ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах різних форм власності та організаційно-правових форм є стимулювання інвестиційної діяльності у всі галузі народного господарства. Активний розвиток повинні отримати всі форми інвестування в агропромислові формування. Разом з іншими економічними важелями інвестиційна діяльність покликана зайняти ключове положення у стимулюванні виробництва і зміцненні економіки країни і київського регіону зокрема.

Важливим фактором стабільного розвитку економіки агропромислового комплексу є розширення інвестиційно-інтеграційних процесів та вдосконалення інвестиційної політики держави. Однак слід визнати, що нині процес інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва знаходиться у стані затяжної кризи [1].

Теоретико-методичними аспектами інвестиційно-інтеграційної діяльності АПК займалися такі вітчизняні науковці, як: П. Т. Саблук, М. І. Кісіль, І. І. Лукінов, В. В. Юрчи-

шин, М. Я. Дем'яненко, М. В. Калінчик, В. К. Терещенко, О. М. Шпичак, Л. І. Бровко, І. І. Сталев, В. М. Просяник, С. А. Буткевич, М. Й. Малік.

Однак є ще багато невирішених питань інвестиційно-інтеграційної діяльності АПК. Основні проблеми у формуванні та функціонуванні національної системи інвестиційної інтеграції, що стоять перед нашою країною, є: слабка інвестиційна активність підприємств з переробки сільськогосподарської продукції; низький рівень взаємодії між науково-дослідними установами та бізнес-середовищами в сільськогосподарському виробництві.

Розробимо рекомендації, що сприятимуть розвитку інвестиційної та інтеграційної діяльності агропромислового комплексу загалом та інвестиційної привабливості сільськогосподарських груп зокрема.

Динамічний розвиток інвестиційної діяльності є однією з головних умов стабільного функціонування економіки. Масштаби, структура і ефективність використання інвестицій багато в чому визначають результати управління сільськогосподарськими структурами, стан, перспективи розвитку та конкурентоспроможність аграрної економіки країни.

Інвестиційний процес є ключовим фактором в економічному розвитку. Це сукупність економічних відносин, органічна частина від-

творювального процесу в системі економічного розвитку. Такий механізм повинен бути заснований на оптимальному поєднанні важелів та інструментів державного економічного регулювання, ринкового саморегулювання та широкого делегування повноважень в регіональні органи управління АПК.

Принциповою особливістю регульованого державою ринкового розподілу інвестиційних ресурсів є те, що інвестиційні ресурси стають повноцінними продуктами, а головною сполучною ланкою між виробництвом і споживанням інвестиційного товару є ринки капіталів, економічних ресурсів і праці, де стан і динаміка визначаються співвідношенням попиту і пропозиції товарів, у виробництві яких вони використовуються. Це передбачає необхідність прискореного розвитку в аграрній сфері відповідної ринкової інфраструктури ринку цінних паперів, позичкового капіталу, лізингу, інвестиційних банків і приватних компаній; відновлення і розвиток міцних господарських зв'язків між усіма суб'єктами інвестиційного процесу на основі взаємної вигоди та матеріальної відповідальності за виконання взаємних зобов'язань; формування нових суб'єктів інвестиційного процесу через механізм стимулювання формування і розвитку цивілізованого бізнесу.

Інвестиції сприяють рішення багатьох проблем економіки загалом і сільського господарства зокрема. Від них залежить вихід із кризи, збільшення оподаткованої бази, дохідної частини бюджету, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Можемо вибрати кілька варіантів інвестування в сільгосп підприємства та їх інтеграційні об'єднання:

- Перший найрозповсюдженіший варіант — залучення інвесторів через державні керуючі структури з їх фінансовою участю в статутному капіталі створюваної інтегрованої агропромислової структури.

- Другий варіант інвестування в аграрному секторі — це коли великі приватні компанії з власної ініціативи приходять в сільське господарство і на взаємовигідних умовах вкладають свої капітали в агропромислове виробництво.

На перший план постають питання розвитку інтеграційних процесів в АПК як необхідної умови підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Нині інтенсивна робота проводиться зі створення потужних інтегрованих структур, які об'єднують весь цикл від виробництва сільськогосподарської сировини до збуту кінцевого продукту — продовольства. Такі формування здатні оперативно реагувати на зміни в ринковій ситуації і зниження виробничих витрат, акумулювати й залучати додаткові кошти для розвитку виробництва. Таким чином, система заснована не на адміністративних принципах, а на економічній зацікавленості всіх учасників інтегрованої структури сільськогосподарського виробництва в кінцевих результатах. Зважаючи на ситуацію, що склалася в сучасних економіко-політичних умовах, для держави та підприємців агропромислової інтеграція — один із найефективніших шляхів виходу АПК із кризи, який повинен контролюватися з боку держави [2, 17]

Сільське господарство стає привабливим для інвестування підприємствами в організацію власного виробництва, які є несільськогосподарськими за видами діяльності. Інвесторами стають приватні несільськогосподарські компанії, тоді як раніше інтеграційні зв'язки більшою мірою ініціювалися самими агропідприємствами (переробка в господарстві) або регіональною владою як їх підтримка.

Метою таких інтегрованих формувань є забезпечення відносно рівних економічних умов учасникам процесу і узгодженого розвитку всіх технологічних стадій виробництва кінцевого продукту. Насамперед це досягається шляхом регулювання економічних відносин між сільськогосподарськими, переробними, маркетинговими та іншими підприємствами і організаціями, які є членами інтегрованого об'єднання. Створення єдиної системи управління не тільки виключає вияв монополізму окремих підприємств, а й забезпечує ті самі економічні інтереси у прийнятті й реалізації кінцевого продукту. Це, своєю чергою, сприяє розвитку інвестиційних про-

цесів, підвищення ефективності всіх ланок інтегрованого виробництва.

Зміст зазначених процесів полягає в тому, що несільськогосподарські компанії не тільки почали інвестувати у сільське господарство, а й самостійно займаються виробництвом сільськогосподарської продукції.

Як зазначає О. М. Фрайчук [3], мотивами інтеграційних процесів у сучасній агропромисловій економіці ринкового типу є:

- єдність технологічного циклу виробництва продовольства;
- синергетичний ефект, що виникає завдяки економії на масштабах діяльності, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, фінансової раціоналізації по лінії зниження транзакційних витрат, посилення монопольного становища на ринку та інших факторів, оскільки інтеграція є одним із основних факторів зниження транзакційних витрат, що сприяє раціональному використанню ресурсів економіки та підвищенню ефективності виробництва [3, 62–63].

Слід пам'ятати, що порушення всіх економічних, технологічних, фінансових і організаційних зв'язків призводить до занепаду сільського господарства, знищення продуктивних сил, скорочення виробництва продуктів харчування і їх споживання. Зокрема, порушення економічних зв'язків між промисловими підприємствами, які виробляють засоби виробництва, що використовуються у сільському господарстві (трактори, сільськогосподарські машини та обладнання), і предмети праці (добрива, пестициди, гербіциди, корми, паливо, мастильні та інші матеріали), що призводить до погіршення постачання агропідприємств і значного зниження всіх видів сільськогосподарської продукції.

Основою агропромислової інтеграції є високий рівень продуктивних сил, розвиток поділу праці, розширення сільськогосподарських зв'язків. Прискорення науково-технічного прогресу вносить зміни в традиційні функції сільського господарства. Дістають подальшого розвитку зв'язки сільськогосподарських підприємств з підприємствами похідних чи суміжних галузей. Це збільшує

залежність кожної ланки в ланцюзі виробництва кінцевої продукції.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що інвестиційне відродження аграрної економіки вимагає мобілізації приватних джерел фінансування, створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу, розширення довгострокового кредитування, посилення державної підтримки інвестицій, а також залучення інвесторів з інших галузей, які зацікавлені у розвитку сільськогосподарського виробництва [4, 69–73].

Реально інноваційно-інвестиційні процеси в аграрній сфері працюють там, де діють підприємницькі механізми, а нормативно-правова база, регуляторна та інноваційно-інвестиційна політика держави відповідають принципам ринкової аграрної економіки [5].

Головним завданням є стабільність, стійкість і сталість усіх відносин, забезпечення високої економічної ефективності функціонування агропромислового комплексу, стійке зростання сільськогосподарського виробництва, систематичне підвищення рівня життя людей і благополуччя. Тому проблема економічних відносин має систематично контролюватися з боку держави. Підтримка, розвиток, стимулювання економічних зв'язків залежать від стабільності і динамічного розвитку агропромислового комплексу.

Забезпечення стабільності та подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва можна досягти на основі інтеграції. Розвиток інтеграції та кооперації може консолідувати засоби виробництва, щоб об'єднати розрізнені етапи єдиного технологічного процесу, впроваджувати інновації і розширювати масштаби виробництва. Результат оптимізації міжгалузевих зв'язків, розробки великого підприємства знижує собівартість продукції і підвищує конкурентоспроможність.

За таких умов важливе значення для забезпечення стабільного економічного зростання в Україні набуває необхідність активізації інвестиційних та інноваційних процесів в аграрному секторі економіки, радикальної модернізації технологічної бази та впровадження сучасних технологій і методів виробництва.



Література

1. Косенко Я. В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в АПК України [Електронний ресурс] / Я. В. Косенко. — Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/10.pdf>
2. Брезвін А. І. Організаційно-методологічні засади інтеграції виробництва в АПК / А. І. Брезвін // Економіка АПК. — 2000. — № 3. — С. 15–17.
3. Фрайчук О. М. Передумови інтеграції АПК України у світове господарство / О. М. Фрайчук // Економіка АПК. — 2005. — № 12. — С. 58–63.
4. Кожемякіна М. Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України / М. Ю. Кожемякіна // Економіка АПК. — 2009. — № 12. — С. 68–73.
5. Дачій О. І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О. І. Дачій // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. — 2011. — № 1. — С. 64–71.

Аргументовано необхідність розвитку інноваційних та інтеграційних процесів у сільському господарстві і агропромислових формувань, що уможлиблює оптимізацію міжгалузевих зв'язків, розвиток великотоварного підприємництва і, як наслідок, зниження виробничих витрат і підвищення конкурентоспроможності. Висока стабільність та наступність усіх ланок в агропромислових формуваннях забезпечує інвестиційну привабливість агропромислового комплексу.

The author substantiates the necessity of innovative development and integration processes in agriculture and agribusiness groups, in particular, that gives the possibility of optimization of inter-industry linkages, development of large-scale enterprise and, consequently, lower production costs and increase competitiveness. As a consequence of the high stability and continuity of all links in the agroindustrial formations provides the investment attractiveness of the agroindustrial complex.

Аргументирована необходимость развития инновационных и интеграционных процессов в сельском хозяйстве и агропромышленных формирований, что позволяет оптимизировать межотраслевые связи, развивать крупнотоварное предпринимательство и, как следствие, снизить производственные затраты и повысить конкурентоспособность. Высокая стабильность и преемственность всех звеньев в агропромышленных формированиях обеспечивает инвестиционную привлекательность агропромышленного комплекса.

Надійшла 19 вересня 2016 р.

**БІДНІСТЬ ПО-УКРАЇНСЬКИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ БІДНОСТІ:
СПІЛЬНЕ І ОСОБЛИВЕ**

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 151–153

Аналізуються спільні ознаки бідності у сучасній Україні в контексті загальних ринково-економічних трансформацій та виокремлюються специфічні економічні, соціальні та психологічні ознаки бідності, що характерні лише для українського соціуму.

Бідність — явище загальносвітового поширення, яке існує стільки часу, скільки існує праця, продукт, що виробляється, прибуток, гроші тощо. В епоху глобалізації соціально-економічна поляризація людства — бідність — багатство ще більше загострюється. Вже на початку XXI ст., за даними Всесвітнього банку, на частку найрозвиненіших країн світу припадало менше ніж 12 % населення і близько 60 % світового ВВП. Частка найменш розвинених країн становить 12 %, у світовому ВВП — 1 % [2; 4].

Бідність нині стала комплексною проблемою: економічною, соціальною, політичною, міжнародною і з великим дестабілізуючим потенціалом у глобальному масштабі [3].

Тепер зупинимося на аспектах, що стосуються бідності в Україні. Парадокс у тому, що сучасна Україна, маючи унікальні землі, інші природні ресурси, клімат, талановитих і працелюбних людей, є країною із найвищим рівнем безробіття. Станом на 1 липня 2016 р. в активному пошуку роботи знаходиться 388,9 тис. громадян — це 1,5 % серед населення працездатного віку. Інакше кажучи, в Україні кожен 11-й громадянин не має роботи [5]. При цьому найбільший рівень безробіття маємо серед молодих громадян віком до 24 років: майже кожен четвертий — не працює і не вчиться. Характерною ознакою українського безробіття є те, що воно має “жіноче” обличчя: серед безробітних

214,8 тис. — жінки, 174,1 тис. — чоловіки. Важливо зазначити, що на запитання “Як ви вважаєте, через рік життя в Україні стане кращим чи гіршим, ніж тепер?” 31,2 % відповіли, що залишиться таким самим, 27,7 % — стане ще гіршим, 19,7 % — стане набагато гіршим. Лише 10,3 % висловилися, що життя стане дещо кращим [6].

Досить оригінально українську бідність на сьогодні пояснює відомий український економіст О. Пасхавер: “У період геноциду (голодомор 1932–1933 рр.) винищили найбільш підприємливих представників нації. Багате селянство, по суті, капіталісти і ліберально-буржуазна інтелігенція були тонально знищені. І питання не у фізичному їх існуванні. Розумні і підприємливі народжуються безперервно, але зникає спадковість, їм немає у кого вчитися. Спадковість традицій створює силу народу” [1]. До речі, це і причина того, що після розпаду СРСР ми в Україні все більше намагаємося запозичити кращий досвід економічного господарювання, у тому числі і боротьби з бідністю, в інших країн.

Певним чином це пояснюється і ситуацією з характером української національної еліти: розумних, талановитих, видатних людей в Україні у всі часи не бракувало, а от справжньої спадковості, послідовності в елітичному плані, — особливо на рівні вищого державного політикуму, — нині вкрай бракує. Це — об’єктивна реальність.

Загалом проблема бідності, багатства в Україні достатньо ґрунтовно вивчається, наприклад, фундаментальна колективна монографія “Рівень життя населення України”, що побачила світ у 2006 році [7]. Інша справа, що радикально виникає питання, якою буде бідність в Україні у майбутньому, що у цьому плані очікує людство загалом. Відомі російські вчені М. Іванов, М. Гоффе, Г. Манусова вказують на можливі три основні сценарії розвитку і динаміки бідності в умовах інтенсивної економічної глобалізації — катастрофічний, інерційний, інноваційний. З першим — катастрофічним, у принципі, все зрозуміло. Його потенційно наближують конфлікти, війни, тероризм, а в результаті — не просто безробіття, а великі гуманітарні катастрофи, інші трагічні лиха. Інерційний сценарій великою мірою залежить передусім від модернізаційних процесів [3, 31–37]. “У найближче десятиліття варто очікувати подальший розрив між рівнями життя населення країн, що йдуть шляхом модернізації, і країн переважно сировинної орієнтації” [3, 31]. Тут відчутним є демографічний фактор, рівень і темпи науково-технічного розвитку, що поступово все помітніше поляризуватиме країни на багаті і бідні. Щоправда цей проноз є далеко не “ідеальним”. Так, згідно з прогнозом світового соціально-економічного розвитку на 2030 р., зробленого Світовим банком, світова бідність (до 2030 р.) істотно зменшиться: частка бідного населення знизиться з 82 (2000 р.) до 63 %, частка “світового середнього класу” зросте з 7 до 16 %, а частка багатих збільшиться до 21 %, тобто в два рази.

Швидше, найбільш бажаним для людства є третій сценарій розвитку бідності — інноваційний. Він цілком залежить від соціально-економічного і політичного розвитку світу. Однозначно лише гуманістично-свідоме формування міжнародних відносин, сконцентрованих насамперед навколо науково-технічної перебудови і вдосконалення економіки, виробництва та забезпечення безпекового (екологічно, у воєнно-конфліктному відношенні) життя, дає оптимістичні підстави розраховувати на такий сценарій взаємин багатства і бідності.

Як зменшити, послабити зростання бідності, допомогти мільйонам людей, у тому числі і в сучасній Україні, в її подоланні? Шляхів досить багато, однак найбільш масовим і використовуваним є допомога (у тому числі європейського, світового масштабів). Водночас за багатьох обставин двостороння і загалом міжнародна економічна допомога, у тому числі і в боротьбі з бідністю, не є чимось “чисто гуманістичним”. Так, МВФ, Світовий банк при наданні такої допомоги вимагають від окремих країн відповідних дій, реформ, пов’язаних передусім зі зміною моделей господарювання — фінансових, економіко-організаційних, управлінських. Досить часто такі реформи суперечать багато в чому століттями сформованим системам господарювання і навіть елементарним психологічним аспектам життя великої кількості людей. Саме з такими проблемами в кінці ХХ — на початку ХХІ ст. зіткнулася і новітня Україна: візьміть для прикладу європейські зарплати, вартість енергетичних джерел забезпечення економіки і життя, навіть елементарні побутово-господарські тарифи, пов’язані з умовами життя. Фактично для сучасної України вони виявилися невідповідними, рудиментарними через величезний спад виробництва, зниження прожиткового рівня тощо. Звідси і колосальне психологічне несприйняття громадянами України “західноєвропейських реформ”. Яскравим підтвердженням висловленої тези є соціологічні дані Київського міжнародного інституту соціології, який влітку 2016 року оприлюднив такі результати соціологічного опитування громадян України: на запитання “Як ви оцінюєте економічне становище України?” було отримано такі відповіді: дуже добре — 1 %; добре — 0,6 %; задовільно — 8,1 %; погано — 43,7 %; дуже погано — 45,4 %; важко відповісти — 2,4 % [6]. Якщо підсумуємо “дуже погане” і “погане”, то матимемо — 89,1 % респондентів. Також зазначимо, що в громадян України бракує соціального оптимізму. На запитання “Як ви вважаєте, за рік в Україні життя (у вашій сім’ї) стане кращим чи гіршим, ніж сьогодні?” було отримано такі відповіді: набагато краще — 0,3 і 1,2 %; дещо краще — 10,3–11,7 %; залишиться таким са-

мим — 31,2–32,8 %; дещо гіршим — 27,7–25 %; набагато гіршим — 19,7–15,3 %; важко відповісти — 10,8–14 %. Як бачимо, помітної кореляції стану життя сім'ї та держави в Україні не спостерігається.

Дійшовши висновку, що бідність і багатство — невиліковна хвороба ХХІ ст., а бажання подолати розрив між ними — складне і практично неможливе для реалізації у позитивному плані завдання, варто вказати на основні причини майже цієї неперспективної економічної й соціальної проблеми:

1. Неоднакове соціально-економічне походження людей, пов'язане з їх народженням, соціально-економічною стратифікацією. На жаль, вже від народження ми нерівні (за здібностями, талантом, обдаруваннями, психологічним складом тощо).

2. Наявність (за усіх реформ і модернізацій) різного доступу до освіти, науки, можливостей скористатися ними у житті та праці.

3. Надто велика диференціація людей за їхнім психологічним складом, специфікою (відрізняється навіть елементарне бажання вчитися, працювати, самовдосконалюватися, взагалі діяти).

Отже, бідність і багатство — об'єктивні, протилежні, тісно пов'язані між собою і досить суперечливі явища суспільного життя. Як не парадоксально (це потребує окремого

розгляду) — бідність і багатство — один із дієвих факторів суспільного розвитку і процесу, хоча пошук людством засад негативного впливу бідності на життя має бути більш дієвим і результативним.



Література

1. Президент Центра экономического развития Александр Пасхавер: "Наше антикоррупционное законодательство — это гильотина!" // Бульвар Гордона. — 2016. — Лип. — № 29.
2. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. — Вашингтон, 2008. — 114 с.
3. Иванов Н. Глобализация и бедность / Н. Иванов, Н. Гоффе, Г. Монусова // Мировая экономика и международные отношения. — 2010. — № 9. — С. 29–42.
4. Кувалдин В. Б. Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения / В. Б. Кувалдин. — М., 2009. — 320 с.
5. Мичковская Н. В Украине каждый 11-й сидит без работы / Н. Мичковская // КП в Украине. — 2016. — 11 августа.
6. Украина — страна счастливых бедняков // КП в Украине. — 2016. — 15 июля.
7. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. комітет статистики України; за ред. Л. М. Черенько. — К.: Консультант, 2006. — 428 с.

Бідність, за наявності загальних ознак і рис, у кожній країні має власні специфічні ознаки, а відтак і її подолання є насамперед місцевою проблемою.

Poverty, in the presence of common characteristics and traits in each country has its own specific characteristics. And, hence, it is first overcome local problems.

Бедность, при наличии общих признаков и черт, в каждой стране имеет собственные специфические черты, поэтому преодоление является прежде всего местной проблемой.

Надійшла 5 вересня 2016 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОЯС ШОВКОВОГО ШЛЯХУ: ІСТОРІЯ, РОЗВИТОК, ПЕРСПЕКТИВИ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 154–158

Розглядається нова економічна стратегія Китаю під назвою “Один пояс — один шлях”, метою якої є розвиток північно-східних регіонів Китаю та інтеграція прилеглих євразійських країн.

Китайська економічна ініціатива активно обговорюється в західній пресі, зокрема, чи можна вважати новий Шовковий шлях фактором нового економічного об'єднання на основі китайських інвестицій, згуртованого навколо Китаю спочатку в економічній, а в майбутньому і політичній площині. Провідні експерти дотримуються думки, що небезпека політичних впливів Китаю в рамках його економічної ініціативи є незначною, тому не варто вважати, що новий Шовковий шлях — це китайський шлях до глобального політичного впливу.

“Один пояс і один шлях” — це шлях взаємної поваги і довіри, шлях співпраці та спільного виграшу, шлях міжцивілізаційного взаємозапозичення. Якщо всі держави, розташовані уздовж цього шляху, одноставно співпрацюють і допомагають один одному, то якісно нова сторінка буде вписана в історію економічного поясу Шовкового шляху і морського Шовкового шляху ХХІ ст., а його результати стануть загальним благом народів країн уздовж “Одного поясу і одного шляху”.

За допомогою відродженого Великого шовкового шляху на базі сучасної транспортної інфраструктури та комунікацій можна забезпечити швидке просування товарів, послуг, капіталу і робочої сили між Європою і Азією, а також між країнами, розташованими вздовж Шовкового шляху.

Відродження Великого шовкового шляху — завдання актуальне і складне, вирішення якого можна досягти за допомогою комплексного дослідження історичних, археологічних та архівних матеріалів із залученням даних природничих наук. Необхідність і можливість дослідження витоків архітектури та містобудування на трасах Великого шовкового шляху зумовлені виходом архітектурної науки на нову методологічну орієнтацію до досліджень з ідентифікації їх з іншими спорудами, їхнього місця і ролі в історичному просторі.

Теоретичну основу вивчення цієї теми становлять праці таких вчених, як: І. М. Алексєєва, А. Бугаєнко, Х. Ліхуа, М. Р. Мамедова, Н. Н. Мінгулов, А. А. Нурсєтов, О. А. Омельченко, Є. І. Сафронова, Т. Чуньфен, Р. Х. Ша-рафутдинов, І. Б. Шевель, А. Г. Яковлева та ін.

Науковим підґрунтям дослідження є наукові праці вчених, історичні факти, нормативні правові акти різних урядових органів Китаю, дані статистичних збірників, виступи та інші джерела особистого походження, матеріали періодичних видань.

Великий шовковий шлях — це найвідоміший торговельний маршрут в історії людства. У минулому по ньому проходили купці від берегів Тихого океану до Середземного моря. На шляху в просторі і часі народжувалися, розвивалися та вмирали міста і навіть циві-

лізації. Чимало кривавих і жорстоких воєн, пожарищ, мору і голоду бачили стародавні міста, розташовані вздовж Великого шовкового шляху.

Про Великий шовковий шлях говорять і нині. Навіть більше, ця назва стала брендом, яким активно користуються турфірми. Однак мало хто знайомий зі справжньою історією Шовкового шляху, яка дуже цікава і містить безліч істотних фактів.

Початок Великого шовкового шляху відносять до II ст. до н. е., коли китайський посол Чжан Цянь відвідав країни Центральної Азії з дипломатичною місією. До II ст. до н. е. шлях з Європи в країни Азії закінчувався біля кордонів Китаю, оскільки гірські хребти Азії — Каракорум, Тянь-Шань, Кунь-Лунь, Гімалаї, Гіндукуш — приховували найдавнішу і багату китайську цивілізацію від усього світу. Відкрити багатющий західний напрямок допоміг випадок [1].

Варто зауважити, що значення терміна “шовковий” дуже особливе. У минулі часи шовк мав величезну частку на ринку, хоча з одного кінця світу в інший доставлялося безліч інших товарів. Завдяки своїй легкості, компактності, величезному попиту і високій ціні він був ідеальним предметом торгівлі для перевезення на далекі відстані. Товарообіг відбувався між предметами розкоші, які мали популярність у аристократів: коштовності, килими, фарфор і навіть раби, а на товари народного споживання не було великого попиту. Звичайні люди Азії та Європи завжди жили натуральним господарством [2].

Великий шовковий шлях міста охоплював найрізноманітніші маршрути, навіть існувало кілька їх варіантів. Найвідоміший шлях проходив із західної частини Китаю через нинішнє казахстанське місто Алма-Ата, також був маршрут через Киргизію. Як наслідок, торговці йшли через Самарканд, Бухару, Мерв і уздовж Каспійського моря до Середземного моря. Існував і менш популярний маршрут по пустелях: через західну частину Казахстану до нижньої Волги і далі до Чорного моря.

Такі торгові шляхи існували з II по XV ст. включно, при цьому Шовковий шлях ніко-

ли не був єдиним цілим. Усі товари з однієї частини світу в іншу постачалися через посередників. Всього кілька разів за всю історію Шовкового шляху маршрути повністю контролювалися однією державою: у VI ст. за часів тюркського каганату, у період існування Монгольської імперії у XIII ст. та імперії Тимура — у XIV ст.

Важливим досягненням Великого шовкового шляху було те, що завдяки розробленим маршрутам з'явилося безліч міст в Азії, будувалися дороги, готелі, склади тощо. Більшість міст були створені спеціально для мандрівників. Під час зупинки їм вдавалося змінити втомлених у дорозі тварин, найняти охорону, розвантажити товари. Також саме завдяки середньовічним торговцям виникли чеки: купцям було зручно здавати гроші під розписку, а вже в іншому місті отримувати гроші від довіреної особи.

Подорожуючи через всю Євразію, торговці ділилися культурними знаннями, технологіями, розповідали про релігійні вчення. Подорожували не тільки купці, а й письменники, воїни, вчені. Історія Великого шовкового шляху дуже давня. Європа завдяки мандрівникам пізнала культуру Сходу. Наприклад, порох, як відомо, був винайдений у Китаї, але коли про нього дізналися європейці, було створено першу вогнепальну зброю [3].

Незатребуваним Великий шовковий шлях став у XV ст., в епоху розвитку мореплавання. На кораблях набагато швидше вдавалося доставити вантажі з Азії в Європу через Перську затоку. Першими, хто почав доставляти вантажі морем, стали араби, а вже потім шлях в Азію відкрив Васко да Гама.

Сухопутні маршрути втратили популярність, а Середня Азія більше не була перехрестям цивілізацій. Проте залишилося безліч свідчень періоду розквіту. У далекому минулому за маршрутами Азії слідували величезні каравани слонової кістки, золота, хутра тощо. Завдяки торговим зв'язкам зблизилися культури і народи, як наслідок, була створена історія, яка передувала сьогоденню.

Примітно, що самі торговці ніколи не називали свій маршрут Великим шовковим шляхом, а приміром “Нефритовий шлях”,

“Алмазний шлях” тощо. По суті, кожен торговець міг називати його по-своєму. Вперше вислів “Великий шовковий шлях” виник у кінці XIX ст. Придумав його німецький мандрівник та історик Ріхтофер.

Останніми роками у країнах і районах навколо Китаю плануються різні моделі інтеграції й регіонального співробітництва. Ініціатива зі створення “економічного поясу Шовкового шляху” демонструє бажання і намір Китаю налагодити співпрацю з країнами цього регіону.

У сусідніх з Китаєм регіонах, особливо в Центральній Азії та СНД, виявляються ініціативи зі співробітництва, пропонуються різноманітні моделі економічного співробітництва. Зокрема, це і різні євразійські моделі, і американський “План Великої Центральної Азії”, і “План нового Шовкового шляху”, та інші стратегії й ініціативи, висунуті Японією і ЄС. На відміну від стратегій, запропонованих Америкою, Іраном, Японією та іншими країнами, у стратегії “Один пояс — один шлях” не міститься так званий компонент геополітичних ігор, навпаки — така стратегія передбачає ідею рівності і взаємної вигоди, враховує принцип толерантності і можливість навчання один в одного, що має сприяти взаємовигоді і спільному розвитку.

Ініціатива зі створення “Шовкового шляху” була висунута, зважаючи на принцип взаємного доповнення економік, відмінності між Китаєм та сусідніми країнами, а також на наявні недоліки в інфраструктурі всіх передбачуваних учасників цього економічного проекту. Така взаємодоповнюваність забезпечує важливу основу для довгострокового ділового співробітництва Китаю з сусідніми країнами, і навіть створення Євразійського союзу не змогло вплинути на взаємодоповнюваність економічних систем Китаю та суміжних з ним країн, адже тільки спільними зусиллями зі створення “Економічного поясу Шовкового шляху” можливо повною мірою подолати нерозвиненість інфраструктури в цьому регіоні [4].

Ініціатива зі створення “Шовкового шляху” заснована саме на такій реальності. “Економічний пояс Великого шовкового шляху”

для Китаю є стратегією розвитку реформ і відкритості нового етапу, а для зовнішнього світу вона є ініціативою щодо співпраці на основі взаємної вигоди і спільного виграшу. Запропоновані Китаєм проекти економічних коридорів між Китаєм, Індією, М’янмою і Республікою Бангладеш, а також проект китайсько-пакистанського економічного коридору повною мірою демонструють реальне значення “Економічного поясу Шовкового шляху” [5].

Офіційно Китай про ініціативу Шовкового шляху зазначає таке: “Спільне створення “Одного поясу і одного шляху” покликане стимулювати вільне, але впорядковане пересування факторів виробництва, також високоефективний розподіл ресурсів і глибоке злиття ринків. Проект дасть можливість країнам, розташованим по Шовковому шляху, скоригувати свою економічну політику в бік більш масштабного, високорівневого і глибокого регіонального співробітництва, спільно сформувати структуру відкритого, толерантного, збалансованого і всім вигідного регіонального економічного співробітництва” [6].

Отже, стратегія “Один пояс — один шлях”, характеризуючись високим ступенем ексклюзивності, виявляє хорошу сумісність з національними стратегіями розвитку країн Євразії. Економічний пояс “Шовкового шляху” насамперед є економічною ініціативою, що відбиває потреби розвитку Китаю, і природною реакцією на нові економічні умови. Звернена до інших держав пропозиція Китаю приєднатися до цієї ініціативи зовсім не означає, що в обмін на економічну вигоду їм доведеться частково пожертвувати своїм суверенітетом.

Безсумнівно, що реалізація стратегії “Один пояс — один шлях” відкриватиме широку перспективу для економічного співробітництва Китаю з іншими країнами світу, особливо з країнами Євразійського економічного союзу. Тож можна зазначити, що стратегія “Один пояс — один шлях” вигідна для Китаю і повністю відповідає інтересам усіх держав Євразії.

Будівництво “Одного поясу і одного шляху” — це не тільки ініціатива Китаю, а й

спільне бажання Китаю і всіх інших країн, розташованих на цьому шляху. Китай та інші держави, що стоять на новому старті вздовж “поясу і шляху” мають можливість спільного створення “Одного поясу і одного шляху”, можуть провести рівноправні консультації з урахуванням інтересів та зацікавленості всіх сторін, спільно просувати ширшу, більш якісну, багаторівневу комунікацію, відкритість, інтеграцію. Будівництво “Одного поясу і одного шляху” — це відкритий і толерантний процес. Китай схвалює активну участь у ньому всіх країн та міжнародних і регіональних організацій.

Основою спільного будівництва “Одного поясу і одного шляху” є координація основних завдань і зближення політичних заходів, домагатися у всьому єдності немає необхідності, допускається високий ступінь мобільності, гнучкості, оскільки йдеться про різноманітний відкритий процес співпраці.

Китай готовий разом з іншими державами вздовж “поясу і шляху” безперервно збагачувати і вдосконалювати зміст і методи співпраці за проектом “Один пояс і один шлях”, спільно визначати тимчасові рамки, дорожню карту з метою погодження плану національного розвитку країн уздовж “поясу і шляху” і регіонального співробітництва.

Китай готовий спільно з країнами, розташованими вздовж цього шляху, в рамках чинних двосторонніх і багатосторонніх механізмів регіонального та субрегіонального співробітництва до різних форм взаємодії, у тому числі до спільних досліджень, проведення форумів і виставок, підготовки кадрів, обміну і взаємних візитів, що сприятиме поглибленню розуміння і схвалення всіма державами сутності і змісту, цілей і завдань проекту “одного поясу і одного шляху”.

Китай готовий разом з країнами, розташованими вздовж цього шляху, впевнено про-

сувати реалізацію демонстраційно-показових проектів, спільно визначити низку проектів з урахуванням двосторонніх і багатосторонніх інтересів, щільно взятися за реалізацію проектів, які отримали загальне визнання і відрізняються високим ступенем готовності в інтересах якнайшвидшого досягнення успіхів.



Література

1. Хань Лихуа. Перспектива стыковки стратегии “Один пояс – Один путь” и Евразийского экономического союза / Лихуа Хань // Управленческое консультирование. — 2015. — № 11 (83).
2. Сунь Лизце. Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути XXI века / Лизце Сунь // Пекин. — 2015. — № 1.
3. Бугаенко А. Экономический пояс Шелкового пути: цели и перспективы [Электронный ресурс] // Казахстан в глобальных процессах // А. Бугаенко. — 2015. — № 1. — С. 64–73. — Режим доступа: <http://iwerp.kz/ru/magazine/2015>
4. Нурсеитов А. А. Экономический пояс Шелкового пути: возможности и перспективы [Электронный ресурс]: Институт мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Республики Казахстан / А. А. Нурсеитов. — 2015. — Режим доступа: <http://yuvision.kz/post/520219>
5. Тан Чуньфэн. Стрoение Экономической зоны Шелкового пути — связующее звено сотрудничества и развития [Электронный ресурс]: Академия международной экономики при Министерстве коммерции / Чуньфэн Тан. — 2014. — № 20. — Режим доступа: <http://www.ruchina.org/xin-article/china/468.html?cHash=119aed2faa2d1b39e6fbc8e2559de4b0&print=1>
6. Сафронова Е. И. Китай в мировой и региональной политике. История и современность / Е. И. Сафронова // Вып. XVI: ежегодное издание ИДВ РАН. — 2011. — 256 с.

Досліджено питання, що стосуються економічного поясу Шовкового шляху. Проаналізовано основні напрями і хронологію розвитку економічного поясу Шовкового шляху.

Matters relating to the Economic Easter Silk Road is investigated. Characteristics of the main directions of development of the Silk Road is provided. Economic Analysis chronology of Easter Silk Road is made.

Исследованы вопросы, касающиеся экономического пояса Шелкового пути. Сделан анализ основных направлений и хронологии развития экономического пояса Шелкового пути.

Надійшла 8 вересня 2016 р.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 159–164

Розглянуто сутність та обґрунтовано основні методологічні засади формування та реалізації стратегії підвищення ефективності підприємств як стратегічного напрямку їх подальшого розвитку.

В останні два десятиріччя багато підприємств України зіштовхнулися з цілим рядом непрости́х проблем, породжених стрімкими і часто непередбаченими змінами на ринку. Деякі підприємства шукають порятунку в урізанні витрат, скороченні обсягів виробництва і чисельності персоналу, а також шляхом реорганізації своєї організаційної структури. Ці заходи іноді приводять до бажаного результату, але, зазвичай, короткочасному. Розв'язати ці проблеми і забезпечити стабільне зростання доходів можна лише за допомогою нового підходу до аналізу попиту та пропозиції. Таким підходом є стратегія підвищення ефективності діяльності підприємств.

Основна мета статті — обґрунтування значущості та формування методичного інструментарію стратегії підвищення ефективності промислових підприємств України як стратегічного напрямку розвитку їх діяльності у майбутньому.

На сьогодні в науковій літературі приділяється велика увага дослідженню стратегічних напрямів розвитку підприємств, поряд з цим відсутній єдиний погляд щодо сутності поняття “стратегія”. А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд [8], М. Мексон, М. Хедуорі, Ф. Альберт [6] трактують стратегію як “план управління”. Деякі автори прирівнюють стратегію до “комплексу певних рішень”, яких повинно дотримуватись підприємство у своїй діяль-

ності (І. Ансофф [1], П. Дойль [4], У. Кінг, Д. Кліланд [5]). Також науковці розглядають стратегію як “модель” (Н. А. Хрущ [9], Б. Карлоф [10]) або як “напря́м розвитку” (О. С. Виханський [3], Є. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова [2]).

У сучасній літературі зустрічаються поняття “ринкова стратегія”, “стратегія маркетингу”, “економічна стратегія”. Сутність стратегії підвищення ефективністю взагалі не визначена, принципи її розробки та методи реалізації залишаються також дискусійними, що є серйозною перешкодою для розробки необхідного методологічного апарату.

Під стратегією ефективності підприємств, на нашу думку, слід розуміти систему довгострокових цільових установок, спрямованих на збільшення ефекту (результату) за допомогою раціонального та збалансованого використання економічного потенціалу у коротко- та довгостроковому періодах.

Головним фактором, що зумовлює необхідність застосування цієї стратегії, є забезпечення повної відповідності фактичних показників діяльності підприємств та їх тактичних дій стратегічним цілям.

Основні етапи процесу формування стратегії підвищення ефективності підприємства наведено на рис. 1.

Таким чином, розробка стратегії підвищення ефективності промислових підприємств

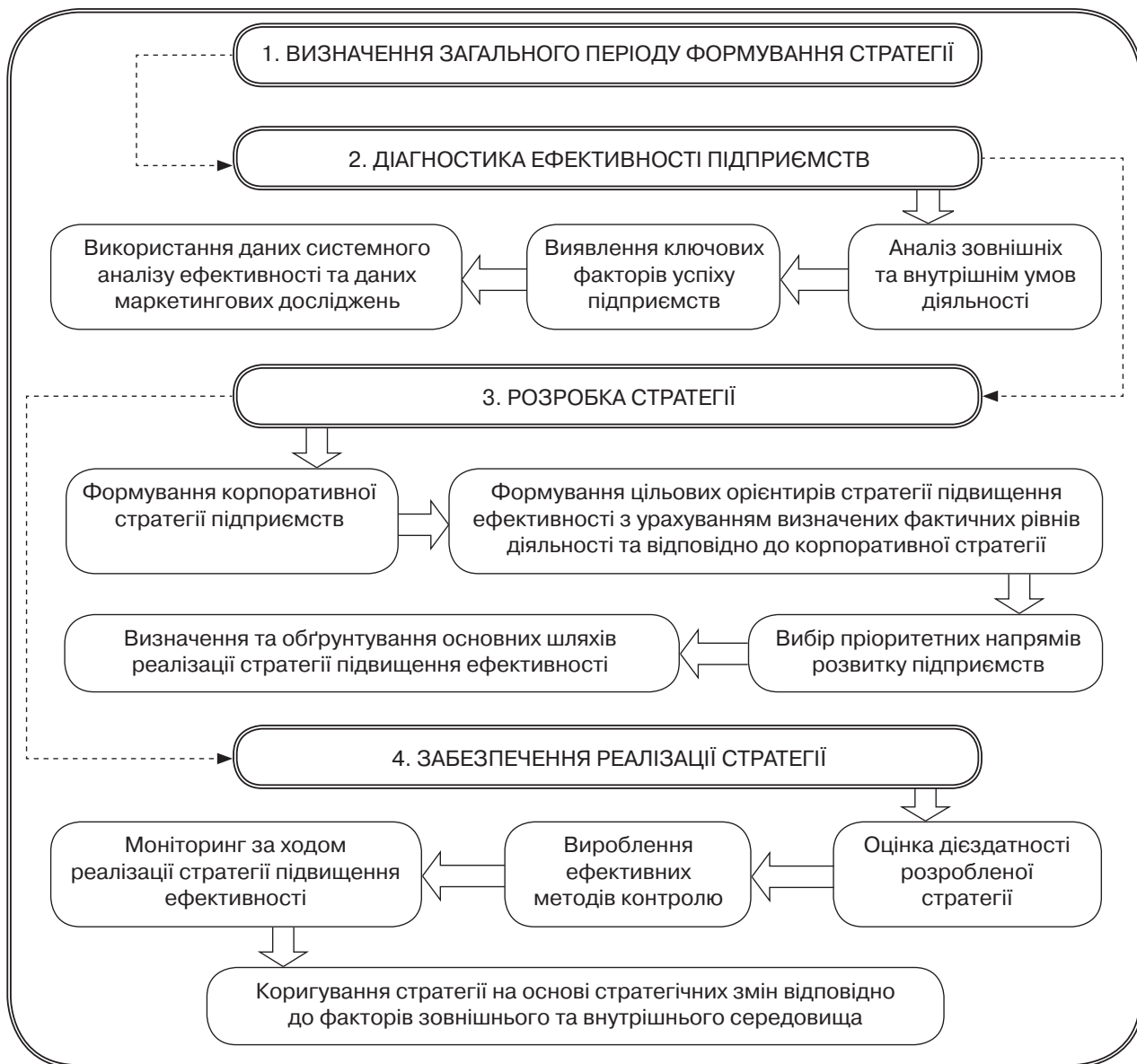


Рис. 1. Схема процесу формування стратегії підвищення ефективності діяльності промислових підприємств

емств починається із визначення загальних стратегічних напрямів розвитку підприємств або їх корпоративної стратегії, виходячи з оцінки їх наявних або потенційних можливостей і забезпеченості відповідними ресурсами.

Вибору стратегії розвитку підприємств передує аналіз бізнес-портфеля. Очевидно, що напрям розвитку системи залежить від великої кількості факторів (ключових факторів успіху). Тому для точного вимірювання потенціалу кожного з учасників у складі системи мають братися до уваги не одиничні фак-

тори, а сукупність індикаторів, узагальнених певними інтегральними показниками [8].

Наступним кроком є ранжування потенційних параметрів у рамках відповідних груп. Вибір стратегічної позиції (стратегії подальшого розвитку) підприємств, на нашу думку, доцільно проводити у межах системи учасників “споживач-підприємство-партнер”. Фактично стратегія розвитку є аналогією стратегії зростання Ансоффа і Котлера, на основі якої нами формується стратегія підвищення ефективності. На рис. 2 подано принципову схему формування стратегій системи управ-

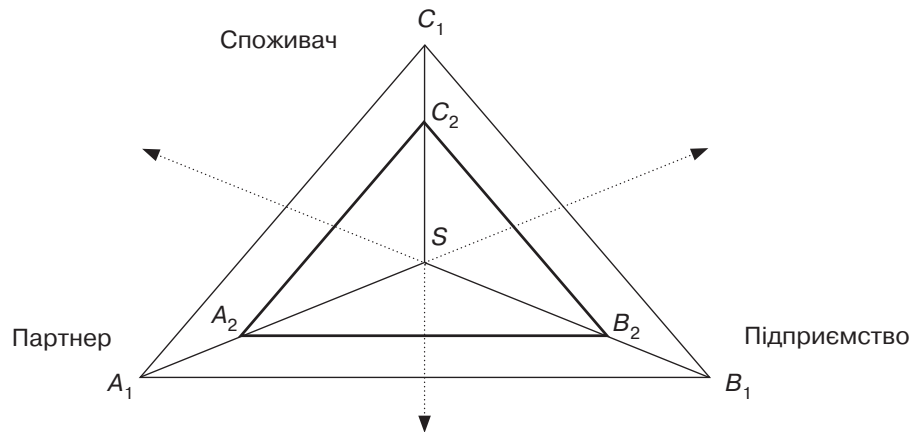


Рис. 2. Принципова схема формування стратегій системи управління розвитком ефективної діяльності промислового підприємства

ління розвитком ефективної діяльності, яка демонструє пряму залежність формування стратегії від рівня розвитку елементів системи.

Так, стратегія — це вершина трикутної піраміди, основами якої є відносини між елементами системи (точки A_1 , B_1 , C_1 та A_2 , B_2 , C_2). Три вектори розвитку учасників системи окреслюють спрямування їх до партнерства, сходяться в єдиній точці S , що є вершиною піраміди. Нахил піраміди у певний бік свідчить про нерівномірність розвитку системних елементів, підкреслює більш активну участь у створенні та використанні переваг системи одних сторін і менш активну — інших (піраміда з вершинами A_2 , B_2 , C_2 — створення стратегій активними учасниками; з вершинами A_1 , B_1 , C_1 — зображено прикордонний, почат-

ковий стан системи). Умовна висота піраміди є інтегральним показником, що демонструє шлях сторін до побудови партнерських відносин [7; 8].

У підсумку отримуємо тривимірну систему стратегій за двома рівнями (активними і неактивними), що дає такі можливі комбінації, кожна за яких відповідає особливій стратегічній позиції: інтенсивне зовнішнє зростання підприємства + глобальний розвиток ринку; розвиток товару + інтеграція чи кооперація; стратегія “втягування ринком” + проникнення на ринок; розвиток технологій; розвиток ринку + концентрична диверсифікація, або інтеграція; розвиток товару + розвиток підприємства; розвиток ринку; проникнення на ринок + забезпечення виживання (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Рекомендовані стратегії ефективності в межах системи “споживач-підприємство-партнер”

Різновиди системи	Стратегія ефективності	Встановлені стратегічні задачі
1	2	3
1 Споживач Партнер Підпр.	Інтенсивне зовнішнє зростання підприємств + глобальний розвиток ринку	Проникнення і забезпечення стійкого розвитку на ринку (розвиток і впровадження інновацій, нових методів в управлінні, забезпечення навчання персоналу). Збільшення частки ринку, забезпечення контролю над усіма етапами ланцюга
2 Споживач Партнер Підпр.	Розвиток товару + інтеграція чи кооперація	Удосконалення контролю поставок, підвищення рівня обслуговування та якості продукції, розширення первісного попиту, боротьба за прихильність споживачів. Зміцнення зв'язків з представниками влади на основі участі у формуванні бюджету в напрямку підтримки підприємств

1	2	3
3 Споживач Партнер Підпр.	Стратегія “втягування ринком” + концентрична диверсифікація, або інтеграція	Організація та раціоналізація ринку: стимулювання діяльності партнерів, завоювання нових потенційно прибуткових сегментів; удосконалення роботи системи збуту на новому ринку; створення сприятливих умов у фінансовій та інноваційній сферах
4 Споживач Партнер Підпр.	Розвиток технологій + розвиток підприємства	Пошук та впровадження інноваційних технологій для задоволення вимог споживачів, забезпечення скоординованості виробничого процесу, зниження ризику господарської діяльності, забезпечення процесу зниження бар'єрів для виходу на ринок
5 Споживач Партнер Підпр.	Забезпечення виживання	Збільшення частки ринку, поліпшення фінансового стану

Ця концепція передбачає достатньо широкую сферу застосування і є гнучким методом формування стратегій, оскільки індикатори розрахунку інтегральних показників можливостей і перспектив учасників системи визначаються з конкретних ситуацій, конкретного сценарію розвитку зовнішнього середовища.

Успіх досягнення стратегії залежить як від самої діючої стратегії, так і від її ефективної реалізації.

На рис. 3 подано показники успішної реалізації стратегії підвищення ефективності за трьома векторами, що відповідають елементам системи “споживач-підприємство-партнер”, та окреслюють напрями розвитку

в процесі циклу стратегічного управління. Наведені індикатори відповідають основним умовам (критеріям досягнення успіху): достатність щодо конкретних результатів та цілей; фактичність та об'єктивність; достовірність та базування на доступних даних.

Так само як на етапах планування, на етапі реалізації забезпечується здійснення проактивної поведінки підприємств у визначених напрямках діяльності, що виражається у проведенні поруч з необхідними тактичними кроками, спрямованими на поетапну реалізацію стратегії, упереджувальних дій щодо суб'єктів ринку, спрямованих на виконання стратегії підвищення ефективності. Після

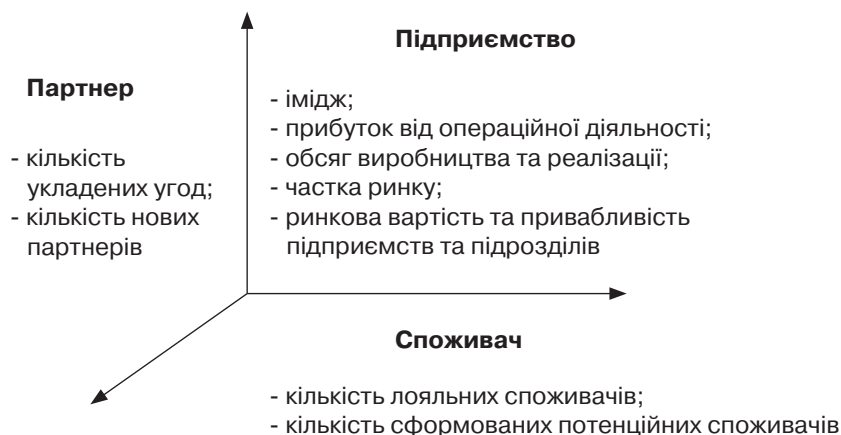


Рис. 3. Показники успішної реалізації стратегії підвищення ефективності діяльності промислових підприємств

співвідношення реальних і прогнозних показників робиться висновок щодо успішної чи неуспішної реалізації стратегії та приймаються відповідні управлінські рішення, характер яких залежить від результату цього висновку [7; 8].

У табл. 2 наведено план відповідних стратегічних рішень і задач із формування стратегії, за допомогою яких підприємства можуть досягти своїх стратегічних цілей.

Припинення дії планів з реалізації стратегії підвищення ефективності і досягнення стратегічних цілей є знаком завершення повного циклу стратегічного управління і початком його нового оберт.

Після співвідношення реальних і прогнозних показників робиться висновок щодо успішної чи неуспішної реалізації стратегії та приймаються відповідні управлінські рішення, характер яких залежить від результату цього висновку.

Таким чином, наведену систему стратегічного інструментарію щодо підвищення ефективності слід розглядати як програму,

що спрямовує діяльність промислових підприємств протягом тривалого періоду часу в напрям ефективного функціонування, враховуючи, що конфліктна і постійно мінлива соціально-економічна, психологічна обстановка робить постійні коригування в системі, а її взаємодія із зовнішнім середовищем є неминучою, оскільки воно здатне породжувати процеси цілеспрямованих перетворень, зокрема формувати ринок щодо позитивного сприйняття продукції підприємств безпосередніми споживачами, від думки яких залежить успіх функціонування підприємств загалом.



Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление [сокр. пер. с англ.] / Игорь Ансофф; [науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. — Одесса: НОПУ, 2002. — 279 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. — М.: Гардарики, 2001. — 240 с.

Таблиця 2

План типових програмних рішень з реалізації стратегії підвищення ефективності підприємств

Рішення щодо реалізації стратегії	Проактивні дії у рамках функціонування системи “споживач– підприємства–партнер”
Визначення пріоритетів щодо споживачів	Оцінка рівня впровадження маркетингового підходу до здійснення стратегічного управління; вибір цільових сегментів ринку; краще задоволення потреб основних споживачів; фіксування тенденцій соціальних та демографічних змін; оцінка сегментів з погляду їх привабливості для подальшої діяльності та щодо сприйняття споживачами діяльності підприємств
Визначення пріоритетів щодо конкурентів	Аналіз діяльності конкурентів, оцінка їх сильних і слабких сторін, прогнозування можливих дій та реакцій конкурентів, розмежування конкурентів – потенційних партнерів і конкурентів – суперників; контакти зі споживачами, іншими партнерами
Визначення пріоритетів щодо потенціальних партнерів	Впровадження функцій маркетингу з усунення поточних і попередження прогнозованих проблем і суперечностей між підприємствами і їх контрагентами; визначення ставлення до потенційних партнерів через відповідність створеному іміджу
Ставлення до продукції	Відстеження змін у соціальних цінностях; формування і розвиток нових якостей товарів згідно з очікуваннями споживачів; підтримання іміджу власної продукції
Рішення щодо ресурсів	Декларування загального обсягу грошових коштів, які використовуються для реалізації стратегії, головних джерел їх надходжень
Визначення контрольних точок стратегії	Визначення найбільш суттєвих для реалізації стратегії факторів, розрахунок їх проміжних показників, які мають бути досягненні у короткостроковому плані, визначення термінів їх контролю

4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. — СПб.: Питер, 1999. — 485 с.
5. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд; общ. ред. и предисл. Г. Б. Кочеткова, [пер. с англ.]. — М.: Прогресс, 1982. — 399 с.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [пер. с англ.]. — 2-е изд. — М.: Дело, 2004. — 799 с.
7. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: [монографія] / Д. В. Райко. — Х.: ВД “Інжек”, 2008. — 632 с.
8. Садеков А. А., Братусь Г. А. Обґрунтування стратегічних напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств військової торгівлі України / А. А. Садеков, Г. А. Братусь // Сталій розвиток економіки. Всеукр. наук.-вироб. журн. — 2012. — № 5. — С. 238–242.
9. Стратегії підприємства: сутність, принципи формування та класифікація / Н. А. Хрущ // Вісн. технологічного ун-ту Поділля. Екон. науки. — 2004. — № 6. — С. 126–131.
10. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III; [пер. с англ.]. — К.: Вильямс, 2003. — 280 с.

Запропоновано методичний підхід щодо вибору стратегії підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, який розроблено у межах системи “споживач–підприємство–партнер” та дає змогу сформувати стратегічні альтернативи розвитку підприємств за допомогою кількісно визначеної стратегічної позиції.

The methodical approach of choosing a strategy of improving the efficiency of industrial enterprises is proposed. It is designed within the system of “consumer–enterprise–partner” and allows to create the strategic alternatives of enterprise using the quantified strategic position

Предложен методический подход к выбору стратегии повышения эффективности деятельности промышленных предприятий, который разработан в рамках системы “потребитель–предприятие–партнер” и дает возможность сформировать стратегические альтернативы развития предприятий с помощью количественно определенной стратегической позиции.

Надійшла 15 вересня 2016 р.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 50(3), с. 165–170

Досліджуються теоретичні та методологічні питання розробки збалансованої системи показників оцінки ефективності діяльності промислових підприємств відповідно до чотирьох збалансованих складових: фінансів, виробничих процесів, клієнтської складової, складової навчання та розвитку.

Технології збалансованого управління ви-йшли на український ринок нещодавно, але міцно і цілком закономірно. Формування нової економіки ХХІ ст., в якій основними чинниками успіху стають знання, технологічний прогрес та інформатизація, неминуче вимагає переведення промислових підприємств на інноваційний шлях розвитку. Для цього доцільним є впровадження сучасних інструментів оцінки, до яких саме і належить збалансована система показників. Це дасть змогу аналізувати та оцінювати рівень господарської діяльності підприємств та її результативність, обґрунтовувати стратегію подальшого розвитку.

Основна мета статті — визначення теоретико-методологічних основ розроблення збалансованої системи показників (ЗСП) та побудова на цій основі оцінки ефективності діяльності промислових підприємств України.

Під час дослідження питань збалансованої оцінки ефективності діяльності промислових підприємств використано фундаментальні розробки А. Гершуна, М. Брауна, Р. Каплана, М. Майєра, П. Нівена, Д. Нортон, Н. Ольве, Х. Рамперсада, Х. Фридага, В. Шмідта.

Збалансована система показників у якості оцінки діяльності організації була розробле-

на Р. Капланом і Д. Нортоном у 90-х роках ХХ ст. Ідея цієї системи ґрунтується на двох ключових положеннях: при використанні в управлінні тільки фінансових показників неможливо досягти довгострокової мети — максимізації вартості підприємства; добре організована реалізація вибраної стратегії набагато важливіша, ніж її якість [1; 5–7].

Спочатку ЗСП створювалася як оцінна система, основним завданням якої було доповнення фінансових показників факторами майбутніх результатів діяльності. На сьогодні цей інструмент можемо розглянути у трьох аспектах: система оцінки, система стратегічного управління та засіб поширення інформації [4, 125].

ЗСП містить систему ретельно відібраних показників (нечисленних, але достатніх для оцінки ефективності) і ця система показників використовується для управління ефективністю. Пошук відповідних показників, особливо нефінансових, є ключовим процесом як стратегічного управління, так і оцінки ефективності [2, 210].

Складність полягає у застосуванні логічної та переконливої побудови Р. Каплана і Д. Нортон до складних вітчизняних реалій, до чого іншого соціокультурного середовища і специфіки ринку.

Впровадження у вітчизняну практику господарювання зарубіжного досвіду управління сполучено зазвичай із виникненням низки труднощів, які мають об'єктивний і суб'єктивний характер. З одного боку, розроблені механізми управління, які ефективно застосовуються у більшості розвинених країн світу, не відповідають повною мірою вітчизняним реаліям та уявленням щодо практики проведення бізнесу. Зокрема, це стосується додаткових фінансових витрат і часу на проведення різних підготовчих заходів. З іншого боку, впровадження нових управлінських технологій лише у рідкісних випадках приводить до еволюційного шляху розвитку компаній, яка зважилася на відповідний крок.

Збалансована система показників використовує оцінку як новий механізм для опису ключових факторів успіху підприємства, без орієнтації та врахування тільки механізмів фінансового контролю [4, 27].

У всіх складових ЗСП повинні збалансовано поєднуватися запізнілі (основні показники результату) і випереджаючі індикатори (фактори діяльності).

Збалансована система показників ґрунтується на концепції балансу (рівноваги) між:

- фінансовими і нефінансовими показниками;
- запізнілими і випереджаючими індикаторами.

Оціночна система, створена на концептуальній базі ЗСП, дає змогу здійснити оцінку діяльності за допомогою чотирьох збалансованих складових: клієнти, внутрішні процеси (бізнес-процеси), навчання та розвиток, а також фінанси.

Вибір показників для клієнтської складової залежить від вибору відповідної купівельної цінності пропозиції. Як зазначив Майкл Портер, відсутність чіткої орієнтації не дає можливості організації відрізнити себе від конкурентів [4, 31].

Ця складова звичайно включає такі показники, як задоволеність клієнтів, лояльність клієнтів, частка ринку тощо. Велике значення для підприємства має і розвиток факторів діяльності, які приводять до поліпшення цих

запізнілих індикаторів успіху в роботі з клієнтами. Клієнтська складова пов'язана з раціональним функціонуванням конкретних внутрішніх процесів, необхідних для створення купівельної цінності пропозиції.

Розробка складової внутрішніх процесів передбачає визначення ключових процесів та розробку ефективних показників для відстеження результатів діяльності. Застосування ЗСП дає змогу виявити абсолютно нові перспективні внутрішні процеси, а не лише спрямовувати зусилля на додаткове поліпшення існуючих видів діяльності. У цієї складової можуть бути представлені: розробка продукції, виробництво, доставка та післяпродажне обслуговування [3, 122].

Показники складової навчання та розвитку в межах ЗСП є основою успіху трьох інших складових. Вони можуть забезпечувати стійкі результати діяльності у майбутньому і ліквідувати невідповідність між існуючою організаційною інфраструктурою, кваліфікацією працівників та інформаційними системами, а також рівнем, необхідним для досягнення поставлених цілей. У цю складову можуть входити показники кваліфікації та задоволеності працівників, доступність інформації і т. п. [2, 211].

Важливим компонентом ЗСП є фінансові показники, що фіксують вплив зміни показників інших складових на кінцеві результати діяльності. Фінансова складова звичайно включає класичні запізнілі індикатори: показники рентабельності, зростання доходу, додану вартість тощо.

Система показників оцінки ефективності мають засновуватися на чітких вихідних принципах, які точно визначають місце кожного показника у системі, його ставлення до узагальнюючого показника і взаємовідношення показників системи між собою.

В основу запропонованого підходу до оцінки ефективності діяльності промислових підприємств покладено такі принципи:

- формування основної мети діяльності підприємств;
- відповідність показників вимогам усіх зацікавлених сторін: керівництва, працівників, споживачів;

- взаємозв'язок системи показників оцінки і ключових факторів успіху основних видів діяльності підприємств;
- вибір цільових значень показників оцінки на основі аналізу результатів діяльності підприємств;
- надання узагальненої оцінки ефективності на основі угруповання приватних показників в інтегральний показник за окремими напрямками оцінки.

Збалансована система показників дає змогу задовольнити вимоги зацікавлених сторін: керівників, споживачів, працівників та суспільства загалом.

Для вибору основних підходів до оцінки ефективності промислових підприємств виокремлені ключові фактори успіху, під якими ми розуміємо загальні для всіх підприємств фактори, що визначають перспективи покращання їх конкурентної позиції у галузі (див. рис. 1).

Ключові фактори успіху — це ті рушійні сили, яким необхідно приділяти особливу увагу, оскільки вони характеризують успішність подальшої діяльності організації на ринку, її конкурентні можливості та рівень ефективності. У роботі виділено основні (базові) типи ключових факторів успіху, що визначають конкретні складові, на яких повинні сконцентруватися працівники підприємств для вирішення завдання підвищення ефективності діяльності.

Оцінку ефективності пропонується здійснювати за чотирма збалансованими складовими: фінанси, внутрішні процеси (виробнича діяльність), задоволеність потреб споживачів у продукції, а також навчання і розвиток персоналу.

Основна умова вибору показників у межах кожної складової — взаємозв'язок з ключовими факторами успіху, при цьому певний відсоток від загальної кількості вибраних ключових показників становить стандартний набір показників для оцінки будь-якого виду виробничої діяльності.

Для визначення взаємозв'язку показників з ключовими факторами успіху використаний відносно простий діагностичний метод — структурування показників. Цей ме-

тод базується на припущенні, що діяльність підприємств у конкурентному середовищі визначається кількома ключовими факторами успіху, кожному з яких відповідає хоча б один показник розробленої ЗСП. Очевидно, що кількість ключових показників обмежена.

На перший погляд, встановити взаємозв'язок між показниками і ключовими факторами успіху досить просто, але проблема полягає в тому, щоб вибрані показники дійсно відображали рух до поставленої мети. На рис. 2 запропоновано типову конфігурацію ЗСП відповідно до наведених ключових факторів успіху.

Також важливою вимогою є те, щоб кожному запізнілому показнику відповідав один або кілька випереджаючих показників.

Алгоритм тестування показників складається з наступних етапів:

- перерахування (по стовпцях) ключових факторів успіху;
- перерахування (за строками) усіх приватних показників, які включені у ЗСП оцінювання ефективності промислових підприємств.

Визначення для кожного показника ступеня його взаємозв'язку з ключовими факторами успіху (від 1 до 5). Відповідно 1–2 — слабкий взаємозв'язок; 3–4 — середній; 5 — сильний взаємозв'язок.

Визначення для кожного показника підсумкової оцінки і розміщення чисельного значення у стовпчик “загальна оцінка”.

Розрахунок підсумкової (загальної) оцінки показника (T) здійснюється за формулою:

$$T = \sum_{i=1}^n I \cdot F,$$

де I — оцінка ступеня взаємозв'язку показника з i -м ключовим фактором успіху; F — вага ключового фактора за ступенем важливості; n — кількість ключових факторів успіху.

Показники, що отримали найбільш високу підсумкову оцінку, визначаються як ключові. Виокремлені ключові фактори мають однаковий ступінь вагомості, тому загальна оцінка для кожного показника встановлюється підсумовуванням по рядках оцінок ступеня його взаємозв'язку з ключовими факторами успіху.

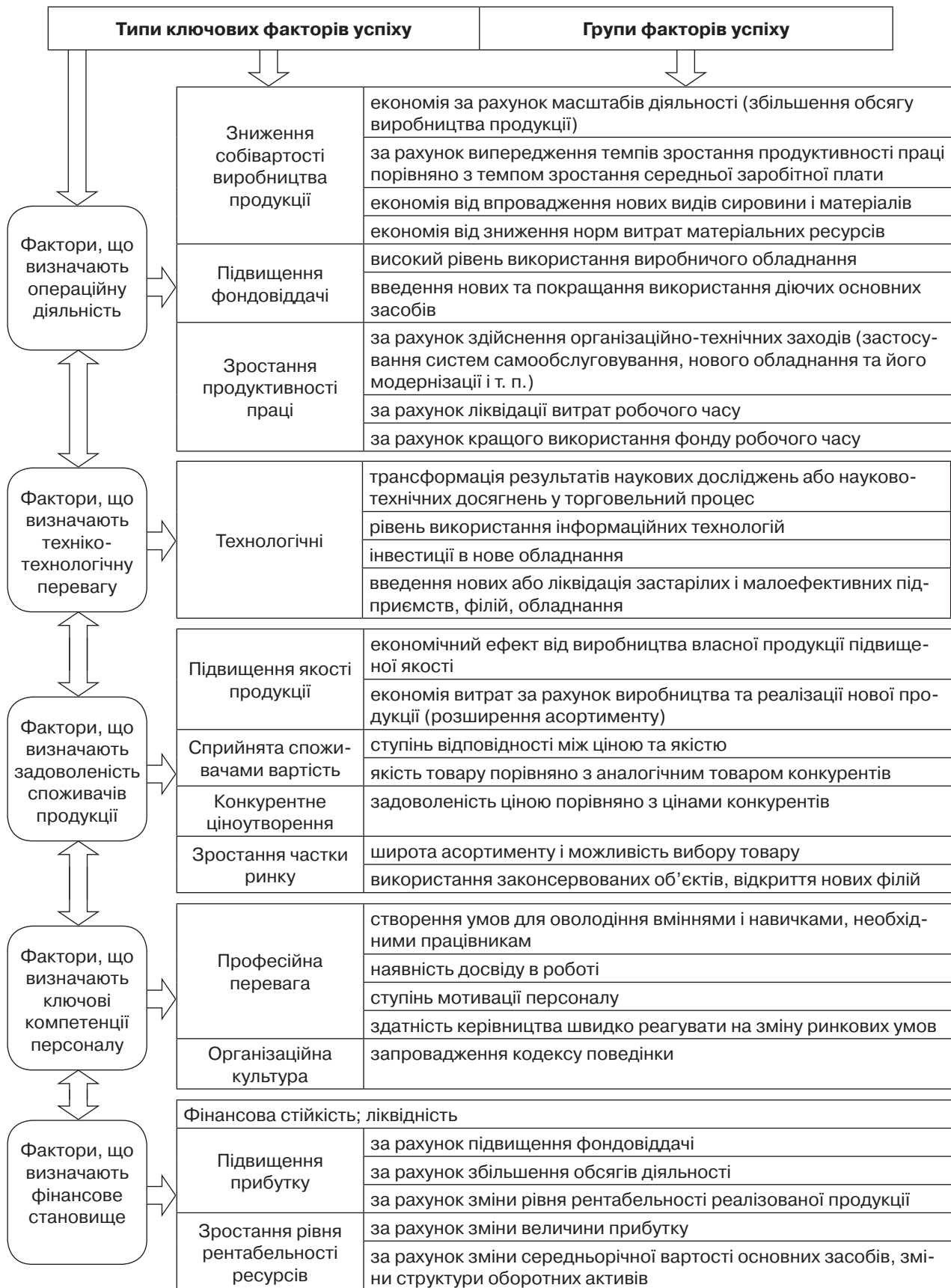


Рис. 1. Ключові фактори успіху промислових підприємств

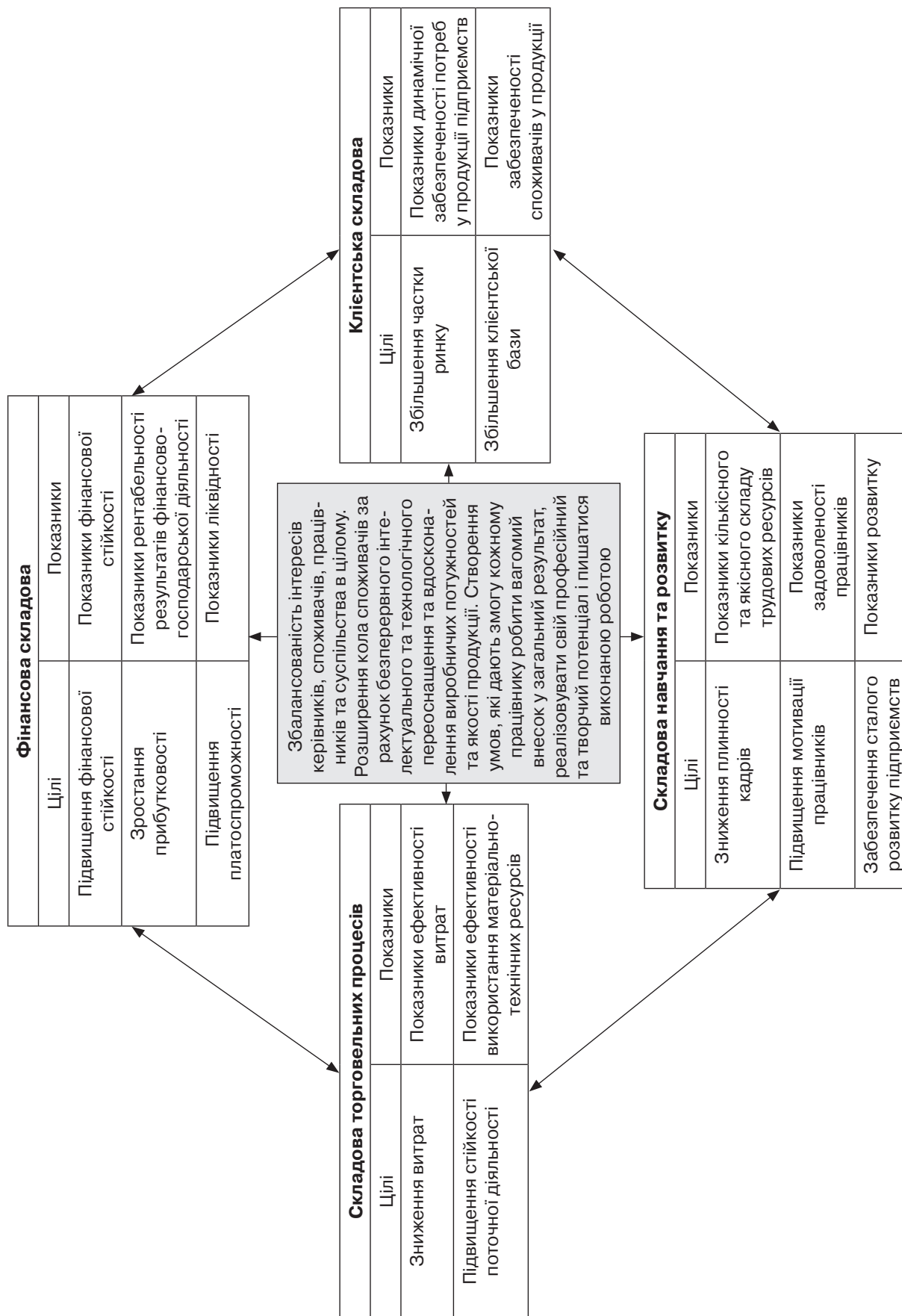


Рис. 2. Збалансована система показників оцінки ефективності діяльності промислових підприємств

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновки.

1. Огляд досліджень з проблеми оцінки ефективності дає змогу констатувати, що питання оцінки ефективності сучасних підприємств розглянуті далеко не повністю. Окремі методи досить відокремлені та не дають можливості здійснити саме збалансовану оцінку економічної систем.
2. Розроблена методика ЗСП ґрунтується на балансі інтересів усіх зацікавлених сторін: керівництва, працівників, клієнтів та суспільства загалом. На основі ключових факторів успіху, які впливають на діяльність підприємств, виявлені базові показники у межах кожної складової ЗСП: фінансів, виробничих процесів, клієнтської складової та складової навчання та розвитку.
3. Під час дослідження проведено порівняльний аналіз традиційного та збалансованого підходу до оцінки ефективності діяльності промислових підприємств, виокремлено переваги останнього.
4. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є удосконалення науково-методичних підходів до формування інтегрованої системи збалансо-

ваної оцінки ефективності діяльності промислових підприємств.



Література

1. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун, [пер. с англ.]. — М.: Альбина бизнес Букс, 2005. — 226 с.
2. Братусь Г. А. Збалансована оцінка ефективності діяльності підприємств військової торгівлі України / Г. А. Братусь // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. — Вип. 32. — С. 207–213.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners, [пер. с нем.]. — М.: Альбина бизнес Букс, 2006. — 478 с.
4. Ивакина И. Сбалансированная система показателей / И. Ивакина. — Х.: Фактор, 2007. — 176 с.
5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон, [пер. с англ.]. — М.: ЗАО "Олимп бизнес", 2005. — 320 с.
6. Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер, [пер. с англ.]. — М.: Вильямс, 2003. — 320 с.
7. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей — шаг за шагом / Пол Р. Нивен, [пер. с англ.]. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 328 с.

Запропоновано науково-методичний підхід до проведення поглибленої оцінки ефективності діяльності промислових підприємств, який заснований на впровадженні збалансованої системи оцінки, що надає змогу проводити системне дослідження ефективності діяльності промислових підприємств, встановлювати ймовірні причини її зниження та на основі невикористаних резервів розвитку, розробити відповідні стратегічні напрями підвищення ефективності діяльності підприємств у майбутньому.

The scientific and methodical approach of in-depth evaluation of the effectiveness of the industrial enterprises is proposed. It is based on the implementation of balanced system of evaluation and allows to conduct a systematic research of the efficiency of industrial enterprises, to establish possible causes of decline and to develop appropriate strategic ways of improving the efficiency of enterprises in the future on the basis of unused reserves of development.

Предложен научно-методический подход к проведению углубленной оценки эффективности деятельности промышленных предприятий, который основан на внедрении сбалансированной системы оценки, что дает возможность проводить системное исследование эффективности деятельности промышленных предприятий, установить вероятные причины ее снижения и на основе неиспользованных резервов развития, разработать соответствующие стратегические направления повышения эффективности деятельности предприятий в будущем.

Надійшло 15 вересня 2016 р.

Science Edition

COLLECTION OF PAPERS “IAPM SCIENTIFIC WORKS”

Issue 50 (3–2016)

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For researchers, teachers, students and all those interested in the development of science in Ukraine.

Наукове видання

ЗБІРНИК “НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП”

Випуск 50 (3–2016)

Відповідальний редактор за випуск *Ю. А. Носанчук*

Коректор *А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 04.10.16. Формат 60×84/8.

Ум. друк. арк. 23,25. Обл.-вид. арк. 16,07. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Видавець і виготовлювач

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*