

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 23

Частина 1

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

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

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

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 5 від 07.03.2017 р.

Видавнича рада:

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

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

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

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

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

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

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

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

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.

Серія: «Економіка і менеджмент», 2017

© Міжнародний гуманітарний університет, 2017

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Галушка З.І.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ЦИКЛИ: ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

Анотація. У статті узагальнено підходи до дослідження циклічності соціально-економічного розвитку. Обґрунтовано взаємозв'язок довгих хвиль М. Кондратьєва та соціальних циклів. Виявлено особливості циклічного розвитку соціально-політичних і культурних процесів у ході руху економіки. Визначено циклічні лінії взаємозалежності соціально-політичних та культурних процесів, що були характерними для висхідних і низхідних хвиль шести кондратьєвських циклів.

Ключові слова: економічний цикл, соціальний цикл, довгі хвилі в економіці, лінії взаємозалежності економічних і соціальних циклів.

Постановка проблеми. Циклічність соціально-економічного розвитку визнається представниками соціальних наук як об'єктивна закономірність. Сутність, причини, періодичність повторення, головні характеристики, проблеми, наслідки та можливості впливу на цей розвиток виступають предметом дослідження як економічної теорії, так і філософії, соціології, культурології і навіть природничих наук. Узагальнення підходів до дослідження циклічності соціально-економічного розвитку свідчить про наявність великої різноманітності циклів: цивілізаційних, вікових, довгих, середніх, малих, соціально-політичних. Філософи їх пов'язують із виникненням, розквітом і занепадом незалежних замкнутих циклічних культур, так званих культурно-історичних типів (єгипетського, індійського, вавилонського, китайського, греко-римського, візантійсько-аравійського, російсько-сибіського, а також культури майя).

Важливість їх дослідження в сучасних умовах стає ще більш актуальною, оскільки стосується необхідності усвідомлення глобалізації соціальних і культурних процесів та пошуку ефективних механізмів збалансованого функціонування соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спочатку економічні кризи пояснювалися екзогенними концепціями. Наприклад, Т.Р. Мальтус (1766–1834) їх пов'язував із випереджаючими темпами зростання народонаселення порівняно зі зростанням засобів існування, Д.С. Мілля (1806–1873) пояснював їх причину війнами або неврожаннями, У.С. Джевонс (1835–1882) бачив їх залежність від сонячної активності. Такі ідеї мають місце й у працях сучасних дослідників. Як зазначають Ю.П. Богуцький та В.М. Шейко, «...аналіз цивілізаційно-циклічних парадигм історико-культурологічних трансформацій у добу глобалізації доводить, що суспільство, людина в процесі історико-культурологічної еволюції багато в чому залежать від механізму природних, космічних, соціальних ритмів та циклів» [1].

Економісти більше уваги приділяли ендегенним чинникам. Так, К. Жуглар (1819–1905) пов'язав їх з економічними процесами – термінами відновлення основної частини капіталу (7–11 років), К. Маркс (1813–1883) у їх пояснення вклав теорію капіталістичного перевиробництва, а на рубежі XIX–XX ст.

М. Туган-Барановський, К. Віксель та Й. Шумпетер визначили головними чинниками рух позичкового капіталу, інноваційні зрушення. Найбільш систематизованим ученням про економічні цикли стала теорія

К-хвиль М. Кондратьєва. Вчений довів існування великих циклів економічної кон'юнктури тривалістю близько 48–55 років.

Й. Шумпетер переніс категорію «хвилі Кондратьєва» у площину теорії інноваційного розвитку, поєднавши економічні цикли з інноваційною діяльністю. Він запропонував концепцію циклічного розвитку, відповідно до якої причиною довгих хвиль уважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях. Науковець зазначив, що інноваційні хвилі, відлік яких він почав із промислової революції XVIII ст. в Англії, з'являються і зникають кожні 50–60 років. Кожна нова хвиля приносить із собою початок чергової «нової економічної епохи», яка характеризується різким зростанням інвестицій, слідом за якою йде новий спад. Проте після кожної нової хвилі економіка у цілому стає все більш і більш багатішою. Й. Шумпетер уважав, що інновації – фактор виникнення недосконалої конкуренції. Досконала конкуренція – автоматично або в результаті спеціальних заходів – тимчасово руйнується і завжди руйнувалася скрізь, де з'являлося будь-що нове [2, с. 151]. Наведені положення теорії Й. Шумпетера пізніше стали підґрунтям інноваційних концепцій, суть яких полягає в тому, що рушієм прогресу у формі циклічного руху є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише інновації, тобто введення принципово нових товарів, техніки, форм виробництва та обміну; кожна інновація має життєвий цикл, який можна розглядати як «процес творчого руйнування»; численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді пучків або згустків (кластерів); різні види інновацій спричиняють порушення статичної і формування динамічної рівноваги. Це теорії нерівномірності інноваційної активності Г. Менша, концепція технологічного розриву Р. Фостера, концепція технологічних устроїв Д. Львова і С. Глазєва, теорія інтелектуальної технології Ф. Хайєка, теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера та ін.

У XX ст. та на початку XXI ст. теорія економічних циклів наповнилася фундаментальними дослідженнями Дж. Кейнса, С. Кузнеця, А. Бернса, У. Мітчелла, М. Абрамовіца, Р. Лукаса, Ф. Кідланда, Г. Прескота, в яких головними причинами циклічних коливань визначаються недостатність сукупного попиту, «будівельний цикл», зв'язок між доходами, імміграцією, житловим будівництвом і сукупним попитом, раціональні очікування, шоки у сфері пропозиції та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, у поясненні циклічності соціально-економічного розвитку важливо не лише показати причини та види циклічних коливань, а й визначити ті механізми, які дають

зможу вивести економіку з кризи, забезпечити умови, за яких суспільство, незважаючи на об'єктивність причин циклічності, знаходить шляхи подальшого розвитку і вдосконалення. Для цього важливо показати, як поєднуються між собою економічні і соціальні цикли, обґрунтувати, яким чином, знаючи циклічні лінії взаємозалежності економічних і соціальних циклів, впливати на економіку з боку держави та суспільства. Гіпотетично має існувати механізм, який не лише об'єднує економічні та соціальні процеси, а й об'єктивно визначає можливості пом'якшення економічних криз або виходу з них.

Мета статті – на основі узагальнення теоретичних засад дослідження циклічності та порівняння динаміки економічних і соціальних циклів виявити та обґрунтувати їх взаємозв'язок, показати особливості цього взаємозв'язку на висхідній та низхідній хвилях довгих економічних циклів як чинника, що впливає на пом'якшення економічних криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. У працях економістів-науковців, які досліджують причини та механізми циклічного розвитку, більшою або меншою мірою вивчаються й соціальні чинники. Так, М. Туган-Барановський розробив учення про закономірність циклічності соціально-економічної динаміки, пов'язаної з періодичністю промислових криз, як чинника, який впливає на зміни в суспільно-культурному житті [3].

М. Кондратьєв у дослідженнях довгих хвиль в економіці довів існування певних закономірностей взаємозв'язку економічних і соціальних циклів. Зокрема, він установив чотири тенденції в розвитку великих економічних циклів: а) перед початком і на початку підвищувальної хвилі кожного великого циклу спостерігаються глибокі зміни в умовах економічного життя суспільства; вони виражаються в значних змінах техніки (чому передують значні технічні відкриття і винаходи), залученні у світові економічні зв'язки нових країн, зміні видобутку золота і грошового обігу; б) на періоди висхідної хвилі кожного великого циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь (воєн і революцій); в) періоди знижувальної хвилі кожного великого циклу супроводжуються тривалою й яскраво вираженою депресією сільського господарства; г) у період підвищувальної хвилі великих циклів середні капіталістичні цикли характеризуються стислістю депресій та інтенсивністю підйомів; у період знижувальної хвилі великих циклів спостерігається зворотна картина. Автор підкреслив активізацію соціальних процесів протягом хвиль підвищення, але не зауважує їх зміни у низхідних хвилях [4].

Сучасні дослідники (С.Ю. Глазьев, Г.І. Мікерін, П.М. Тесля, І.Г. Ханін та ін.) показують, що нова техніко-економічна парадигма зароджується ще у фазі росту попередньої і довгий час розвивається в умовах неадекватного оточення. Погіршення економічної кон'юнктури у фазі спаду домінуючої техніко-економічної парадигми впливає і на поширення нової. Депресія охоплює не тільки традиційні, але й нові виробництва. Лише з принциповим перетворенням інституціональної структури створюються можливості для швидкого поширення нової парадигми по всій економічній системі. Таким чином, життєвий цикл техніко-економічної парадигми охоплює близько 100 років і може бути представлений у вигляді двох пульсацій: малої, що виявляється в умовах неадекватного оточення, та великої, що описує поширення вже домінуючої техніко-економічної парадигми після здійснення відповідних соціально-економічних перетворень [5, с. 151–152; 6].

Однак не лише економічні чи технологічні чинники виступають причиною циклічних коливань. Їх дослідження свідчить

про значний вплив цивілізаційних, інституційних, соціальних чинників. Ще у праці Й. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) проглядається думка про те, що нестабільність капіталістичної системи криється в інституційних, а не в економічних факторах: не зникнення можливостей для інвестицій послаблює капіталізм, а зменшення соціальної ролі підприємця-новатора і зникнення суспільних прошарків, що «охороняють» капіталізм, зокрема середнього класу. Такий підхід зближує погляди Й. Шумпетера з американською інституційною традицією (Т. Веблен, В. Мітчелл).

У структурі сучасних довготривалих циклів виділяють два етапи розвитку – низхідну і висхідну хвилю, або фази. Цикл також має дві фази. Висхідна фаза великого циклу – період тривалого піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства. Він триває від 25 до 30 років. У цей час не виключені й циклічні кризи, пов'язані з оновленням виробничих фондів. Розвиваються вони, як правило, на рівні високої кон'юнктури. Період «високого піднесення» – це період масового розповсюдження нових технологій, зародження і розвитку нових провідних або навіть базових галузей економіки. У цій фазі відкриваються додаткові можливості для отримання прибутку, розширення інвестиційного процесу, залучення у виробництво додаткової робочої сили, зростання заробітної плати. Низхідна фаза великого циклу – період зміни базисних технологій і технологічних структур виробничої системи суспільства – триває 20–25 років. У цей час відбуваються гострі економічні кризи малих і середніх циклів. Один із них утворює вихідний пункт для найбільших вкладень у технічні вдосконалення, які були накопичені попереднім розвитком. Дослідження циклічності економіки показують, що кризи також можуть розвиватися в різних секторах соціально-економічної системи одночасно. У цьому разі вони утворюють негативний синергетичний ефект, але одночасно з виходом із кризового стану призводять до комплексного оновлення елементів взаємопов'язаних систем.

Дослідник теорії М. Кондратьєва М. Корольков у статті «Справа Кондратьєва» (1991 р.) виявив подібні ідеї, але вже конкретно до хронології великих циклів кон'юнктури з посиленням розглядом ролі соціального фактора в К-хвилях. Автор відзначив одну незвичайну їх властивість: «Аналіз великих циклів кон'юнктури <...> приводить нас до дуже цікавих висновків. Ті з них, що умовно можна назвати циклами «рубєжу століть», із техніко-економічної точки зору значно масштабніші, ніж цикли «середини століття». У тому ж, що стосується соціального фактора, цикли «рубєжу століть», як правило, успадковують виробничі відносини від попереднього часу. Взагалі соціальний фактор інертний, нагромадження змін відбувається ще в плинні на півстоліття після цих масштабних технологічних зрушень. Великі соціальні пертурбації назрівають уже до кінця циклу «рубєжу століть» за переходу до циклу «середини століття» [7].

П. Сорокін дослідив зміни людської поведінки в революційній епохи [8]. На його думку, соціальні взаємодії дають змогу пояснити всі соціальні відносини: економічні, виробничі, політичні, наукові, моральні, релігійні, художні. Він довів, що у виникненні економічних криз є й соціокультурний складник. Учений описав соціальні та соціокультурні цикли, коли на понижувальній хвилі («коли гармати замовкають») активізують свою діяльність ірраціональні творчі люди в царині мистецтв.

Факти суспільно-політичного життя протягом тривалого історичного розвитку свідчать, що на підвищувальній хвилі

кондратьєвського циклу відбуваються соціально-політичні катаклізми (війни та революції), а на понижувальній хвилі – «вибух» та розквіт культури. Приклади поєднання процесів і явищ, характерних для великих економічних та соціальних циклів, наведено в табл. 1.

За даними табл. 1 прослідковуються і підтверджуються припущення М. Кондратьєва та теорія П. Сорокіна. Як бачимо, погіршення економічних показників веде до різних змін у політиці, поживає демократичні процеси і соціальні трансформації. Загострення соціально-політичних криз примушує суспільство «виживати», породжуючи нові суспільні, культурні, філософські, психологічні та інші підйоми. Як приклад можемо навести вибуховий сплеск волонтерського руху в Україні під впливом суспільно-політичної кризи 2013–2017 рр.

Навіть у фізіологічних явищах учені знаходять підтвердження циклічності розвитку культури, науки та їх впливу на суспільно-економічний розвиток. Прикладом є «Закон поколінь» В. Хлебнікова [7], суть якого полягає в тому, що половину кондратьєвської хвилі, тобто 27–28 років, становить цикл, що свідчить про зміну поколінь відомих людей (народження борців): мислителів, письменників, духовних вождів народу багатьох напрямів. Це також підтверджують сучасні технології математичного оброблення інформації з різних царин мис-

тецтв, що свідчать про те, що кожний раз через одне покоління тип доміантної свідомості (лівонапівсферної або правонапівсферної, пов'язаних із раціональним розумовим або ірраціональним емоціональним типом мислення) повторюється. Таке змінне домінування сприяє прогресивному розвитку і соціально-психологічній сфері суспільства в цілому і різних галузей мистецтв зокрема. Психологи цим пояснюють одвічну проблему «батьків і дітей».

Отже, політичні, соціальні, культурні процеси змінюють свою інтенсивність, якість та інші характеристики за фазами економічного циклу. Під час економічних криз відбуваються значні зміни в соціально-економічних відносинах: у масштабах власності, можливостях доступу представників різних соціальних груп до ресурсів, правилах і механізмах ведення бізнесу, засобах регулювання економічних відносин. Особлива роль належить політиці. «Політика як соціальний інститут покликана регулювати публічними методами соціальну взаємодію в інтересах конкретних соціальних груп. Інститут політики оперує організаційними, економічними, правовими, символічними, культурними, інформаційними та психологічними ресурсами» [9, с. 167].

Висновки. Взаємозв'язок циклів і криз різної тривалості та природи походження передбачає субординацію економічних і соціальних циклів, визначення їх прямої і зворотної

Таблиця 1

Циклічні лінії взаємозалежності економічних і соціальних циклів

Цикл	Економічний (довгі хвилі М. Кондратьєва)		Соціальні цикли (характеристики прояву на висхідній та низхідній хвилях кондратьєвського циклу)
I	Висхідна хвиля, роки	з 1785–1790 до 1810–1817	Наполеонівські війни, війни Росії з Туреччиною, війна за незалежність США; Вітчизняна війна 1812 р., рух декабристів у Росії
	Низхідна хвиля, роки	з 1810–1817 до 1844–1851	Французька революція 1830 р., рух чартистів в Англії, культурний феномен національних геніїв у Росії, Україні (О. Пушкін, Т. Шевченко, М. Гоголь)
II	Висхідна хвиля, роки	з 1844–1851 до 1870–1875	Революції 1848–1849 рр. у Франції, Угорщині, Німеччині; Кримська війна 1856 р.
	Низхідна хвиля, роки	з 1870–1875 до 1890–1896	«Золоте століття» російської літератури, спорудження будівель українського модерну в Києві; введення в 1897 р. твердої валюти, вихід країн на світові ринки
III	Висхідна хвиля, роки	з 1890–1896 до 1914–1920	Російсько-японська війна, Перша світова війна, три російські революції
	Низхідна хвиля, роки	з 1914–1920 до 1929–1935	«Срібне століття» російської літератури, «українське відродження культури»; неспокій; боротьба за владу; корумпованість влади; послаблення міжнародної напруженості
IV	Висхідна хвиля, роки	з 1929–1935 до 1941–1945	Сталінські репресії з піком страт у 1937–1938 рр., Друга світова війна
	Низхідна хвиля, роки	з 1941–1945 до 1973–1975	У багатьох європейських державах протягом 1916–1927 рр. було встановлено страхування з безробіття, у 1914–1935 рр. – у Північній і Південній Америці, Австрії, Новій Зеландії. У 1935 р. у США Ф. Рузвельтом прийнято закон про соціальне страхування; інтеграція Європи; часи хрущовської відлиги
V	Висхідна хвиля, роки	з 1973–1975 до середини 90-х	Холодна війна, розпад СРСР
	Низхідна хвиля, роки	із середини 90-х до 2008–2010	Ринкова трансформація економіки пострадянських країн, Революція троянд у Грузії, Помаранчева революція в Україні; корумпованість влади, послаблення міжнародної напруженості; сплеск демократії; гострий попит на тоталітарних лідерів
VI	Висхідна хвиля, роки	з 2008–2010 до 2050-х	Тероризм, анексія Криму, територіальні конфлікти
	Низхідна хвиля, роки	з 2050-х до...	Революції проти посткомунізму

залежності. Ми погоджуємося з думкою А. Гальчинського, що економіка, будучи структурним підрозділом суспільної системи, підпорядковується її специфіці та закономірностям, між циклічністю економіки і циклічністю соціальних процесів існують органічна єдність і взаємозумовленість. Зокрема, базовими циклічними лініями взаємозалежності економічних і соціальних циклів автор визначає: 1) взаємозалежність циклічності параметрів виробництва ВВП на одну особу (основний показник економічної динаміки) і циклічності динаміки реальних доходів населення; 2) циклічність технологічних нововведень та їхній вплив на загальну динаміку зайнятості; 3) структурну перебудову в ході економічного циклу економіки, виділення її провідних галузей і відповідне переформування професійної структури робочої сили, визначення провідних професій, перебудову освітніх інституцій; 4) вплив економічного циклу на формування соціально-ціннісних мотивацій, що визначають співвідношення споживання та заощаджень, структуру безпосередньо споживання матеріальних і духовних благ та ін. [9, с. 92–106]. До цього додамо ще одну лінію – циклічність змін у соціально-політичному житті суспільства, яка покликана пом'якшувати та згладжувати складні кризові явища та забезпечувати відновлення руху економіки на новій основі.

Теоретичні концепції довгих хвиль мають велике значення, оскільки дають необхідну основу для оцінки стану економіки та прогнозування її майбутнього розвитку.

Література:

1. Богуцький Ю.П. Цивілізаційно-циклічні парадигми історико-культурологічних трансформацій як складові процесів самоорганізації суспільства / Ю.П. Богуцький, В.М. Шейко // Культура України. – 2014. – Вип. 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Рабочий%20стол/цикл.pdf>.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 231 с.
3. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь : диссертация / М.И. Туган-Барановский. – СПб., 1894. – 572 с.
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. Доклад. / Н.Д. Кондратьев // Проблемы экономической динамики. – М., 1989. – С. 203.
5. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. / С.Ю. Глазьев, Г.И. Микерин, П.Н. Тесля [и др.]. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние., 1991 – 224 с.

6. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1765>.
7. Кузьменко В.П. Соціально-економічні цикли та антикризова політика В.П. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol3&issue=20051>.
8. Сорокин П. Главные тенденции нашего времени/ П. Сорокин ; 2-е изд. – М., 1997.
9. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна. – 2009. – 392 с.

Галушка З.И. Экономические и социальные циклы: особенности динамики и взаимосвязи

Аннотация. В статье обобщены подходы к исследованию цикличности социально-экономического развития. Обоснована взаимосвязь длинных волн Н. Кондратьева и социальных циклов. Выявлены особенности циклического развития социально-политических и культурных процессов в ходе движения экономики. Показаны ключевые циклические линии взаимозависимости социально-политических и культурных процессов, характерных для восходящих и нисходящих волн шести кондратьевских циклов.

Ключевые слова: экономический цикл, социальный цикл, длинные волны в экономике, циклические линии взаимозависимости экономических и социальных циклов.

Halushka Z.I. Economic and social cycles: features of dynamics and interdependency

Summary. The paper summarizes the approaches to the study of cyclical economic and social development. The relationship between long waves of N. Kondratyev and social cycles is grounded. The features of the cyclical development of the socio-political and cultural processes in the economy are identified. The cyclic lines of interdependence between socio-political and cultural processes typical of the ascending and descending waves of six Kondratyev cycles are determined.

Keywords: economic cycle, social cycle, long waves in the economy, lines of interdependence of economic and social cycles.

Слісєєва Л.В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

КРАУДФАНДИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Анотація. У статті досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку вітчизняного краудфандингу та участь українців у світових краудфандингових платформах. Установлено, що традиції краудфандингу є достатньо новими для України, каталізатором формування яких стали кризові явища в 2014–2016 рр. Проаналізовано найбільш успішні українські стартапи, які отримали фінансування за рахунок вітчизняних і зарубіжних краудфандингових майданчиків. З'ясовано, що українські проекти мають переважно соціальний характер, тоді як за кордоном більше цінуються технологічні новинки та товари just for fun.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингові платформи, стартап, довіра, інноваційний проект.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку одним із глобальних трендів стає суспільна готовність допомагати людям, проекти, ідеї чи інновації яких надихають. Для цього використовують різні інструменти соціальної взаємодії. Одним із них є краудфандинг, експонентний розвиток якого спостерігається у світі впродовж кількох останніх років. Якщо в 2010 р. краудфандингові платформи мобілізували 880 млн. дол., у 2012 р. – 2,7 млрд. дол., у 2013 р. – 6,1 млрд. дол., у 2014 р. – 16,2 млрд. дол., то в 2015 р. – понад 34,4 млрд. дол. [1]. За кордоном каталізатором розвитку краудфандингу стала криза 2008–2009 рр., в Україні – події 2014–2016 рр. Народне фінансування Майдану та антитерористичної операції свідчить про стихійну спробу побудови вітчизняної суспільної моделі, яка дає змогу залучати необхідні ресурси за допомогою горизонтальних зв'язків. У зв'язку із цим дослідження особливостей розвитку краудфандингу в Україні як частини глобального тренду є достатньо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти такої проблеми вивчали аналітики Світового банку [2], П. Діамандіс [3], С. Котлер та ін. Серед українських науковців можемо відзначити праці О. Марченка [4], В. Огородник, Ю. Петрушенка [5], Н. Супрун [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в їх роботах недостатньо повно розкриті сучасні тенденції та оцінені перспективи розвитку вітчизняного краудфандингу, участь українців у фінансуванні чужих проектів на світових краудфандингових платформах та можливостей використання цього глобального феномену для стимулювання економічного зростання в національній економіці.

Мета статті полягає в аналізі стану, проблем та перспектив формування вітчизняної моделі краудфандингу з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудфандинг – це співпраця, кооперація людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проекту, ідеї

або організації. Така допомога не завжди є односторонньою та має альтруїстичний характер [3, с. 144–146]. Часто особи, які здійснюють грошові пожертви, насправді виступають інвесторами, отримуючи за це певну вигоду.

Краудфандинг не є новим явищем у світовій економіці [4; 5]. Окремі дослідники вважають, що його становлення розпочалося з 1949 р., коли комедійний актор М. Берле провів перший телемарафон на підтримку Фонду досліджень раку імені Д. Раніона для збору соціальних пожертв [2]. Тоді за 16 годин було зібрано понад 100 тис. дол. Проте глобальним феноменом краудфандинг став лише після кризи 2008–2009 рр.

Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. У перекладі з англійської (crowd – натовп, funding – фінансування) це поняття означає «народне фінансування». Проекти можуть мати соціальний, комерційний, політичний характер тощо. Суб'єктами краудфандингу є донори та реципієнти. Донори (бекери) можуть здійснювати пожертви для реалізації проекту або ж отримання нефінансової (подарункової, попереднього замовлення продукту) чи фінансової (акції, роялті, повернення коштів із відсотком) винагороди. Проект можна запустити безкоштовно, проте для його успіху необхідне максимальне залучення людей. Для цього потрібно не лише зареєструватися та вибрати схему фінансування, а й провести масштабну маркетингову кампанію, заручитися довірою й підтримкою багатьох користувачів платформи через соціальні мережі та засоби масової інформації тощо.

Однією з найвідоміших світових краудфандингових платформ є Kickstarter, яка була заснована в 2009 р. [7]. Вона спрямована на реалізацію насамперед інноваційних проектів. Найбільшим попитом користуються ідеї, що пов'язані з технічними винаходами, софтом, музикою чи відео. Власник проекту зобов'язаний указати термін та мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати за допомогою краудфандинг-майданчику. Він повинен розмістити опис стартапу за однією з категорій платформи: мистецтво, ремесло (рукоділля), танець, дизайн, мода, кіно і відео, продукти харчування, журналістика, ігри, музика, фотографія, видавництво, технологія, театр. Якщо за вказаний термін необхідна мінімальна сума не була зібрана, гроші повертаються донорам. Kickstarter отримує 5% усіх залучених коштів. Цю платформу часто критикують, звинувачуючи її в надмірній комерціалізації та специфіці відбору проектів. Водночас окремі користувачі розглядають цю краудфандингову платформу не як соціальний проект, а як магазин попереднього продажу продуктів. Найбільш відомими проектами Kickstarter стали смарт-годинники Pebble, консоль OUYA, 3D-принтер FORM 1, окуляри Oculus Rift тощо. Їм удалося мобілізувати 10,3 млн. дол., 8,6 млн. дол., 2,9 млн. дол., 2,4 млн. дол. відповідно. Проте українців на Kickstarter мало. Основними пере-

шкодами для цього є мовний бар'єр та проблеми з виведенням коштів.

Найбільшими українськими стартапами, які були профінансовані за допомогою Kickstarter, стали LaMetric (зібрано 369 тис. дол.), Petcube (251 тис. дол.), iBlazr (156 тис. дол.). LaMetric – універсальний годинник, розроблений львівською командою, який показує температуру, погоду, новини з бірж тощо. iBlazr – світлодіодний спалах для смартфонів та планшетів, який вільно синхронізується з iPhone, iPad та Android. Не менш успішним серед українських проектів став стартап Petcube, який призначений для дистанційного спілкування з домашніми тваринами. Його засновниками стали А. Нескін, А. Клен та Я. Ажнюк. На Kickstarter проект Petcube з'явився в 2013 р. За словами Я. Ажнюка, підготовка інноваційного проекту зайняла майже 14 місяців. За короткий термін часу проекту вдалося акумулювати 3,8 млн. дол. інвестицій. Нині компанія має офіси в Києві, Сан-Франциско, Шеньчжені, а їх виробництво реалізується найбільшими торговельними мережами BestBuy, Amazon, Petco. Станом на початок лютого 2017 р. Petcube представив два успішні проекти на Kickstarter. В одному випадку засновники зібрали 251 225 дол. (було заплановано 100 тис. дол.) від 1 758 інвесторів, у другому – 319 193 дол. (ціль – 200 тис. дол.) від 2 229 інвесторів. Значна кількість донорів дала змогу стартапу отримати ангельські інвестиції та потрапити до китайського акселератора NaXlr8r. У березні 2015 р. Petcube отримав 1 млн. 100 тис. дол. інвестицій від Almaz Capital і AVentures Capital. Про вагомість такого інноваційного проекту свідчить і той факт, що його розробники потрапили до списку 100 людей – творців змін в Європі.

Нині відомі ще щонайменше три інноваційні проекти, запропоновані українцями, які отримали визнання на Kickstarter: Jollylook, Senstone, RollSpin [7]. У двох із них – Jollylook, Senstone – термін завершення кампанії на Kickstarter припадає на 3 березня та 18 березня 2017 р. відповідно.

Jollylook – фотокамера для миттєвих знімків, виготовлена з переробленого паперу та картону. Проектна група із Запоріжжя поставила за мету зібрати 15 тис. дол., тоді як лише за одну добу отримала 90 тис. дол. Станом на 23 лютого 2017 р. уже вдалося мобілізувати 331 866 дол. від 5 445 інвесторів.

Senstone – технологічний приклад, який схожий на чорний кулон, що дає змогу перетворювати голосові сигнали у текст. Львівський проект уже зібрав 154 722 дол. від 1 481 інвестора, хоча початково планувалося отримати лише 50 тис. дол.

RollSpin – одеський стартап, що пропонує антистресову дзигу. Цей проект зібрав близько 17 тис. дол. від 320 донорів.

Зазначимо, що всі перераховані проекти належать до категорії Product Design, які особливо користуються попитом на Kickstarter. Водночас низка специфічних вимог цієї краудфандингової платформи може створити перешкоди для реалізації українських стартапів: 1) наявність рахунку на Amazon Payments; 2) представництво в команді представника зі США або однієї з країн, де офіційно запущений Kickstarter.

Ще однією світовою краудфандинговою платформою, з якою співпрацюють українці, є Indiegogo [8]. На цій платформі немає обмежень щодо типу проекту та географічної локації компанії. Найбільш успішними напрямками на такій платформі є проекти, які покращують побут та навколишнє екосередовище. Перевагою цього краудфандингового майданчика є гнучке фінансування, коли реципієнт отримує зібрану суму навіть за умови, коли запланована мінімальна сума не була отримана.

Крім того, на Indiegogo нещодавно з'явилася опція «безкінечний краудфандинг», коли не вказується крайній термін завершення кампанії. Найбільш успішними проектами Indiegogo стали смартфон Ubuntu Edge (понад 13 млн. дол.), вулик Flow Hive (11,32 млн. дол.), розумний шолом Skully (2,8 млн. дол.), сімейний робот Jibo (2,3 млн. дол.).

Якщо для авторизації на Kickstarter та можливості акумулювання коштів необхідно мати статус місцевого резидента, то для Indiegogo – лише рахунок у банку. Крім того, існує чимало вузькоспеціалізованих краудфандингових платформ. Реалізації музичних, літературних проектів сприяють PledgeMusic, Unbound і Distrify, тоді як створенню стартапу – Fundable, Crowdcube і Seedrs. Проте в кожному із цих проектів варто пояснити, чому саме цей проект заслуговує на інвестування, чим він буде корисний суспільству, як змінить світ та як інвестиції повернуться донорам.

У такий спосіб українці мають можливість представляти власні стартапи на іноземних майданчиках та долучатися до фінансування чужих проектів. Так, лише протягом 2014 р. понад 1 тис. осіб з України профінансувала 259 тис. дол. Таким чином, можемо стверджувати, що проблема довіри та мотивації є ключовими у розвитку краудфандингових платформ в Україні.

Загалом на території України краудфандинг є достатньо новим феноменом. Проте останнім часом з'явилося кілька власних вітчизняних краудфандинг-майданчиків. Їх поява стала можливою через відродження традицій меценатства, поступову відмову від пострадянських звичок патерналізму, надмірної споживацької поведінки та пасивної громадянської позиції тощо [6]. Одним із найбільш успішних майданчиків краудфандингу в Україні є biggggidea.com [9]. Він був створений у 2009 р. для обміну ідеями між соціально активними людьми, тому й отримав назву Big Idea. У 2012 р. Big Idea запустив краудфандингову платформу «Спільнокошт», яка стала першим майданчиком колективного фінансування в Україні. На думку засновників платформи, вона спрямована на реалізацію проектів, які здатні забезпечити системні зміни в суспільстві та сприяти економічному зростанню національної економіки. У такий спосіб через такі платформи люди здатні фінансувати суспільні зміни. На платформі розміщують проекти у сфері охорони здоров'я, освіти, літератури, спорту, музики, науки, професійних подорожей та журналістики. Люди переважно фінансують проведення фестивалів, громадське телебачення, радіо, документальні та медичні проекти, міські інновації. Найбільший успіх тут мають проекти соціального підприємництва, які формують соціальний капітал суспільства та дають змогу отримати дохід його розробникам. Зрозуміло, що тут обсяг коштів можна акумулювати значно менший порівняно із зарубіжними платформами, проте можна оцінити попит на інноваційний продукт. Завдяки «Спільнокошту» фінансування отримали стартапи Hromadske.tv та Громадське радіо.

Український краудфандинг має переважно соціально-культурну спрямованість. Люди часто фінансують проекти, які змінюють культурне середовище. За словами експертів «Майстерні «Спільнокошту» Д. Бортнікова та О. Логвиновської, на створення «Спільнокошту» було зібрано 30 тис. грн. [9]. Станом на початок лютого 2017 р. у проекти цієї краудфандингової платформи українці вклали понад 10 млн. грн., до справи долучилися понад 21 тис. людей, профінансовано 157 проектів. Також експерти виділили основні переваги використання краудфандингу в Україні: мінімальні витрати, мінімальні ризики,

потужний Рг-трамплін та додаткові бонуси (соціальний капітал, тестування, зворотній зв'язок) тощо.

Серед одних із найбільш цікавих проектів «Спільнокошту» можна назвати театральний фестиваль «Документ», Громадське радіо, Babylon'13, проект «Квиток до успіху: взаємна допомога». Основні вектори фінансування – мистецькі некомерційні проекти, освіта, творча співпраця.

Проект театрального фестивалю «Документ» – некомерційний проект, який відбувся 27 жовтня – 6 листопада 2013 р. у Києві, Львові, Одесі, Херсоні, Харкові. Зібрані за допомогою краудфандингу 12 343 грн. дали змогу здійснити постановки вистав та взяти участь режисерам та їх робочим командам у воркшопах, семінарах, зустрічах тощо.

Громадське радіо – єдине в Україні, на думку організаторів, незалежне радіо, яке не належить владі, політикам чи бізнесменам. За зібрані кошти на краудфандинговій платформі їм удалось відремонтувати й запустити дві студії та заплатити річну орендну плату. Нині Громадське радіо робить спробу повторно зібрати кошти на краудфандинговій платформі для цілодобової ротації.

Babylon'13 – спільнота кінорежисерів, які об'єдналися для фільмування революційних подій в Україні. До 1 січня 2014 р. на «Спільнокошті» вони отримали 31 650 грн. замість запланованих 25 тис. грн.

Соціальний проект «Квиток до успіху» призначений для розвитку лідерських і підприємницьких навиків у дітей-підлітків Львова й Львівської області, які виховуються у складних матеріальних умовах. Ідея виникла в громадській організації «Клуб ділових людей». Цей проект передбачав проведення чотирьох тренінгів, кількох зустрічей щодо управління проектами. Реалізація міні-проекту збрала 7 400 грн., хоча організатори просили лише 6 830 грн.

На «Спільнокошті» була запущена кампанія проекту «Суспільна платформа Печерська», спрямована на налагодження взаємозв'язків між жителями Печерська, а саме націлена об'єднати активістів, підприємців та творчих товариств. Pecher.sk – громадська ініціатива, яка передбачає створення сайту, де пропонуються зручні механізми для спільних дій. Необхідна сума – 100 тис. грн. Зібрані кошти активісти планують використати для розроблення сайту, оплати проектних координаторів, редакторів сайту та журналістів.

Під час вибору проекту важливо враховувати культурні відмінності між автором, бекерами та подавати свою ідею з точки зору конкретної аудиторії. Наприклад, американці із задоволенням вкладають гроші в проекти just-for-fun: іграшки, нескладні гаджети, чохли для телефонів та ін. Проте українці є більш прагматичними. Крім того, в Україні немає культури інвестування. Для прикладу, у США звичним явищем є те, що після відгуків на сайтах Quora, Reddit американець може швидко профінансувати цікавий проект. Натомість учасники ринку зазначають, що українці можуть довго вивчати проекти та в результаті нечасто здійснюють інвестиції.

Висновки. Таким чином, краудфандинг є потужним інструментом економіки взаємодії, розвиток якого належить до сучасних глобальних трендів. Американські та європейські традиції краудфандингу склалися не так давно, проте цьому сприяла сформована роками культура інвестування. Для України таке явище є достатньо новим, але перспективним. У сучасних умовах очищення банківської системи, значних коливань валютного курсу українці недостатньо довіряють традиційним фінан-

совим інститутам, а тому події останніх років можуть стати потужним каталізатором для розвитку краудфандингу в Україні. Крім того, нині чимало людей утримує значні суми готівки, вилучені з депозитних рахунків за останні роки, що потенційно здатні перетворитися на інвестиції. Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є також те, що він має переважно соціальну спрямованість. У такий спосіб розвиток краудфандингу сприятиме формуванню традицій інвестування, прогресивній зміні цінностей нашого суспільства, появі альтернативного банківському фінансуванню, реалізації соціальних і економічних інновацій тощо. Водночас іноземний досвід переконливо демонструє ефективність такої соціальної моделі, а тому це важливо врахувати Україні для забезпечення сталого економічного розвитку та зменшення залежності від позичкових ресурсів.

Література:

1. Massolution in their 2015 Crowdfunding Industry Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>.
2. Crowdfunding's Potential for the Developing World. – Washington : World Bank, 2013. – 103 p.
3. Діамандіс П. Переможець : як досягти колосального успіху і вплинути на світ / П. Діамандіс, С. Котлер. – Київ : К. Fund, 2016. – 253 с.
4. Марченко О. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4(15). – С. 26–35.
5. Петрушенко Ю. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. Петрушенко, О. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
6. Супрун Н. Соціальне підприємництво як механізм розбудови солідарної економіки / Н. Супрун // Матеріали міжнародного симпозиуму «Соціальна та економічна солідарність – український вибір». – К., 2016. – С. 36–38.
7. Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>.
8. Єлісєєва Л.В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності / Л.В. Єлісєєва // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/>.
9. IndieGoGo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.indiegogo.com/#/picks_for_you.
10. Велика ідея [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/>.

Єлісєєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми і перспективи в контексте зарубіжного опыта

Аннотация. В статье исследованы состояние, проблемы и перспективы развития отечественного краудфандинга и участие украинцев в мировых краудфандинговых платформах. Установлено, что традиции краудфандинга достаточно новы для Украины. Катализатором их формирования стали кризисные явления в 2014–2016 гг. Проанализированы наиболее успешные украинские стартапы, которые получили финансирование за счет отечественных и зарубежных краудфандинговых площадок. Выяснено, что украинские проекты имеют преимущественно социальный характер, тогда как за рубежом больше ценятся технологические новинки и товары just for fun.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинг-платформы, стартап, доверие, инновационный проект.

Yelisieieva L.V. Crowdfunding in Ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience

Summary. In the article, the problems and prospects of development of the national crowdfunding and Ukrainian participation in world crowdfunding platforms are investigated. It is established that crowdfunding is a new phenomenon for Ukraine. The systemic crisis in Ukraine became the catalyst of the crowdfunding for-

mation. The most successful Ukrainian startups that received funding from domestic and foreign crowdfunding platforms are analysed. It is found that Ukrainian projects are predominantly social startup, while abroad foreign residents more value technological innovations and products «just for fun».

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, startup, trust, innovative project.

Кривий В.І.,
аспірант відділу теорії економіки і фінансів,
ДННУ «Академія фінансового управління»

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ БЛОКИ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ

Анотація. У статті проаналізовано підходи до визначення сутності поведінкових фінансів. Розмежовано поняття «поведінкова економіка» і «поведінкові фінанси», а також показано взаємозв'язок поведінкових фінансів з іншими дисциплінами. Висвітлено основні будівельні блоки теорії поведінкових фінансів. Розкрито сутність основних базових категорій, які використовуються для визначення та пояснення особливостей ірраціональної поведінки економічних агентів під час прийняття фінансових рішень.

Ключові слова: поведінкові фінанси, ірраціональна поведінка, евристики, фреймінг, ліміти арбітражу, когнітивні упередження.

Постановка проблеми. Поведінкові фінанси – це відносно новий напрям фінансової теорії, який прагне пояснити особливості прийняття фінансових рішень, поєднуючи напрацювання психології та конвенційної економічної і фінансової теорії. Двигуном розвитку поведінкових фінансів служить неспроможність неокласичної теорії очікуваної корисності у рамках гіпотези ефективного ринку пояснити ряд аномалій, що виникають на ринках внаслідок прийняття ірраціональних рішень економічними суб'єктами.

Дослідження в галузі поведінкових фінансів, на наш погляд, є надзвичайно важливими в сучасних умовах з огляду на те, що вони допомагають пояснити, чому і як ринки бувають неефективними, а також визначають особливості ірраціональної поведінки під час прийняття фінансових рішень. Разом зі стрімким розвитком прикладних досліджень у сфері поведінкових фінансів зростає й актуальність дослідження теоретичних аспектів розвитку цього напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок в розвиток теорії поведінкових фінансів здійснили американські дослідники, зокрема, дослідженням прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику займалися Д. Канеман та А. Тверські [19]; проблематиці неефективності фінансового ринку присвячені праці Р. Талера та В. ДеБондта [17], Р. Шиллера, Дж. Акерлофа, А. Шлейфера та Р. Вішні [13]. Деякі аспекти поведінкових фінансів, наприклад, напряму фінансової науки, стали об'єктом наукових досліджень таких вчених, як Т. Кізіма [16], Г. Беккер та Р. Новсінгер [2], М. Помпіан [8], П. Бернстайн [12]. Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі поведінковим фінансам приділена недостатня увага.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість емпіричних напрацювань, спрямованих на пояснення поведінки індивідів та виявлення ринкових аномалій, більш детальної уваги потребують дослідження теоретичних аспектів поведінкових фінансів. Зокрема, уточнення та конкретизації потребує поняття «поведінкові фінанси», особливо у співвідношенні з поняттям «поведінкова економіка». Зв'язок поведінкових фінансів з

іншими суміжними науками також потребує більш системного розгляду.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення поняття «поведінкові фінанси», а також виокремленні та систематизації основних напрямів, які є предметом вивчення цієї субдисципліни економічної теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянувши підходи вчених до визначення сутності поведінкових фінансів, можна стверджувати, що однією з основних характеристик поведінкових фінансів є використання напрацювань психології у фінансовій теорії. Так, Д. Хіршлейфер [1] зазначає, що поведінкові фінанси вивчають особливості застосування психології до фінансів з фокусом на індивідуальний рівень когнітивних упереджень. К. Беккер та Дж. Нofsінгер [2] розглядають поведінкові фінанси як напрям, що прагне пояснити особливості прийняття економічних рішень, поєднуючи поведінкову та когнітивну психологію з конвенційною теорією економіки та фінансів.

Також теорію поведінкових фінансів розглядають в контексті протиставлення її традиційній (неокласичній) теорії фінансів, заснованій на припущенні про раціональність, теорії очікуваної корисності, гіпотезі ефективного ринку, сучасній портфельній теорії тощо. Зокрема, М. Стетман [3] зазначає: «Поведінкові фінанси пропонують альтернативний підхід до базових припущень фінансів, зокрема інвестори «нормальні», а не раціональні; ринок неефективний; інвестори формують портфель за правилами поведінкової портфельної теорії, в якій ризик не зважений бетою, а майбутні дохідності визначаються не лише ризиком». Дж.Р. Ріттер [4, с. 429] вважає, що «поведінкові фінанси – парадигма, яка вивчає фінансові ринки на основі ширших моделей, ніж ті, які засновані на теорії корисності Неймана-Моргенштерна і арбітражних припущеннях. Поведінкові фінанси обґрунтовують моделі, у яких учасники ринку не повністю раціональні, у зв'язку з особливостями переконань і помилковими оцінками».

Такими авторами, як М. Севел [5], Х. Шефрін [6], поведінкові фінанси розглядаються як напрям, що вивчає вплив психологічних явищ на фінансову поведінку інвестора та на фінансові ринки.

В. Рікарді та Х.К. Саймон [7] зазначають, що сутність поведінкових фінансів розкривається через розкриття сутності дисциплін, на основі яких вони сформувались: психологія – наука, яка аналізує особливості поведінки й розуму під впливом фізичних та психічних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища людського існування; фінанси – це система формування, розподілу і використання фінансових ресурсів; соціологія – наука про соціальну поведінку людини або групи людей, а також про вплив соціальних аспектів на відносини і поведінку людей.

На основі підходів до визначення сутності поведінкових фінансів сформулюємо власне визначення, яке б узагальнювало та розширювало вищезазначені підходи. Поведінкові фінанси –

напряму, що використовує напрацювання психології для підвищення та удосконалення пояснювальних та прогностичних можливостей фінансової теорії шляхом дослідження впливу ірраціональних факторів на прийняття фінансових рішень індивідами та наслідків цього впливу на фінансові ринки.

Підходячи до визначення сутності, важливо розділяти такі два важливі аспекти поведінкових фінансів, як інвестори та ринки. Іншими словами, поведінкові фінанси можна поділити на два рівні: мікро-, які розглядають поведінку індивідуальних інвесторів та відхилення в прийнятті рішень, що відрізняються їх від раціональних суб'єктів, передбачених неокласичною теорією; макро-, які виявляють і описують аномалії в гіпотезі ефективного ринку, які можна пояснити за допомогою поведінкових моделей [8].

На перший погляд, наявність в понятті прикладки "behavioral" відсилає нас до однієї з найпоширеніших теорій в психології минулого століття – класичного біхевіоризму, який пов'язаний з іменем американського психолога Дж. Уотсона. Проте під час більш детального розгляду це припущення стає не таким явним і навіть ілюзорним. Справа в тому, що біхевіоризм виник на базі філософії позитивізму і прагматизму та намагався побудувати психологію на матеріалістичних засадах. Тобто психологи-біхевіористи відмовились від розгляду будь-яких суб'єктивних внутрішніх переживань та психічних феноменів (таких як, наприклад, бажання, уявлення, психічні стани, інтенції), оскільки вважали, що ці чинники не можуть служити причиною дій людини, бо не є матеріальними. Вони зосередились на самій поведінці, яку можна спостерігати безпосередньо і яка є реакцією на подразнення із зовнішнього середовища (наприклад, звук, температурне чи зорове подразнення).

А поведінкова економіка і поведінкові фінанси виникають з прямо протилежної методологічної установки, оскільки вважають основним завданням вивчення впливу різних ментальних

(отже, таких, що не можна безпосередньо спостерігати) станів, які притаманні індивідам під час прийняття економічних рішень. А це і вказує на витоки із когнітивної психології, яка стояла в прямій опозиції до «класичного» біхевіоризму. Саме тому кваліфікація як "behavioral" розцінюється деякими вченими як термінологічне непорозуміння.

В цьому контексті можна цілком погодитись з президентом "Russell Sage Foundation" Еріком Ваннером, який відіграв важливу роль у фінансуванні програми поведінкової економіки ще з 1980-х років. «Дана галузь була невірно названа – вона б мала називатись «когнітивна економіка», – говорить він. – Ми були недостатньо сміливими» [9, с.52].

Щодо співвідношення понять «поведінкова економіка» і «поведінкові фінанси», то перше почало застосовуватись раніше, причому і до досліджень поведінки на фінансовому ринку. Так, програма поведінкової економіки, запущена спільними зусиллями фонду А.П. Слоуна та фонду "Russell Sage Foundation" у 1986 році, серед основних цілей передбачала дослідження «потенціалу застосування психології та інших поведінкових наук до вивчення фінансового ринку» [10, с. 273], оскільки фінансовий ринок є найбільш інформаційно-ефективним з ринків, а також його можна вважати найбільш стійким до ірраціональних факторів. Саме тому аномалії раціональної поведінки можуть бути найбільш видимими на ньому. Термін «поведінкові фінанси» почав використовуватись пізніше, щоб сфокусувати увагу саме на дослідженні фінансових аспектів. Щодо цього Р. Талер у переписці з Ф. Хеукеломом зазначав [10, с. 273]: «Я не впевнений, яким чином термін «поведінкові фінанси» виник. Тоді, як я писав свою першу роботу у 1985 році, використовувався термін «поведінкова економіка», проте я та деякі інші використовували термін «поведінкові фінанси», який було природно використовувати для ідей фінансової економіки».



Рис. 1. Зв'язок поведінкових фінансів з іншими науками

Джерело: побудовано автором

Отже, поведінкові фінанси можна позиціонувати як один із напрямів поведінкової економіки. Поведінкова економіка є ширшим поняттям, оскільки вивчає поведінку і прийняття економічних рішень загалом і включає в себе торгівлю будь-якими товарами та послугами. Поведінкові фінанси звужуються до суб'єктів фінансового ринку і зосереджуються на інвестиціях і вартості фінансових інструментів.

З іншого боку, «поведінкові фінанси» застосовуються у більш експансивному значенні: тоді як для більшості економістів «поведінкова економіка» – це напрям, спрямований на використання здобутків психології, для удосконалення та модифікації наявних моделей індивідуальної поведінки, «поведінкові фінанси» охоплюють все, що не відповідає гіпотезі ефективних ринків.

Унікальність поведінкових фінансів полягає в їх інтеграції з багатьма різними теоріями, школами і напрямками. Вчені, теоретики, і практики поведінкових фінансів мають досвід з широкого спектру дисциплін. Поведінкові фінанси є дисципліною на основі міждисциплінарного підходу, які включають вчених з галузі соціальних наук і бізнес-шкіл. З галузі суспільних наук йдеться насамперед про психологію, соціологію, культурологію, економіку та поведінкову економіку [7]. Особливість досліджень у цьому напрямі полягає в міждисциплінарному характері, який дає змогу розглядати інвесторів і фінансові ринки у взаємозв'язку з іншими науками. Взаємозв'язок поведінкових фінансів з іншими науками показано на рис. 1.

Ряд вчених, зокрема Р. Талер та Н. Барберіс [11], Дж.Р. Ріттер [4], виділяє у поведінкових фінансах два теоретичні блоки: когнітивна психологія (досліджує, як люди думають) та ліміти арбітражу (дослідження того, коли ринки бувають неефективними).

Арбітраж – це ключовий момент в суперечці між прихильниками неокласичного підходу і поведінкових фінансів. Арбітраж передбачає покупку одного активу з одночасним продажем іншого в розрахунок на те, що ціна купленого активу виросте, а ціна проданого впаде. Наприклад, один і той же цінний папір може торгуватися на двох ринках, або один актив може торгуватися в традиційній формі на одному ринку, а на іншому, наприклад, як базовий актив похідного інструменту. Якщо ціни відрізняються, то в результаті продажів арбітражерами переоціненого активу і покупки недооціненого вони повинні вирівнятися. Арбітраж в таких випадках, відповідно до неокласичної теорії, є практично безризиковою транзакцією.

Також арбітражери можуть оперувати двома схожими активами, які не пов'язані таким чином, як базовий актив та дериватив на нього. Прикладом може служити конвертована облігація та акція, на яку вона обмінюється, або акції високотехнологічних компаній зі схожими характеристиками [12].

Арбітражер – це професійний учасник фінансового ринку, який знає справедливую вартість певного активу і проводить операції відповідно до фундаментальної теорії інвестування, тобто продажі переоцінені та купляє недооцінені активи. Основний сенс неокласичної фінансової теорії і, зокрема, гіпотези ефективного ринку полягає в тому, що арбітражери виконують функцію нівелювання відхилень ринкової ціни на цінні папери будь-якого емітента від її справедливої вартості. Тобто несправедливі ринкові ціни, які можуть виникнути через фрагментарність ринку, асиметричний розподіл інформації, чи діяльність ірраціональних інвесторів будуть, якщо не миттєво, в найкоротші терміни, приведені до своєї справедливої вартості.

Проте арбітраж, як показують дослідження представників поведінкових фінансів, не завжди можливий, точніше неефектив-

ність, яка виникає на ринках, не коректується арбітражем, тому ціни відрізняються від фундаментальних та раціональних [11].

А. Шлейфер та Р. Вішні [13] зазначають, що арбітражем займаються не армія інвесторів, які хочуть зіграти на різниці в ціні, а незначна група професійних учасників ринку, які спеціалізуються на арбітражних стратегіях та мають в розпорядженні значні фінансові ресурси. Вони добре розуміють ризики та можуть утриматись від входження в ринок, а іноді своїми діями можуть навіть більше збільшити цінову різницю між ринковою та фундаментальною вартістю. Арбітраж часто передбачає вхід в коротку позицію, а це досить ризиковано та дорого в плані комісійних витрат. Різниця в цінах, що має зменшуватись, може розійтись ще більше просто через те, що шумові трейдери зайшли занадто далеко, щоб визнати свої помилки. Один із найбільших ризиків арбітражера – ризик посилення короткострокової тенденції, тобто ситуації, коли інші інвестори купують щось тільки тому, що воно почало рости в ціні, і одне підвищення тягне за собою інше, приводячи в результаті до значної переоцінки активу. Також ризик може полягати в тому, що арбітражери, тобто раціональні інвестори, можуть володіти недостатньою кількістю коштів для того, щоб протидіяти ірраціональним відхиленням, внаслідок чого арбітраж може бути обмежений. Очікуючи значного стійкого відхилення, раціональні інвестори замість того, щоб протистояти нерациональним інвесторам, можуть об'єднуватися з ними, намагаючись отримати прибуток.

Таким чином, представники поведінкових фінансів стверджують, що неефективність, яка виникає на ринках, не може корегуватись арбітражем через його обмеженість. Основна критика на адресу гіпотези ефективного ринку спирається на приклади з практики, найбільш яскравими з яких є історія краху фонду "LTSM" [4, с. 6] і фінансові бульбашки.

Другий блок, когнітивна психологія, вивчає особливості організації пізнавальних процесів та відмінності в тому, як люди сприймають, осмислюють й організовують свій досвід, оцінюють його та користуються ним [14, с. 39]. Для того щоб визначити та пояснити особливості поведінки економічних агентів під час прийняття фінансових рішень в поведінкових фінансах, використовуються категорії, які прийшли з когнітивної психології: «евристики» (heuristics), «когнітивні упередження» (cognitive biases), «фреймінг» (framing) тощо.

В сучасних умовах під час прийняття рішень індивід обмежений в часі і ресурсах, що ускладнює оптимальний аналіз наявних даних. Для прискорення швидкості реакції на зовнішні стимули виробляються певні спрощені алгоритми – евристики. Загалом евристика – спосіб аналізу економічних процесів, прийняття рішень, який базується на інтуїції, винахідливості, аналогіях, досвіді та опирається на певні особливості людського розуму вирішувати задачі, для яких формальний математичний алгоритм і точний спосіб вирішення невідомі [15].

Евристики – це так звані найкоротші шляхи, які спрощують складні методи обробки інформації, які необхідні для винесення судження. Евристики можуть бути досить корисними для вирішення певного кола завдань, оскільки вони зменшують потреби людини в додаткових когнітивних ресурсах, необхідних для вирішення проблеми і полегшують процес обробки даних та прийняття рішення. З іншого боку, прийняття рішень на основі евристичних спрощень веде до виникнення систематичних помилок та упереджень. Серед основних евристик можна виділити такі: евристика прив'язки, евристика доступності, евристика репрезентативності.

Дія «евристики прив'язки» (Anchoring) полягає в тому, що людина дає оцінку тій чи іншій ситуації, відштовхуючись від інформації, що була представлена раніше. Перша запропонована інформація, яка надана людині, виступає своєрідним «якорем», певною відправною точкою, яка впливає на відношення до послідувочої інформації та прийняття подальших рішень.

Евристику прив'язки часто використовують в продажах товарів та послуг, зокрема фінансових. Наприклад, продавці часто показують клієнтові спочатку більш дорогий товар чи послугу, поступово переходячи до менш дорогих. В такому випадку клієнт починає вважати наступний товар (чи послугу) більш вигідним, оскільки підсвідомо співвідносить його ціну з першим, ціна якого стала певним «якорем» для покупця. Також цей ефект виявляється, коли дають на вибір три опції товару: дуже дорогий, середній і дуже дешевий. Індивід переважно вибирає саме середній варіант, який на тлі двох інших варіантів видається найменш підозрілим [16, с. 177].

Евристика доступності (availability heuristic) – схильність робити висновки, виходячи із доступності відповідних образів та думок. Те, що перше приходить в голову, часто здається найбільш правильним. Люди схильні оцінювати події як більш ймовірнісні через те, що про них частіше згадується у відкритих джерелах чи засобах масової інформації. Наприклад, оскільки про вбивства та пограбування частіше розповідають в новинах, ніж про сахарний діабет, люди схильні сильніше їх остерігатись. Такі асоціації пов'язані з механізмами автоматизації мислення і часто відображають досвід, засвоєний від інших людей.

В. ДеБондт і Р. Талер [17] висунули гіпотезу, що різкі розвороти на ринках є наслідками як тривалого ігнорування людьми закону про повернення до середнього, так і захоплення недавньою інформацією. Якщо інформація носить позитивний характер, то враження від неї може надовго затьмарити будь-яку обережність.

Евристика репрезентативності (representativeness heuristic) полягає в тенденції зараховувати об'єкт до групи, якщо він виявляє характерні для об'єктів цієї групи ознаки. Іншими словами, люди піддаються стереотипам. Р. Баумейстер і Б. Бушман [18] евристику репрезентативності визначають як тенденцію оцінювати ймовірність чи частоту настання події на підставі того, наскільки подія нагадує типовий випадок.

Когнітивні упередження (cognitive biases) – це схильність свідомості індивіда до певних стійких процесів, що приводять до рішень, які є відмінними від раціональних. Сам термін “bias” може трактуватись в англійській мові дуже по-різному: помилка, відхилення, упередження на користь тієї чи іншої точки зору, схильність у темпераменті чи світогляді. Але в цьому контексті важливим є те, що дані упередження формуються під впливом відчуттів та емоцій. Когнітивні упередження часто є причиною невірних або помилкових суджень, спотворених інтерпретацій та ірраціональної поведінки.

Ще однією психологічною особливістю індивідів, що вказує на можливі причини ірраціональності у прийнятті фінансових рішень, є фреймінг (framing). Фрейм – певна змістова рамка, яка використовується людиною для розуміння чогось, а також відповідна дія у рамках цього розуміння.

Сприйняття наявних варіантів вибору і вибір серед альтернатив часто залежать від того, в яких рамках ці альтернативи представлені. Іншими словами, люди часто роблять вибір по-різному, якщо питання оформлене по-іншому, навіть якщо

об'єктивні факти і сутність питання залишаються незмінними. Щодо цього Д. Канеман і А. Тверські писали таке [19]: «Фрейм, який приймається індивідом, частково складається за рахунок формулювання проблеми, а частково за рахунок правил, звичок і особистісних характеристик того, хто приймає рішення».

Для кращого розуміння фреймінгу розглянемо приклад, наведений Д. Канеманом [19]. Учений провів експеримент з двома групами людей. Обом групам він запропонував однаковий набір можливих рішень, але в різній формі, що привело до зовсім не схожих результатів. Д. Канеман запропонував уявити ситуацію, за якої над суспільством нависла епідемія. Якщо не вжити заходів, то загине 600 людей. Експерти запропонували дві програми дій. Програма А дасть змогу врятувати 200 людей. Програма Б дасть змогу врятувати всіх з ймовірністю 1/3, або втратити всіх з ймовірністю 2/3. Виявилось, що більшість учасників експерименту віддає перевагу програмі А.

Потім науковець поставив ту ж задачу перед іншою групою, але змінив форму подачі. Програма В передбачала загибель 400 людей, програма Г передбачала можливість врятувати всіх (з ймовірністю 1/3) або втратити всіх (з ймовірністю 2/3). В такому формулюванні учасники вибрали програму Г. В першому випадку група сфокусувала увагу на тому, скільки людей врятується, в іншому – на тому, скільки людей може загинути, хоча програма А і В фактично однакові, але різні по формі.

Висновки. Отже, поведінкові фінанси, з одного боку, протиставляються сучасній неокласичній фінансовій теорії, з іншого – намагаються удосконалити та розширити її наявні моделі шляхом включення в них більш реальних вихідних даних про поведінку суб'єктів прийняття фінансових рішень та ринків. Для цього в поведінкових фінансах використовуються напрацювання з інших суспільних наук, перш за все когнітивної психології, для пояснення явищ, які неможливо пояснити в рамках стандартної теорії.

Основні дослідження в галузі поведінкових фінансів можна розділити на два теоретичні блоки: перший (когнітивна психологія) пов'язаний з дослідженням особливостей прийняття фінансових рішень на індивідуальному рівні і вивченням відхилень від раціональної економічної поведінки; другий (ліміти арбітражу) досліджує рух фінансових ринків та ринкові аномалії, які не вписуються в гіпотезу ефективних ринків.

Література:

1. Hirshleifer D.A. Behavioral Finance / D.A. Hirshleifer // *Merage School of Business*. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ssrn.com/abstract=2480892>.
2. Baker H.K. Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets / H.K. Baker, J.R. Nofsinger. – Hoboken : John Wiley & Sons, 2010. – 768 p.
3. Statman M. What Is Behavioral Finance? / M. Statman // *Handbook of Finance*. Vol. II / F.J. Fabozzi. – Hoboken : John Wiley & Sons, 2008. – P. 79–84.
4. Ritter J.R. Behavioral finance / J.R. Ritter // *Pacific-Basin Finance Journal*. – 2003. – № 4. – P. 429–437.
5. Sewell M. Behavioural Finance / M. Sewell // *University of Cambridge*. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf>.
6. Shefrin H. A Behavioral Approach to Asset Pricing / H. Shefrin. – Academic Press, 2008. – 618 p.
7. Ricciardi V. What is behavioral finance? / V. Ricciardi, H.K. Simon // *Business, Education & Technology Journal*. – 2000. – № 2 (2). – P. 1–9.
8. Pompian M. Behavioral finance and investor types: managing behavior to make better investment decisions / M. Pompian. – N. J. : Wiley finance series, 2012 – 232 p.

9. Lambert K. Marketplace of Perceptions / K. Lambert // Harvard Magazine. – 2006. – № 4 (108). – P. 50–95.
10. Heukelom F. A Sense of Mission: The Alfred P. Sloan and Russell Sage Foundations' Behavioral Economics Program, 1984–1992 / F. Heukelom // Science in Context. – 2012. – № 2 (25). – P. 263–286.
11. Thaler R. A survey of behavioral finance / R. Thaler, N. Barberis // Handbook of the Economics of Finance / [G.M. Constantinides, M. Harris, R.M. Stulz]. – A. : Elsevier, 2003. – P. 1053–1128.
12. Бернштейн П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция / П. Бернштейн ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 247 с.
13. Shleifer A. The Limits of Arbitrage / A. Shleifer, R. Vishny // The Journal of Finance. – 1997. – № 1 (52). – P. 35–55.
14. Столяренко О.Б. Психологія особистості / О.Б. Столяренко. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 280 с.
15. Современный экономический словарь / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева]. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 495 с.
16. Кізіма Т.О. Поведінкові фінанси як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки / Т.О. Кізіма // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – № 9 (2). – С. 175–178.
17. Thaler R. Does the Stock Market Overreact? / R. Thaler, W. DeBondt // Journal of Finance. – 1985. – № 40 (3). – P. 793–808.
18. Baumeister R.F. Social Psychology and Human Nature / R.F. Baumeister, B.J. Bushman. – Belmont : Cengage Learning, 2013. – 832 p.
19. Kahneman D. The Framing of Decisions and Psychology of Choice / D. Kahneman, A. Tversky // Science. – 1981. – № 211. – P. 453–458.

Кривой В.И. Сущность и основные теоретические блоки поведенческих финансов

Аннотация. В статье проанализированы подходы к определению сущности поведенческих финансов. Разграничены понятия «поведенческая экономика» и «поведенческие финансы», а также показана взаимосвязь поведенческих финансов с другими дисциплинами. Отражены основные строительные блоки теории поведенческих финансов. Раскрыта сущность основных категорий, которые используются для определения и объяснения особенностей иррационального поведения экономических агентов при принятии финансовых решений.

Ключевые слова: поведенческие финансы, иррациональное поведение, эвристики, фрейминг, лимиты арбитража, когнитивные предубеждения.

Kryvyi V.I. The essence and main theoretical blocks of behavioral finance

Summary. In the article are analyzed the approaches to defining the essence of behavioral finance. The differences between “behavioral economics” and “behavioral finance” are determined. The interrelationships of behavioral finance with other disciplines and the main building blocks of the theory are described. It is defined the essence of the main basic categories, which are used for defining and explaining the peculiarities of the irrational behavior in the financial decisions making.

Keywords: behavioral finance, irrational behavior, heuristics, framing, limits of arbitrage, cognitive biases.

Семенець Ю.О.,
аспірант кафедри політичної економії,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МІСЦЕ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ПРОВІДНИХ ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІСТІВ XX СТ.

Анотація. У статті вирішується питання виокремлення ключових підходів до ролі та місця вищої освіти в економічній думці XX ст., систематизуються фактори, які сприяли підвищенню уваги академічної спільноти до вищої школи як чинника економічного розвитку. Для досягнення поставленої мети з використанням методів абстрагування і порівняння виділено головних суб'єктів – споживачів освітніх послуг, із позицій яких здійснено аналіз широкої джерельної бази та розглянуто науковий доробок провідних економістів XX ст. Установлено, що в умовах формування економіки знань вища освіта трансформується в основний фактор виробництва, від ефективності функціонування якого залежать стан національної економіки та перспективи подальшого економічного розвитку.

Ключові слова: вища освіта, знання, постіндустріальне суспільство, економіка знань, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Сфера вищої освіти як об'єкт досліджень набуває все більшого висвітлення в наукових працях як іноземних, так і українських учених. З одного боку, це викликано зростанням її актуальності в контексті глобалізаційних зрушень і впливом рівня розвитку національної системи освіти на соціально-економічний розвиток країни, з іншого – значна увага до вищої освіти пов'язана з її міждисциплінарним характером, оскільки вона знаходиться на перетині різних наук і може вивчатися економікою, філософією, соціологією, педагогікою, демографією, наукою державного управління тощо. Так, вища освіта в економіці знаходить своє відображення в дослідженні економічного механізму її функціонування, економічної ефективності та впливу на стан національної економіки. Крім того, вища освіта вивчається як чинник міжнародної конкурентоспроможності країни, фактор виробництва та драйвер економічного зростання. Разом із тим широке висвітлення в науковій літературі питання місця вищої освіти в економіці потребує системного вивчення вищої освіти як об'єкту економічної науки для розуміння її впливу на економічний розвиток та пошуку шляхів підвищення її економічної ефективності, що вимагає аналізу попередніх наукових здобутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У межах даної роботи для вирішення поставленого дослідницького питання вивчаються наукові доробки провідних представників різних економічних течій XX ст., в яких більшою чи меншою мірою представлено дослідження сфери вищої освіти та її місця в економічному розвитку. Серед них – роботи Й. Шумпетера, який обґрунтував динамічний характер економічного розвитку та існування додаткового фактору виробництва – підприємницьких здібностей, засновників теорії людського капіталу Г. Беккера і Т. Шульца, Дж. Гелбрейта, в яких досліджується вплив

техноструктури на розвиток суспільства. Також варто виділити наукові праці розробників теорії постіндустріального суспільства та суспільства знань Д. Белла і Е. Тоффлера, М. Кастельса, в яких обґрунтовано теорію інформаційного «мережевого» суспільства, Ф. Махлупа, який увів поняття «економіка знань», поклавши початок її дослідженню, та інших учених.

Мета статті полягає у виокремленні ключових підходів до місця вищої освіти в економічній думці XX ст., виявленні факторів, що сприяли поширенню вивчення вищої освіти в цей час, актуалізації вищої освіти як самостійного об'єкту економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Знання здавна вважалися одним із головних критеріїв розвитку людини і фундаментальною основою функціонування суспільства, а їх покликанням від самого початку було пізнання людиною самої себе, навколишнього світу та свого місця в ньому. Роздуми щодо місця та ролі освіти в суспільстві загалом і економіці зокрема можна знайти у доробках багатьох наукових економічних шкіл, що вказує на те, що освіта завжди була невіддільною від економічної думки. Більшість вчених відводить знанням провідну роль у розвитку суспільства, і саме університети нині є центральними інститутами у сфері вищої освіти, які виконують навчальну функцію, транслюючи знання з минулого в майбутнє та надаючи освітні послуги. З огляду на це, варто виділити ключові підходи до розуміння ролі та місця вищої освіти з погляду головних суб'єктів – споживачів освітніх послуг.

Підхід 1. Роль та місце вищої освіти з позиції людини проявляється у прагненні до гармонійного розвитку особистості шляхом отримання необхідних знань, забезпеченні рівних умов доступу до вищої освіти (із боку держави), створенні можливостей для реалізації отриманих знань і соціального розвитку (із боку суспільства). Такий підхід базується на засадах людиноцентризму, спрямованого на всебічний розвиток і самореалізацію особистості. При цьому реалізація людиною своєї соціальної і економічної ролі виявляється в отриманні і використанні знань, що стає можливим завдяки функціонуванню системи вищої освіти. Таким чином, отримання вищої освіти для окремої людини несе певну користь та приватні вигоди у вигляді більших доходів у майбутньому, усвідомлення чого веде до зростання попиту на вищу освіту.

Підхід 2. Роль та місце вищої освіти з позиції держави полягає у підготовці кваліфікованих кадрів для забезпечення потреб економіки (із боку людини) і підвищенні якості людського капіталу як ресурсу економічного розвитку (із боку суспільства). Це свідчить про те, що інтерес держави у формуванні ефективної системи вищої освіти є навіть більшим за приватний. Функціонування національної економіки можливе за наявності відповідних продуктивних сил, зокрема робочої сили, продуктивності праці якої, а відповідно і вплив на економіку, залежить від рівня отриманої освіти.

Підхід 3. Роль та місце вищої освіти з позиції суспільства виявляються в громадянській активності, розбудові інститутів громадянського суспільства (із боку людини), забезпеченні необхідних умов для ефективного функціонування університетів, зокрема автономії та фінансової незалежності (із боку держави). На найбільш загальному рівні роль вищої освіти проявляється у забезпеченні суспільного розвитку, що є неможливим без участі кожного члена суспільства. Більш освічене суспільство здатне створити умови для прискореного розвитку і брати в ньому активну участь.

Виділені підходи до ролі та місця вищої освіти з погляду головних суб'єктів – споживачів освітніх послуг свідчать, що її роль залежить від мотивів та цілей кожного з них. Таким чином, усі суб'єкти зацікавлені у побудові ефективної системи вищої освіти та якісних освітніх послугах, оскільки це несе за собою позитивні наслідки як для окремої людини, так і для держави та суспільства в цілому.

Аналіз наукових праць провідних економістів ХХ ст. дає можливість простежити роль і місце вищої освіти в економічній думці відповідно до сформованих ключових підходів та обґрунтувати її актуальність для подальших наукових досліджень. Поширення теми вищої освіти в економічній літературі пов'язане з розвитком теорії людського капіталу, поштовхом для чого служило виокремлення Й. Шумпетером четвертого фактору виробництва – підприємницьких здібностей шляхом доведення динамічного характеру економічного розвитку, що проявляється у виникненні нових комбінацій засобів виробництва. Вивчаючи роль «інтелектуалів» як соціальної групи, яка здатна критикувати соціальний устрій капіталістичного суспільства, вчений у праці «Капіталізм, соціалізм і демократія» [11] зазначає, що важливою особливістю пізніх стадій капіталізму є інтенсивний розвиток вищої освіти, який відбувається завдяки активній державній політиці та впливу суспільства, проте водночас викликає декілька негативних наслідків [11, с. 207–208]:

1. Вища освіта, надто підвищуючи пропозицію робочої сили на ринку праці, може сприяти зростанню рівня структурного безробіття.

2. Результатом високого рівня структурного безробіття можуть бути незадовільні умови праці.

3. Виникнення безробіття, за якого випускники університетів є незатребуваними спеціалістами з огляду на низьку якість отриманої освіти.

Так, стрімкий розвиток глобальної економіки сприяв активному зростанню сектору вищої освіти, особливо протягом останніх десятиліть. У сучасній вищій освіті сформувалася чітка тенденція до її масовизації, що проявляється у постійному зростанні попиту на формальну освіту і кількості освіченого населення, але негативно відображається на якості отриманих знань.

Пізніше представники Чиказької школи економіки Г. Беккер і Т. Шульц заклали основи і розробили теорію людського капіталу. За Г. Беккером [1] людський капітал являє собою сукупність здібностей, отриманих знань і навичок, а їх ефективне використання сприяє підвищенню рівня доходів. При цьому людський капітал, як і фізичний, потребує інвестицій для ефективного розвитку, якими можуть бути освіта, нові навички і вміння, професійний досвід, охорона здоров'я та ін. Досліджуючи поведінку людини як раціональну і таку, що базується на прийнятті економічно ефективних рішень, учений дійшов висновку, що інвестиції в освіту є більш доцільними

порівняно з іншими інвестиціями, оскільки в майбутньому вони здатні принести більшу норму віддачі, тобто індивідуальний дохід чи інші блага.

Намагаючись оцінити період, за який витрати на отримання освіти окупаються і починають приносити прибуток, Г. Беккер у статті «Інвестиції в людський капітал: теоретичний аналіз» [2] розробив теорію інвестицій в людський капітал, що стала основою подальших наукових досліджень. У монографії «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз» [1] учений, базуючись на емпіричних даних, простежив вплив одного з факторів розвитку людського капіталу, а саме формальної освіти, на рівень доходів населення в США. Результати дослідження свідчили, що норма віддачі (прибутку) вищої освіти у той час у США в середньому становила 10–12% [1, с. 232] і була вищою, ніж у більшості галузей та суб'єктів господарської діяльності. Крім того, було встановлено, що підвищення рівня доходів спостерігається більшою мірою у старшому віці [1, с. 231], що вказує на необхідність безперервного навчання протягом життя.

Т. Шульц продовжив формування теорії людського капіталу, обґрунтувавши її актуальність для країн із низьким рівнем доходів, та вивівши її на передову економічної науки. Вчений уважав за потрібне виокремити освітній капітал як частину людського, оскільки саме він є одним із фундаментальних складників останнього та потребує значних капіталовкладень. У своїй нобелівській лекції [10] Т. Шульц представив результати багаторічних досліджень і обґрунтував положення про те, що людський капітал відіграє важливішу роль в економічному розвитку країни, ніж фізичний, зокрема в галузі сільського господарства. За його словами, модернізація економіки, особливо в країнах із низьким рівнем доходів, можлива за умови зменшення значущості фізичних ресурсів, зокрема землі, і збільшення значущості людського капіталу – професійних вмінь, навичок і знань.

Капіталовкладення в освіту та охорону здоров'я позитивно впливають на якість життя населення і створюють перспективи для економічного розвитку країни. Т. Шульц наголошував на тому, що підвищення якості людського капіталу позитивно впливає на продуктивність праці і підприємницькі здібності, що справляє економічний ефект на всі галузі економіки. Витрати на освіту, на думку вченого, є капіталовкладеннями, оскільки приносять в майбутньому дохід власнику, тому неправильним із цієї точки зору є їх сприйняття як витрат на поточне споживання, а освіти як звичайного споживчого товару. Виходячи з таких позицій, Т. Шульц пояснював низку економічних парадоксів у розвитку країн із низьким рівнем доходів на прикладі післявоєнного відновлення ФРН та Японії. Тим самим він закликав до зростання інвестицій у професійне навчання і стимулював увагу міжнародних організацій-донорів до цього питання.

Тим не менше, більш самостійним об'єктом наукових пошуків вища освіта стала в рамках інституціоналізму, представники якого, з огляду на методологію досліджень, убачали в ній окрему інституцію у взаємозв'язку з іншими суспільними інституціями і розглядали її через призму інституційного аналізу, що виходить за межі економічного аналізу. Зважаючи на широке поле дослідницьких питань, що вивчалися інституціоналістами, варто зазначити, що тема освіти почала висвітлюватися в наукових працях починаючи з 40-х років ХХ ст. із формуванням неінституціоналізму, розквіт якого припав на 80–90-ті роки ХХ ст. В його межах виокремилася індустріально-соці-

ологічна школа, представлена декількома напрямками, серед яких – соціальний інституціоналізм, концепція постіндустріального суспільства і концепція технологічного суспільства. Актуалізація проблеми переходу до постіндустріальної стадії суспільного розвитку призвела до формування технократичних концепцій, зокрема теорії «трьох хвиль» розвитку суспільства (Е. Тоффлер, Д. Белл, В. Ростоу), теорії інформаційного суспільства (М. Кастельс, В. Іноземцев, Ж. Сапір, Ф. Махлуп), теорії постекономічного суспільства (Г. Кан, М. Кастельс, Д. Белл).

Дж. Гелбрейт, представник соціального інституціоналізму, у праці «Нове індустріальне суспільство» [4] охарактеризував концепцію індустріального суспільства, розвиток якого спрямовується техноструктурою – групою людей, яка керує діяльністю великих фірм і корпорацій та ставить за мету не максимізацію прибутку, а розширення виробництва і збільшення влади. Ще тоді, у 70-х роках ХХ ст., говорячи про розвиток освіти в умовах індустріального суспільства, вчений указував на проблеми надмірного державного регулювання сфери освіти, автономії і фінансової незалежності університетів. Автор наголошує, що негативним явищем є пристосування вищої освіти до потреб індустріальної системи, зокрема шляхом регулювання державного чи приватного замовлення на підготовку тих спеціалістів, яких потребує економіка [4, с. 526].

Водночас серед українських науковців склалося переконання про невідповідність структури підготовки кадрів потребам національного ринку праці та необхідність її адаптації до запитів ринку з урахуванням попиту бізнес-структур. Проте варто зауважити, що Дж. Гелбрейт здебільшого звертає увагу на створення однакових умов для підготовки фахівців різних спеціальностей і всебічного розвитку людини. З одного боку, університети можуть продовжувати задовольняти потреби техноструктури, готуючи необхідних їй спеціалістів, формуючи в них відповідний світогляд і забезпечуючи умови для посилення тенденцій індустріальної економіки. З іншого боку, університет як незалежний інститут може здійснювати досягнення цілей суспільства у всебічному, інтелектуальному, гармонійному розвитку [4, с. 534]. Перший варіант, на думку вченого, загрожуватиме однобічним розвитком освіти і науки, залежністю університетів від техноструктури та окремих підприємств. Можливість реалізації другого варіанту залежить від волі викладача як головного постачальника трудових ресурсів для функціонування економічної системи.

Загалом Дж. Гелбрейт у своїх працях відводить викладацькому складу надзвичайно важливу роль, говорячи про його значну владу в процесі передачі знань, яка має бути націлена передовсім на реалізацію інтересів особистості і суспільства в гармонійному розвитку. Важливим кроком вчений вважає повернення університетами контролю над фінансовими ресурсами, що дасть змогу розподіляти їх залежно не від запитів індустріальної системи, а від цілей інтелектуального розвитку кожної людини [4, с. 528–530]. Як можемо бачити, проблеми, описані Дж. Гелбрейтом у його дослідженнях, мають місце і в сучасній системі вищої освіти та потребують якнайшвидшого вирішення, що залежить як від чіткої позиції університетів, так і від національної освітньої політики.

Теорія постіндустріального суспільства Д. Белла, описана в праці «Прийде наше постіндустріальне суспільство: досвід соціального прогнозування» [3], убачає у вищій освіті роль основного фактору формування і функціонування нового типу суспільства. У передмові до видання 1976 р. автор виділяє низку нових рис постіндустріального суспільства, серед яких

центральна роль відводиться теоретичним знанням, створенню нової інтелектуальної технології, зростанню класу носіїв знань. Саме теоретичні знання, на думку вченого, мають стати фундаментальною основою технологічних інновацій і формування нового суспільства знань.

Учений не розділяє поняття «постіндустріальне суспільство» і «суспільство знань», зазначаючи, що перше насправді і представляє собою суспільство знань з огляду на такі два фактори: по-перше, джерелом інновацій стають дослідження і розробки внаслідок зв'язку науки і технології; по-друге, розвиток суспільства, що вимірюється за допомогою ВВП (валового національного продукту), все більше залежить від рівня розвитку сфери знань і освіти [3, с. 288]. Поєднання науки, технології і економіки відбувається в рамках R&D (дослідження і розвиток), що знаходить своє відображення у виникненні нових галузей промисловості: комп'ютерної, електронної, оптичної та ін. [3, с. 33].

Докорінні зміни у суспільному устрої, формування нового типу суспільства вимагають нових характеристик робочої сили, акцентуючи увагу на високому рівні отриманої формальної освіти і наявності професійних вмінь [3, с. 192]. Значне зростання потреб у професійних кадрах і вимог до них робить належний рівень розвитку сфери вищої освіти, зокрема доступ до вищої освіти, за словами Д. Белла, умовою входження до постіндустріального суспільства [3, с. 172]. Крім того, вчений наголошує на розширенні ролі держави у задоволенні потреб суспільства у вищій освіті шляхом створення спеціальних фондів і встановлення відповідних стандартів освіти [3, с. 215].

У своїх дослідженнях Д. Белл, спираючись на наявні теоретичні та емпіричні дані, зміг спрогнозувати формування суспільства знань; перетворення знань у ключовий фактор економічного розвитку шляхом їх безпосереднього використання під час здійснення інновацій і створення нових технологій; зміну самого змісту знань у напрямі перенесення уваги на теоретичні знання; зростання в цих умовах ролі вищої освіти, зокрема університетів. Варто зазначити, що університету вчений відводить роль головного соціального інституту постіндустріального суспільства, діяльність якого впливає на формування та поширення таких тенденцій у вищій освіті, як масовість, мобільність, утрата освітою свого елітарного характеру [3, с. 329, 334]. Таким чином, у дослідженнях Д. Белла вища освіта виступає в ролі, по-перше, головного постачальника теоретичних знань, по-друге, механізму взаємодії між наукою і технологією, що визначає інноваційний складник економіки.

Досліджуючи теорію «мережевого суспільства», М. Кастельс відводив значну роль його інформаційному складнику, вказуючи, що індустріальне суспільство, забезпечуючи людей освітою і перебудовуючи економіку відповідно до зростаючої ролі знань, створило базові умови для встановлення та розвитку інформаційних технологій [5, с. 52]. Унаслідок інформаційно-технологічної революції сформувалося інноваційне середовище, основною умовою ефективного функціонування якого є високий рівень розвитку освіти, зокрема інститутів вищої освіти і науково-дослідницьких центрів [5, с. 75]. Відсталість деяких країн в економічному розвитку вчений частково пояснює тим, що в них було не так багато часу (із середини 1970-х до 1990-х років) для переходу до технологічної парадигми, заснованої на інформаційних технологіях, яка передбачала трансформацію всіх соціальних і економічних інститутів, у тому числі у сфері освіти [5, с. 94].

Роль вищої освіти М. Кастельс убачає в підготовці необхідної кількості кваліфікованих фахівців для кожного з рівнів нової системи «наука – технологія – виробництво – суспільство» [5, с. 126]. Кардинальні зміни в організації суспільства призведуть, на думку економіста, до зміни структури зайнятості, де зростання зайнятості у сфері освіти й охорони здоров'я відбуватиметься найвищими темпами. Це викликано швидким зростанням послуг у сфері освіти, зокрема приватних шкіл, що впливає на появу нових робочих місць у цій галузі та формування попиту на кваліфіковані кадри [5, с. 253–254].

Освіта стає визначальним складником професійної компетентності людини, але через низьку якість або невідповідність вимогам до нового типу працівника вона подекуди не може забезпечити економіку робочою силою з потрібною кваліфікацією [5, с. 309], що вказує на значимість освітнього чинника як першої ланки в економічному процесі та необхідність її постійного розвитку і вдосконалення. Сутність вищої освіти вчений визначає через категорію навичок, зазначаючи, що освіта – це «процес, за допомогою якого люди набувають здатність постійно змінювати необхідні навички для даної задачі і звертатися до джерел для навчання цим навичкам» [5, с. 585]. Іншими словами, ключовими характеристиками сучасної вищої освіти стають можливість її постійного оновлення та модернізації щодо вимог ринку і часу, доступу до більш високого рівня освіти, високі темпи старіння знань, мобільність, що актуалізує процес безперервного навчання. У таких умовах відбувається трансформація головного інституту вищої освіти – університету, а саме створення заочних і віртуальних університетів, стрімкий розвиток онлайн-навчання та інших дистанційних форм навчання. Проте, на думку М. Кастельса, нові типи університетів хоча і відіграватимуть значну роль у майбутньому, але не зможуть повністю замінити класичні університети з традиційними формами навчання [5, с. 441].

Схожими є наукові погляди Е. Тоффлера, який для опису окремих стадій розвитку суспільства застосовує поняття хвилі. Третя хвиля, що відповідає постіндустріальному суспільству, характеризується докорінними перетвореннями в усіх сферах суспільного життя і зміною місця людини в ньому. Системні трансформації не обходять стороною й освіту, яка в межах другої хвилі (індустріального суспільства) набула рис масовості, стандартизованості та уніфікованості, виконуючи при цьому роль фабрики з підготовки робочої сили належної кваліфікації для потреб промислового виробництва [9, с. 67].

Учений указує на необхідність зміни поглядів на освіту, підходів до її функціонування і побудови нової освітньої стратегії, що є неминучою умовою переходу до третьої хвилі [9, с. 423, 563]. У майбутньому освіта, за його словами, змінить своє спрямування від загальних теоретичних знань на прикладні і корисні для застосування у повсякденному житті знання, значна роль у чому відведена розвитку інформаційних технологій, що дещо суперечить поглядам Д. Белла [9, с. 569]. Кардинальна перебудова у структурі виробництва і споживання, пов'язана з переходом від масового виробництва до продукування обмеженої кількості товарів здебільшого для особистого споживання, великою мірою вплине і на вищу освіту, що проявиться у:

- зростанні запитів на практичні і профільні знання, внаслідок чого буде спостерігатися різнобічний розвиток вищої освіти;
- зменшенні значення формальної освіти і формуванні сектору неформальної освіти, однією з тенденцій чого стане скорочення кількості років обов'язкової освіти;

- розширенні мобільності освіти, мінімізації необхідності фізичного перебування в закладах освіти, спричиненої активізацією використання інформаційно-комунікаційних технологій;

- включенні дорослих людей в освітній процес, формуванні ідеї постійного навчання [9, с. 604, 613].

Таким чином, економісти-футурологи, намагаючись спрогнозувати подальший розвиток суспільства, одноставні в думці, що перехід до постіндустріальної стадії його розвитку несе за собою докорінні зміни у вищій освіті, що вказує на її провідну роль у соціально-економічному розвитку країни. Знання поступово стають основним ресурсом економіки країни, витісняючи обмежені фізичні ресурси, що вимагає перегляду освітньої парадигми, формування нових підходів до освітньої політики і здатності країн активно реагувати на вимоги часу.

Якісно новий рівень дослідження ролі вищої освіти став можливим завдяки працям австро-американського вченого Ф. Махлупа [8], який увів у науковий обіг поняття «економіка знань». На його думку, економіка знань є новим типом економіки, де знання відіграють провідну роль, а продукування знань є джерелом економічного зростання і розвитку. У структурі економіки знань залежно від видів людської діяльності автор виділив п'ять груп: освіту; наукові дослідження і розробки; засоби масової інформації; інформаційну техніку; інформаційні послуги. Варто зазначити, що у цій структурі перше місце відведено освіті, що вказує на її основну і першочергову роль в економіці знань та тісний зв'язок з іншими секторами: виробництвом, науковою діяльністю, інформаційними технологіями, ринком праці і т. д. Тому саме від рівня розвитку системи вищої освіти значною мірою залежить можливість переходу країни до економіки знань, що несе за собою наслідки для економічного розвитку.

Висновки. Здійснений аналіз ролі і місця вищої освіти в економічній думці ХХ ст. на основі наукових праць провідних економістів підтверджує значущість вищої освіти як головного фактору економічного розвитку в умовах економіки знань та дає можливість прослідкувати становлення вищої освіти як об'єкту економічних досліджень. Виокремлення головних суб'єктів сфери вищої освіти дало змогу сформувати ключові підходи до ролі та місця вищої освіти із позиції людини, держави і суспільства. Перший підхід (із погляду людини) більшою мірою представлений у наукових працях

Дж. Гелбрейта, Г. Беккера, Т. Шульца, другий (із погляду держави) – у роботах Д. Белла, М. Кастельса, Ф. Махлупа, Е. Тоффлера, Т. Шульца, третій (із погляду суспільства) – у доробках Дж. Гелбрейта, Ф. Махлупа.

Окрім того, варто зазначити, що всі вчені наголошують на визначальній ролі знань і вищої освіти в постіндустріальному суспільстві та особливе місце відводять університетам як центральним інститутам у системі вищої освіти. Зміна технологічного укладу і поступове вичерпання можливостей розвитку індустріального суспільства активізували наукові пошуки і появу наукових доробків, в яких вивчення процесу становлення постіндустріального суспільства нерозривно супроводжується дослідженням сфери освіти, зокрема вищої, яка в нових умовах трансформується в сектор економіки, що призводить до формування економіки знань. Актуалізація вищої освіти як об'єкту економічних досліджень зумовила появу великої кількості сучасних наукових праць, присвячених ролі освіти в економічному розвитку, її економічній ефективності, становленню економіки знань, аналіз яких буде висвітлено у подальших наукових доробках автора.

Література:

1. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. S. Becker. – NY.: National Bureau of Economic Research, 1975. – 264 p.
2. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / G. S. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – Volume 70, Issue 5, Part 2: Investment in Human Beings. – P. 9–49.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 2004. – CLXX, 788 с.
4. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М. : АСТ ; Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – 608 с.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Про виховання і освіту : у 2-х т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; редкол. : В.М. Столетов та ін. – К. : Рад. школа, 1983. – Т. 1. – 389 с.
7. Маркс К. Критика политической экономии. Т. 1, кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – 737 с.
8. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
9. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 781 с.
10. Schultz T.W. Prize Lecture: The Economics of Being Poor / T.W. Schultz // Nobel Lectures, Economics 1969–1980 / Editor Assar Lindbeck, World Scientific Publishing Co. – 1992 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1979/schultz-lecture.html.
11. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

Семенец Ю.А. Место высшего образования в исследованиях ведущих экономистов XX века

Аннотация. В статье решается вопрос выделения ключевых подходов к роли и места высшего образования в экономической мысли XX века, систематизируются факторы, которые способствовали повышению внимания академического сообщества к высшей школе

как фактора экономического развития. Для достижения поставленной цели с использованием методов абстрагирования и сравнения выделены главные субъекты – потребители образовательных услуг, с позиций которых осуществлен анализ широкой источниковой базы и рассмотрены научные труды ведущих экономистов XX века. Установлено, что в условиях формирования экономики знаний высшее образование трансформируется в основной фактор производства, от эффективности функционирования которого зависят состояние национальной экономики и перспективы дальнейшего экономического развития.

Ключевые слова: высшее образование, знания, постиндустриальное общество, экономика знаний, экономическое развитие.

Semenets Yu.O. The place of higher education in researches of the leading western economists of the twentieth century

Summary. The higher education received the wide coverage in the scientific literature and became an independent subject of economic research in terms of the formation of the post-industrial society. The paper highlights key approaches to the role and place of higher education in the economy, factors that contributed to increasing attention of the academic community to the higher education as a factor of economic development. It is found that the higher education is transforming into a major factor of production in terms of the formation of the knowledge economy. Therefore, the state of the national economy and the prospects for the further economic development depend on the efficiency of the higher education sector.

Keywords: higher education, knowledge, post-industrial society, knowledge economy, economic development.

Соболева М.В.,

*аспірант кафедри економічної теорії, макро- та мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЦІНОВИХ МЕТОДІВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ГАЛУЗЕВИХ РИНКАХ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджуються особливості функціонування різних ринків та рівень значимості нецінкової конкуренції на них. Зазначено, що в умовах функціонування різних ринків рівень значимості нецінкової конкуренції може суттєво відрізнятися, оскільки галузі сильно відрізняються за своїми економічними характеристиками, конкуренцією всередині них та перспективами розвитку. Кожна галузь економіки України має свою структуру, а відповідно, й умови внутрішньогалузевої конкуренції. Ці умови є джерелом відносин, що складаються між фірмами та їх постачальниками, між фірмами та споживачами.

Ключові слова: конкуренція, нецінові методи, монополізація, галузевий ринок, диференціація.

Постановка проблеми. В умовах розвитку сучасної економіки питання конкурентної боротьби набувають особливої актуальності, що пов'язано з рядом різних факторів, серед яких слід назвати стрімке зростання інформаційних та комунікаційних технологій, що дають змогу споживачу отримувати інформацію про більшу кількість потенційних продавців; глобалізацію світової економіки, що робить можливою поставку недорогих товарів з віддалених регіонів, лібералізацію міжнародної торгівлі. Зазначені фактори визначають збільшення кількості та щільності контактів конкуруючих видів продукції на одних і тих же ринках, а також вельми часто ослаблення позицій місцевих виробників, що нездатні змагатися на своїх ринках з продукцією транснаціональних корпорацій і найбільших виробників.

Загострення конкуренції, розвиток якої можна прогнозувати і на майбутнє, робить актуальним питання про те, які методи нецінкової конкуренції може використовувати окремий виробник, а також про те, як він повинен діяти у наявних умовах. Необхідно відзначити, що в умовах функціонування різних ринків рівень значимості нецінкової конкуренції може суттєво відрізнятися, оскільки галузі сильно відрізняються за своїми економічними характеристиками, конкуренцією всередині них та перспективами розвитку. Кожна галузь економіки України має свою структуру, а відповідно, й умови внутрішньогалузевої конкуренції. Ці умови є джерелом відносин, що складаються між фірмами та їх постачальниками, між фірмами та споживачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні економісти й дослідники конкурентних процесів приділяють значну увагу дослідженню процесів монополізації українських галузей та розробленню рекомендацій і заходів з їх регулювання. Вагомий внесок у дослідження конкурентних процесів у галузях України здійснили такі вчені-економісти, як В. Базилевич, А. Ігнатюк, Г. Філюк, В. Філюк, а також О. Дудкін, З. Варналій та Я. Бережний. Серед зарубіжних дослідників особливостей конкуренції слід відзначити Й. Шумпетера, М. Портера, Е. Чемберліна та Дж. Робінсон.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формуванню та регулюванню конкурентного середовища у вітчизняних галузях приділено чимало уваги, однак особливості застосування нецінових методів на галузевих ринках потребують ширшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні сутності та особливостей застосування нецінових методів конкуренції на вітчизняних ринках, а також у характеристиці специфіки застосування нецінових методів конкуренції на прикладі галузей, де вона, на нашу думку, виявляється найбільше.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція у галузі може бути сильною або слабкою, орієнтуватися як на цінові, так і на нецінові характеристики. Попит може збільшуватися та зменшуватися. Різниця може бути настільки великою, що компанії, які займають лідерські позиції в одній малопривабливій галузі, можуть отримувати відносно високий прибуток, тоді як фірми, що займають слабкі позиції у більш привабливій галузі, можуть працювати з більшою віддачею [1].

На вітчизняних товарних ринках настав етап конкуренції брендів, і сьогодні для значної частини споживачів торгова марка стає практично найголовнішим критерієм прийняття рішення про покупку. Відповідно, змінюються і методи конкуренції фірми. На перший план виступає завдання задоволення потреб споживачів за рахунок функціональних властивостей товару на емоційному, духовному, естетичному рівнях, що є можливим за умови використання усіх нецінових засобів впливу на поведінку споживача. У багатьох галузях більшість фірм використовує для створення конкурентної переваги широкі можливості диференціації продукції. Диференціація дає змогу зробити продукцію в очах споживачів значно привабливішою, ніж у інших фірм, створити свій унікальний продукт. Існує багато галузей, де диференціація є єдиним способом виділитися на висококонкурентному галузевому ринку. Такими, наприклад, є деякі сегменти ринку продукції легкої промисловості, парфумерно-косметичної промисловості, книжковий ринок. Там, де можливостей диференціації немає або вони мінімальні, характер конкуренції змінюється. Однонамітність продукції, її перетворення на товар широкого вжитку спонукає до переходу конкуренції фірм в галузь цінової політики. Нерідко у такому положенні опиняються аграрна галузь, нафтохімічне виробництво, чорна та кольорова металургія.

Однак можливості галузей і у цих умовах розрізняються. Якщо єдиною можливістю аграрного виробника забезпечити реалізацію продовольчої продукції залишається віддавати її за низькою ціною (іноді нижче, ніж собівартість), то виробники нафтопродуктів, напівфабрикатів металів мають можливість вирішувати проблему реалізації вступом у змову. Нерідко вони намагаються утримати позиції на ринку паралельним ціноутворенням та іншими можливостями, які дає висококонцентрований ринок. До цінової конкуренції вони вдаються у крайньому випадку.

У галузях, де широкі можливості диференціації, фірми обходяться без цінової конкуренції. На ринках цих галузей створюються численні сегменти, де домінують кілька фірм або навіть єдина фірма. Так відбувається у виробництві медичної техніки, фармацевтичної індустрії та ряді інших галузей. Тимчасове монополістичне становище створюється у галузях, де з'являється багато інноваційних продуктів, які володіють особливими технологічними характеристиками, патентним захистом. На час дії патенту фірма може використовувати монополістичну владу на ринку цього товару.

Водночас багато галузей працюють на межі беззбитковості через те, що мають великі, часто надлишкові виробничі потужності, а також інтенсивну цінову конкуренцію. Позначається і відсутність у виробника галузі навіть мінімальної ринкової влади. Ряд галузей знаходиться у стані занепаду, головна причина якого полягає зовсім не в тому, що галузь неідеальна, а в тому, що її побудова є близькою до структури досконалої конкуренції. Це галузі, де існує дуже велика кількість фірм, які виробляють схожу продукцію (наприклад, підприємства легкої або харчової промисловості). У таких галузях виробник не може диктувати свої умови на ринку, не може впливати на рівень середніх цін по галузі, навпаки, тут виявляється влада споживача.

Формуванню бізнесу України в умовах глобалізації та взаємозалежності світової економіки в умовах, коли старі парадигми більше не працюють, сприяє фактор цифрової економіки, який з використанням цифрових технологій, що виконують миттєвий обмін інформацією у суспільстві (наприклад, "Twitter" виробляє 100 тисяч твітів на хвилину, а на "YouTube" за кілька хвилин з'являється більше роликів, ніж становить добова сітка будь-якого телеканалу).

Специфіку застосування нецінових методів конкуренції на галузевих ринках України можемо простежити на прикладі галузей, де вона, на нашу думку, виявляється найбільше.

Галузь роздрібною торгівлі є однією з небагатьох галузей, з якою тісно взаємодіють усі. Зміни, що відбуваються у країні та світі, неодмінно торкаються цієї сфери. Великим мережам необхідно швидко реагувати на коливання споживчих настроїв, щоб вижити у конкурентній боротьбі. Адже товари, які приносили прибуток вчора, вже сьогодні можуть

бути бойкотовані. Саме тому доцільним є визначення методів нецінової конкуренції, що дали змогу світовим лідерам ринку залишатися на гребні хвилі під час інтенсивного росту конкуренції.

1) Найбільш яскраво вираженою тенденцією на ринку роздрібною торгівлі є активний розвиток інтернет-торгівлі. Сьогодні, згідно з даними звітів компанії "Ernst & Young" [2], лише у 20% компаній продажі у мережі Інтернет складають 10%.

2) Продовжується тенденція переходу вітчизняних підприємств ринку на реалізацію товарів під власною торговою маркою.

3) Наступною тенденцією використання нецінових методів на ринку рітейлу є поява нових брендів у торгових центрах України за період 2013–2016 рр. Незважаючи на девальвацію національної валюти, що призвела до зниження купівельної спроможності, згідно з підрахунками Асоціації рітейлерів України [3], за останні чотири роки, незважаючи на економічну кризу і військові дії на сході країни, в Україні з'явилося понад 60 нових зарубіжних брендів.

4) Згідно з результатами досліджень "EY" незабаром інтеграція каналів продажів перетвориться на стратегічний напрям для всієї галузі. Поки деякі рітейлери не поспішаючи реалізують свої ініціативи, купівельна поведінка змінюється все стрімкіше. Сьогодні для споживачів головне – зручність під час здійснення покупок, тому вони очікують, що комфортні умови забезпечить рітейлер.

5) Для галузі роздрібною торгівлі характерною є нецінова конкуренція у вигляді злиттів компаній. Протягом 2012–2016 рр. основна частка угод української галузі роздрібною торгівлі відбулася у секторі продуктового рітейлу, будматеріалів, а також нафтопродуктів (табл. 1).

Як бачимо, за сучасних умов не можна покладатися лише на традиційні канали продажів як на рушій зростання, тому зростає роль мережі Інтернет, а разом з тим і *ринку електронної комерції України*. Функціонування цього ринку в умовах глобалізації також описується рядом характеристик.

1) Завдяки цифровим технологіям боротьба за клієнтів ведеться в глобальному масштабі. До 2019-го р. очікується зростання онлайн-продажів у світі на 15%, тоді як зростання продажів традиційного рітейлу – на рівні близько 5%.

Таблиця 1

Угоди щодо злиттів та поглинань компаній за 2012–2016 рр.

№	Назви компаній	Суть угоди
1	"Monarch Group", "UCP"	Інвестиційна група "UCP" придбала 44% акцій виробника і рітейлера взуття "Monarch Group". В результаті цієї угоди "UCP" консолідувала 80% акцій компанії.
2	«Нова Лінія», «Епіцентр»	Контрольний пакет другого найбільшого гравця рітейлу будівельних матеріалів «Нова Лінія» був проданий лідеру ринку – компанії «Епіцентр». Це привело до концентрації частки ринку «Епіцентру» і посилення ринкових позицій.
3	«Перекресток», "Varus"	«Перекресток» – продовольча мережа, яка була представлена в Україні 13 супермаркетами у Києві і області. Вартість української частини бізнесу "X5 Retail Group" (мережа «Перекресток») склала \$5 млн. Покупцем стала мережа супермаркетів "Varus", частка якої на ринку продовольчого рітейлу України істотно зросла і склала 0,6% за станом на 2014 р. (за даними "GT Partners Ukraine"). Географічне покриття мережі розширилося з Дніпропетровської та Криворізької області на Київ і Київську область.
4	"Praktiker"	Німецька група "Praktiker" вийшла з України в лютому 2014 р., продавши свою мережу з чотирьох магазинів у Києві, Львові, Миколаєві та Мокіївці "Kreston Guarantee Group". Продаж українських гіпермаркетів, очевидно, був обумовлений процесом реструктуризації бізнесу в Східній Європі.
5	«Сільпо», "Retail Capital"	Закритий венчурний корпоративний інвестиційний фонд "Retail Capital" (Київ) сконцентрував \$97,472 акцій компанії «Сільпо Рітейл». Попередньо фонд володів 78,37% компанії.

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Проникнення Інтернету у деяких країнах світу у 2016 р.

№	Країна	% користувачів	№	Країна	% користувачів
1	Ісландія	100	6	Китай	52
2	Норвегія	98	7	Узбекистан	51
3	Данія	96	8	Україна	50
4	Великобританія	93	9	Вірменія	49
5	Естонія	91	10	Молдова	48

Джерело: складено автором на основі [4]

2) У найближчому майбутньому можливі прихід на український ринок нових учасників і вихід українських майданчиків на міжнародний рівень.

3) У зв'язку з активізацією електронної комерції в Україні розвивається ринок мобільних платежів, інтернет-банкінг, а також мультиканальний маркетинг.

4) Ще декілька років тому електронні гроші розглядалися українцями як менш досконалий еквівалент паперових грошей, однак сьогодні саме електронні гроші дають найбільш серйозні переваги своїм користувачам.

5) У сучасній ситуації взаємозв'язків Інтернету та телекомунікацій електронна комерція буде ще більш мобільною.

6) Характерним для цього ринку є використання реклами. Основні напрями інтернет-реклами: реклама у "Google" та "Yandex", оголошення у соціальних мережах, медійна та мультимедійна реклама, спонсорство.

7) У зв'язку із активізацією електронної торгівлі в Україні активно розвивається ринок безготівкових платежів.

8) Інтернет-банкінг стає одним із основних сучасних методів нецінової конкуренції комерційних банків. Дистанційне обслуговування стає альтернативою для тих, хто хоче поповнити мобільний рахунок, оплатити комунальні платежі та перерахувати кошти.

Галузь телекомунікацій, а саме ринок мобільного зв'язку, вже більше 15 років є елементом, що пов'язує інші галузі та суспільне життя. Саме тому дослідження нецінової конкуренції на цьому ринку є доцільним за наявних умов.

1) Збільшення швидкості мобільного Інтернету може привести до зростання онлайн-покупок з телефонів і планшетів. У лютому 2015 р. три найбільші мобільні оператори України придбали ліцензії на зв'язок третього покоління (3G). Протягом двох років жителі обласних центрів, які користуються послугами "Life", «МТС» і «Київстар», отримують зв'язок поліпшеної якості і високошвидкісний Інтернет. А через приблизно 6 років доступ до 3G буде у всіх містах з населенням більше 10 тис. осіб.

2) На ринку мобільного зв'язку сформувалася стійка олігополістична структура, що охоплює трьох основних операторів, а саме "Vodafone", «Київстар» та "Lifecell", з одного боку, сильно мотивована до групової монополізації ринку, а з іншого – «розривається» високою внутрішньою конкуренцією, коли кожна з компаній претендує на абсолютне лідерство. Ці компанії мають високий рівень ринкової влади, можуть впливати на розвиток ринку у той чи інший бік. Вони володіють не просто ринковою силою, але й особливою стійкістю і запасом міцності в конкурентній боротьбі.

3) Ринок послуг стільникового зв'язку знаходиться на стадії насичення і характеризується високим рівнем проникнення стільникового зв'язку в нашої країні. Галузевий ринок є висококонцентрованим.

Найближчими роками в Україні очікуються витіснення стихійної торгівлі сучасними роздрібними форматами, консолідація ринку і фокус на онлайн-торгівлі. Найбільш ймовірна подальша консолідація у продовольчій та фармацевтичній галузях. За умови мирного вирішення кризової ситуації у країні можна очікувати зростання у сегменті торгівлі одягом і взуттям, а також появи нових брендів на українському ринку, а відповідно, і нових методів формування та стимулювання споживчого попиту. Всі ці зміни обов'язково вплинуть на умови ведення бізнесу.

У структурі економіки України спостерігається значна диспропорція за концентрацією виробництв між великим бізнесом, середнім підприємництвом, малим підприємництвом і мікропідприємництвом. За цих умов (стійкості ринків значних підприємств) зростання кількості укладених угод у докризовий період відбувалося завдяки приросту кількості виключно малих підприємств (у середньому на 4% щорічно). Проте у кризовий період потенційна кількість подібних угод за обсягом продукції малих підприємств зросла у 4 рази внаслідок переформатування середніх підприємств у малі та зростання на 18% кількості фізичних осіб-підприємців. Таким чином, загальне дотримання комерційних угод на внутрішньому ринку сталося завдяки заходам подібнення суб'єктів господарської діяльності.

Поширене використання цільових асигнувань чи трансфертів з державного бюджету призводить до викривлення ринків на користь окремих економічних агентів. Прикладом такого викривлення є реалізація положень Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. Вона орієнтувалася на заохочення свободи у торгівлі (швидкий вихід на ринок, скасування дозвільних процедур тощо), однак в результаті її проведення зросла не ділова активність і вирівнювання структурних диспропорцій на внутрішньому товарному ринку країни, а зовнішньоекономічна діяльність підтримуваних суб'єктів, зокрема імпортна діяльність. Відтворилася передкризова ситуація 2008 р.

В Україні широко застосовується практика адміністративного регулювання ціноутворення і тарифів за високої частки виключень з антимонопольного законодавства щодо певних видів товарів чи галузей економіки. Це позбавляє можливості цінової конкуренції на національному ринку. Відбувається значне зростання фіскального тягаря для усіх успішних підприємств, що стимулює застосування різноманітних схем трансферного ціноутворення. Таким чином, наявна система стимулів економічних відносин в Україні не заохочує ведення ефективної господарської діяльності [5, с. 11].

Більшість українських виробників продовжують пропонувати продукцію відповідно до стандартів, що були розроблені ще в 1970–1980-х рр. Більше половини вітчизняних підприємств вказує на складності дотримання таких фіксованих норм за умов загострення конкуренції, значна частина підприємств

зазначає, що часто вдається до неофіційних шляхів вирішення питань із державними органами.

Висновки. Таким чином, внаслідок обтяжливості національної системи технічного регулювання вітчизняні підприємства й надалі втрачають конкурентоспроможність на ринках. Це сталося, оскільки у повсякденній практиці державного управління в економічній сфері й надалі усі стандарти і відповідність їх дотримання забезпечуються адміністративним контролем за ринками та якістю продукції. Перейняті Україною європейські норми, що зорієнтовані на встановлення внутрішнього контролю між економічними агентами один щодо одного за посередництва галузевих спілок та інших зацікавлених сторін, переважно незалежних наукових установ, не завжди відповідають реальним умовам функціонування ринків.

Література:

1. Филук В. Базові чинники концентрації ринків / В. Филук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 151. – С. 109–112.
2. Рост вопреки всему [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ksbd-4-2015/\\$FILE/EY-ksbd-4-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ksbd-4-2015/$FILE/EY-ksbd-4-2015.pdf).
3. Асоціація ритейлерів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rau.com.ua>.
4. Динаміка використання Інтернету в Україні: лютий-березень 2016 р. Прес-реліз Київського міжнародного інституту соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=621-&page=2>.
5. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні : аналітична записка / [Я. Березний, З. Варналії, Т. Васильців, Д. Ляпін, О. Молдован, Д. Покришка]. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України, 2014 – 73 с.
6. Дудкін О. Формування комплексу ринкових сигналів соціально-відповідального підприємства / О. Дудкін, В. Щербаченко // Механізми регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 165–175.
7. Базилевич В. Природні монополії : [монографія] / В. Базилевич, Г. Филук. – К. : Знання, 2006. – 367 с.
8. Тумаланов Н. Современные тенденции формирования условий конкуренции в отраслях / Н. Тумаланов, С. Егорова // Вестник Чувашского университета. – 2013. – № 1. – С. 330–334.

Соболева М.В. Применение неценовых методов конкуренции на отраслевых рынках Украины

Аннотация. В статье исследуются особенности функционирования различных рынков и уровень значимости неценовой конкуренции на них. Указано, что в условиях функционирования различных рынков уровень значимости неценовой конкуренции может существенно отличаться, поскольку отрасли сильно отличаются по своим экономическим характеристикам, конкуренции внутри них и перспективам развития. Каждая отрасль экономики Украины имеет свою структуру, а соответственно, и условия внутритраслевой конкуренции. Эти условия являются источником отношений, которые складываются между фирмами и их поставщиками, между фирмами и потребителями.

Ключевые слова: конкуренция, неценовые методы, монополизация, отраслевой рынок, дифференциация.

Soboleva M.V. The use of non-price methods of competition in the industry markets of Ukraine

Summary. The article examines the features of various markets and the level of importance of non-price competition for them. It is noted that in the conditions of various markets the level of non-price competition significance may differ essentially because industries differ greatly in their economic performance, competition within them, and the development prospects. Each branch of the Ukrainian economy has its own structure, and thus the conditions of intra-industry competition. These conditions are a source of relations developing between firms and their suppliers, between firms and consumers.

Keywords: competition, non-price methods, monopolization, industry market, differentiation.

*Шевченко О.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка**Шевченко О.О.,**студент,**Полтавський національний технічний університет**імені Юрія Кондратюка*

РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ

Анотація. У статті здійснено аналіз наукових підходів до визначення ролі та функцій венчурного капіталу. Досліджено результати функціонування венчурних фондів в Україні, які проявляються у виконанні основних функцій венчурного капіталу; з'ясовано фактори, які заважають виконанню венчурним капіталом, притаманних йому функцій; запропоновано рекомендації з удосконалення механізму функціонування венчурних фондів в умовах формування економіки інвестиційно-інноваційного типу в Україні.

Ключові слова: венчурний капітал, інновації, інвестиційно-інноваційна економіка, роль венчурного капіталу, функції венчурного капіталу, венчурні фонди.

Постановка проблеми. Проголошений Україною курс на інтеграцію в європейські структури потребує насамперед формування сучасної високорозвинутої економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, технології, інформації тощо. Реалізація зазначеної мети потребує залучення значних інвестиційних ресурсів, пошук джерел яких є одним із головних напрямів як наукових досліджень, так і господарської практики. Саме тому необхідно розвивати нетрадиційні джерела інвестицій, зокрема венчурний капітал, який стає дієвим механізмом для створення нових і модернізації наявних виробництв на основі використання досягнень науково-технічного прогресу. Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що саме венчурний капітал сприяє розв'язанню проблеми недоліку фінансових коштів у високотехнологічному секторі інноваційних проєктів, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти з'ясування економічної природи, функцій венчурного капіталу та його ролі в національних інноваційних процесах досліджено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Л. Антонюк, Е. Валєєв [8], О. Головінов [7; 9], А. Каржау [12], І. Костенко, І. Кузнецова, І. Комарова [4], О. Лапко, О. Мертенс, М. Москвін, С. Мят [3], Т. Муляр [3], О. Охріменко, А. Поручник, Т. Пугановська [6], О. Плотнікова, В. Романчін [11], В. Савченко [1], Ю. Салахова [13], Т. Цихан, В. Чабан, Д. Шатирко [1], О. Шевченко [14] З. Янченко та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних дослідників, здійснених у галузі теорії, методології та організації венчурного капіталу, слід відзначити, що загалом

проблема ролі та функцій венчурного капіталу, його впливу на активізацію інноваційного процесу в контексті формування національної економіки інвестиційно-інноваційного типу ще не достатньо розв'язана на теоретичному та практичному рівнях і потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою нашої статті є дослідження ролі та функцій венчурного капіталу, з'ясування результатів функціонування венчурних фондів в Україні, що проявляються у виконанні основних функцій венчурного капіталу; визначення основних проблем діяльності венчурних фондів в Україні та запропонування шляхів активізації венчурного бізнесу як основи механізму фінансування національних інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Вивчення та аналіз наукової літератури свідчить, що дослідники по-різному оцінюють роль венчурного капіталу у формуванні економіки інвестиційно-інноваційного типу.

В. Савченко, Д. Шатирко зазначають, що венчурний капітал виконує роль особливого інвестиційного чинника – ресурсу в суспільному відтворенні, який має переважну спрямованість на активізацію науково-технічної та інноваційної діяльності [1, с. 193].

М. Ільїна вважає, що ключова роль венчурного капіталу полягає в забезпеченні взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності на початкових стадіях інноваційного процесу, важливою особливістю якого є заповнення розриву між власними або державними коштами, з одного боку, і джерелами реального сектора економіки, з іншого [2, с. 9].

С. Мят під час визначення ролі венчурного капіталу виділяє його значення у фінансовій сфері, яка полягає в такому: 1) акумуляція фінансових ресурсів як юридичних, так і фізичних осіб. Це дає можливість, по-перше, залучити додаткові інвестиції в перспективні, наукомісткі галузі; по-друге, вилучити з обігу частину готівкових коштів і саме так знизити тиск на товарні і грошові ринки, стабілізувати курс національної валюти; 2) норма прибутку у венчурному бізнесі вища, ніж середня в економіці. Це дозволяє залучити в цю сферу іноземний капітал, грошові кошти вітчизняних інвесторів, що значно покращує стан на фінансовому ринку країни; 3) суб'єкти венчурної діяльності беруть участь у формуванні доходів бюджету. З розвитком венчурної діяльності, зростанням доходів учасників венчурної діяльності збільшуються і доходи бюджету (у формі податків) від цієї діяльності; 4) поряд із бюджетним

венчурний механізм стає ще одним способом перерозподілу фінансових ресурсів у масштабах економіки завдяки певним перевагам: оперативності, браку лобіювання, суб'єктивістським підходам у розподілі фінансових ресурсів [3].

На думку І. Комарової, венчурний капітал відіграє величезну мотиваційну роль, спонукаючи підприємства до переорієнтації типу розвитку, до активізації науково-технічної діяльності, внаслідок чого прискорюються трансформаційні процеси в економіці, інтенсифікується її перехід на інноваційний сценарій розвитку [4, с. 13–14].

Т. Любова на основі дослідження процесу формування і розвитку ринку венчурного капіталу в зарубіжних країнах виокремила соціально-економічну роль венчурного капіталу, а саме: сприяння підвищенню гнучкості виробництва, його адаптації до мінливих умов; позитивний вплив на стан зайнятості в країні; зниження технологічної залежності країни від імпорту технологій; підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави [5, с. 12].

Ряд дослідників роль венчурного капіталу в інноваційному розвитку економіки виокремлюють на різних економічних рівнях: на мікрорівні венчурний капітал є джерелом розвитку малих і середніх інноваційних підприємств; на мезорівні виконує функцію стимулювання розвитку ряду високотехнологічних галузей; на макrorівні він є основою структурної модернізації економіки, її переходу на інноваційний сценарій розвитку; на мегарівні венчурний капітал, приймаючи форму транснаціонального венчурного капіталу, сприяє зміцненню глобальних світогосподарських зв'язків, активізуючи процеси міжнародного трансферу знань і технологій та підвищуючи загальний рівень науково-технологічного розвитку всього світового співтовариства [3, с. 14; 6; 7, с. 230].

Однак більшість економістів, як свідчать дослідження, вважають, що роль венчурного капіталу може бути виражена через його функції. Кожний автор пропонує свій набір функцій зазначеного капіталу.

Значна кількість дослідників звертають увагу на такі основні функції венчурного капіталу: науково-виробничу; функцію комерціалізації науково-технічної та інноваційної діяльності; інвестиційного забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності; функцію гаранта тимчасової економічної стійкості; структурного оновлення економіки різних рівнів [1, с. 192; 6; 8, с. 95; 9, с. 96; 10, с. 455].

В. Романчін виділяє такі функції ринку венчурного капіталу: базові, що притаманні будь-якій фінансовій категорії; специфічні. До першої групи належать: відтворювальна функція, яка реалізує принцип збалансованості матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу інновацій у процесі простого та розширеного відтворення; розподільча функція полягає у формуванні і використанні фондів грошових ресурсів, підтриманні ефективної структури капіталу як з погляду грошово-кредитної політики держави на макро-, мезо- і мікрорівнях, так і фінансової стратегії суб'єкта інноваційної діяльності у формі ризикового фінансування, а також інших форм організації фінансових відносин; контрольна функція венчурного капіталу полягає в здійсненні фінансового моніторингу за реальним грошовим обігом в інноваційній сфері. До специфічних функцій венчурного капіталу належать функції, що пов'язані безпосередньо з життєвим циклом інновації [11, с. 84–85].

Ряд дослідників вважають, що в сучасній економіці основні функції венчурного капіталу визначаються його специфікою:

- акумулююча функція. Кошти держави, інших інвесторів, банків, промислових підприємств і приватних осіб акумулюються як для створення інноваційних технологій, що стимулюють науково-технічний прогрес, так і для отримання високих доходів;

- інноваційна функція. Венчурний капітал є фактором інноваційної трансформації економіки, сприяє активізації інноваційної та ділової активності, а також сприяє економічному зростанню через інноваційні трансформації;

- функція інкубації інноваційного підприємництва шляхом комерціалізації результатів науково-технічної діяльності. Вона дозволяє вирішувати низку важливих проблем: зміцнювати інтеграцію науки, виробництва і ринку; розвивати мале підприємство, раціонально об'єднуючи різні ресурси для технологічного оновлення господарських систем;

- інвестиційна функція. Венчурний капітал призначений для фінансування діяльності нових інноваційних високотехнологічних компаній, він сприяє активному розвитку, зростанню і становленню таких компаній. Кінцевою метою венчурних інвестицій є отримання прибутку в разі успішної реалізації проєкту;

- стабілізаційна функція. Венчурний капітал призначений для інвестування діяльності інноваційних компаній, які не мають доступу інших форм інвестицій не представляється можливим, у зв'язку з великим ризиком. Венчурний капітал є стабілізуючим фактором економічного становища інноваційної компанії;

- трансформаційна функція, що пов'язана із здатністю і можливістю венчурного капіталу сприяти інноваційній модернізації економіки завдяки розробці і виробництву наукомісткої продукції і послуг;

- мотиваційна функція полягає в тому, що венчурний капітал мотивує підприємства на активізацію науково-технічної діяльності з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності та збільшення ймовірності отримання надвисоких прибутків.

- соціальна функція. По-перше, венчурний капітал сприяє зростанню кількості інноваційних компаній, створенню нових робочих місць. По-друге, інноваційні технології сприяють підвищенню якості товарів і послуг, що сприяє підвищенню якості життя людей [4, с. 13; 5, с. 11; 12, с. 34–38; 13, с. 107].

Т. Муляр, крім основних функцій венчурного капіталу, виокремлює його похідні функції: 1) венчурний капітал сприяє проривному зростанню нових виробництв, а іноді й окремих галузей, що в підсумку прямо впливає на економічне зростання, підвищення добробуту населення та економічної ефективності; 2) він сприяє трансформації економіки до інноваційно-орієнтованого типу; 3) венчурний капітал сприяє підтримці економічного зростання завдяки інноваційному росту і, як наслідок, підвищує конкурентоспроможність економіки загалом; 4) забезпечує фінансову безпеку країни, оскільки венчурний капітал мобілізується на фінансовому ринку за допомогою венчурних інвесторів; 5) венчурний капітал здійснює вагомий внесок у розвиток фондового ринку [10, с. 456].

На нашу думку, така позиція автора цікава, але недостатньо методологічно обґрунтована, оскільки зазначені функції є похідними від основних функцій венчурного капіталу, таких як стабілізаційна, трансформаційна, соціальна та мотиваційна функції.

Венчурний капітал, окрім вищеперерахованих, як основних, так і специфічних виконує, вважаємо, і міжнародну функцію, яка сприяє зміцненню глобальних світогосподарських зв'язків,

активізуючи процеси міжнародного трансферу знань і технологій та підвищуючи загальний рівень науково-технологічного розвитку всього світового співтовариства [14, с. 62].

Таким чином, серед різноманіття функцій, які виконуються венчурним капіталом в умовах формування економіки інвестиційно-інноваційного типу, на особливу увагу заслуговують інноваційна, мотиваційна, трансформаційна, соціальна і міжнародна функції, що знаходяться в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Сприяючи активізації інноваційної та ділової активності, венчурний капітал відіграє величезну мотиваційну роль, спонукаючи підприємства до переорієнтації типу розвитку, до активізації науково-технічної діяльності, внаслідок чого прискорюються трансформаційні процеси в економіці, інтенсифікується її перехід на інноваційний сценарій розвитку, що сприяє підвищенню якості життя людей. На цій основі активізуються процеси міжнародного трансферу знань і технологій на світовому рівні.

Вважаємо, що всі розглянуті точки зору на роль і функції венчурного капіталу заслуговують на увагу, вони розкривають різні боки цієї багатоаспектної соціально-економічної категорії. У своїх дослідженнях функцій венчурного капіталу виходимо, з того, що всі вони ефективно діють лише в комплексі та взаємозв'язку і визначаються не тільки особливостями його функціонування, але і рівнем розвитку та інтенсивністю інноваційних процесів в економіці. І тільки в забезпеченні таких умов, на нашу думку, венчурний капітал виконує свої основні функції, які пов'язані з його специфікою: акумулюючи, інноваційну, інвестиційну, комерціалізацію результатів науково-технічної діяльності, мотиваційну, трансформаційну, стабілізаційну, соціальну та міжнародну.

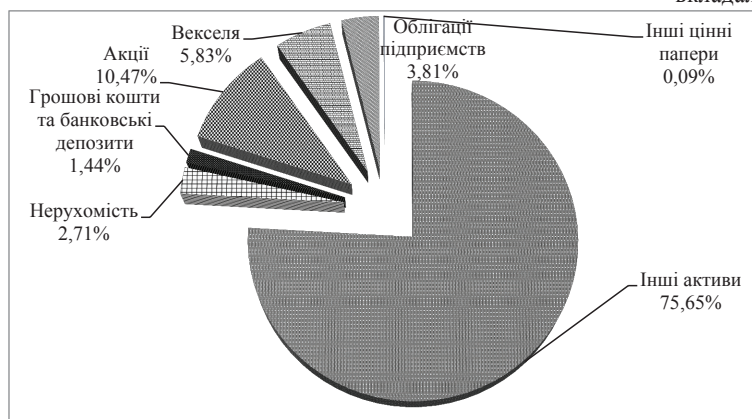


Рис. 1. Структура активів венчурних фондів у 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [15]

Що стосується України, то виконання венчурним капіталом основних його функцій проявляється в результатах функціонування венчурних фондів. Аналіз функціонування цих фондів в Україні за останні п'ять років як у кількісних, так і в якісних параметрах відображено в таблиці 1.

Дані таблиці свідчать, що, починаючи з 2014 р., кількість як ІСІ, так і венчурних фондів починає скорочуватися. У 2015 р. кількість венчурних фондів зменшилась на 41 одиницю порівняно з 2011 р. Водночас відбувалося зростання вартості активів ІСІ за 2011–2015 рр., вона збільшилась у 2015 р. у 1,8 рази порівняно з 2011 р., зокрема венчурні фонди зросли в 1,9 рази. Загалом за 2015 р. сектор венчурних фондів зріс на 30,1 млрд грн порівняно з 2014 р. Це є позитивною тенденцією, оскільки характеризує процес збільшення обсягів коштів інвесторів, які залучаються в економіку через механізм венчурного фінансування.

Водночас слід звернути увагу, що протягом аналізованого періоду питома вага венчурних фондів в Україні серед усіх активів ІСІ зросла з 92,2% до 95,5%. Отже, аналіз показників діяльності ІСІ доводить, що венчурні фонди – це найбільш перспективний напрям серед інститутів спільного інвестування.

У дослідженні функціонування венчурних фондів важливим є визначення пріоритетних напрямів інвестування коштів цих інститутів, оскільки венчурний капітал виконує одну із головних функцій – інвестиційну. Структура активів венчурних фондів за об'єктами інвестування представлено на рис. 1.

Аналіз даних рис. 1 свідчить, що інвестиційна стратегія венчурних фондів не спрямована на інноваційну активність. Для них вкладання у фондові цінні папери не є пріоритетним напрямом. У 2015 р. зазначені фонди серед цінних паперів вкладали в акції лише 10,47%, друге місце займали векселі – 5,83%, третє – облігації підприємств 3,81%. Найбільш активно фонди цього типу наросували вкладання в інші активи (дебіторська заборгованість, корпоративні права, а також позики компаніям, у яких ІСІ володіють часткою в капіталі) – 75,65%.

Вивчення та аналіз досвіду економічно розвинутих країн свідчить, що головним завданням функціонування венчурних фондів є інвестування коштів в інноваційні проекти. Що стосується України, то збільшення капіталізації венчурних фондів поки що не супроводжується адекватним зростанням інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки.

Таким чином, не дивлячись на позитивну динаміку вдіяльності венчурних фондів України, вони ще не стали повноцінним інвестиційним механізмом розвитку реальної економіки на інноваційній основі.

Таблиця 1

Динаміка показників інститутів спільного інвестування (ІСІ) та венчурних фондів у 2011–2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість сформованих ІСІ (досягли нормативу мінімальних активів), од.	1125	1222	1250	1188	1147
Кількість венчурних фондів, од.	867	973	1031	1006	992
Питома вага венчурних фондів у загальній кількості ІСІ, %	77,1	79,6	82,5	84,6	86,5
Вартість активів ІСІ, млрд грн	126,8	157,2	177,5	206,4	236,2
Вартість активів венчурних фондів, млрд грн	116,9	145,9	168,2	195,4	225,5
Питома вага венчурних фондів, %	92,2	92,8	94,7	94,7	95,5

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [15]

Проведений нами науковий аналіз діяльності венчурних фондів в Україні за останній період свідчить, що виконанню венчурним капіталом притаманних йому функцій заважають такі чинники: нестабільність економічної і політичної ситуації в країні; брак сприятливого інвестиційного клімату; недостатня орієнтація венчурних фондів на вкладання коштів у розвиток малих інноваційних підприємств; слабкі кооперативні зв'язки між суб'єктами наукової діяльності, установами освіти і виробничими підприємствами; недостатня інформаційна прозорість інноваційної сфери; недосконалість функціонування фондового ринку; низький рівень участі фізичних осіб на ринку спільного інвестування та інше.

Розв'язання зазначених проблем та підвищення ефективності функціонування венчурних фондів знаходиться у площині вдосконалення механізму залучення інвестицій для впровадження інноваційних проєктів на основі:

- створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом забезпечення загального стабільного макроекономічного і політичного становища, досконалого правового законодавства, науково обґрунтованого оподаткування;
- підвищення мотивації вкладання коштів венчурних фондів в інноваційні проєкти малих і середніх фірм шляхом створення інституту державного страхування і гарантування венчурних інвестицій;
- зростання частки організованого ринку цінних паперів із метою створення сприятливих умов для ефективного продажу венчурними інвесторами пакета акцій компаній, які є об'єктами інвестування;
- удосконалення інфраструктури для забезпечення інтенсифікації інноваційно-інвестиційних процесів та управління венчурним капіталом, зокрема формування технологічних інкубаторів, технопарків, технополісів;
- підвищення рівня активності фізичних осіб на ринку спільного інвестування за допомогою популяризації послуг рейтингових агентств, що сприятиме формуванню уявлення населення про потенціал і конкурентну позицію венчурних фондів.
- мінімізації ризиків діяльності венчурних фондів в умовах економічної та політичної нестабільності в Україні шляхом вкладання коштів цих інститутів у еврооблігації, дорожочинні метали, а також в облігації внутрішньої державної позики.

Висновки. Отже, проведений аналіз наукових підходів до з'ясування ролі та функцій венчурного капіталу в умовах формування економіки інвестиційно-інноваційного типу дає можливість зробити такі висновки:

- венчурний капітал відіграє особливу роль, забезпечуючи залучення початкового інвестиційного, довгострокового, високоризикового капіталу, який має переважну спрямованість на активізацію науково-технічної та інноваційної діяльності. Зазначена роль венчурного капіталу розкривається за допомогою виконання ним основних і специфічних функцій. Вважаємо, що всі його функції ефективно діють лише в комплексі та взаємозв'язку, вони визначаються не тільки особливостями його функціонування, але і рівнем розвитку та інтенсивністю інноваційних процесів в економіці.
- виконання венчурним капіталом притаманних тільки йому функцій проявляється в результатах функціонування венчурних фондів в Україні. Не дивлячись на певні зрушення в розвитку венчурних фондів, за їх допомогою ще недостатньо залучається капіталу для інвестиційно-інноваційного розвитку економіки. Цьому заважають такі чинники: нестабільність економічної і політичної ситуації в країні; брак сприятливого

інвестиційного клімату; недостатня орієнтація венчурних фондів на вкладання коштів у розвиток малих інноваційних підприємств; недостатня інформаційна прозорість інноваційної сфери; недосконалість функціонування фондового ринку та ін. Зазначене потребує вдосконалення механізму залучення інвестиційних ресурсів за допомогою венчурних фондів для розробки і впровадження інновацій у таких напрямках: створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення мотивації вкладання коштів венчурних фондів в інноваційні проєкти малих і середніх фірм, підвищення рівня активності фізичних осіб на ринку спільного інвестування, зростання частки організованого ринку цінних паперів, мінімізації ризиків діяльності венчурних фондів в умовах економічної та політичної нестабільності в Україні.

Література:

1. Савченко В. Принципи організації та регулювання венчурного інвестування [Текст] / В. Савченко, Д. Шатирко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 4 (70) – С. 190–201.
2. Ильина, М. Формирование и использование венчурного капитала субъектами инновационной деятельности [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / М. Ильина ; [Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации]. – М., 2013. – 26 с.
3. Мят С. Источники и формы развития венчурного капитала [Электронный ресурс] / С. Мят // Журнал международного права и международных отношений 2006. – № 4. – Режим доступа : <http://evolutio.info/content/view/1068/181/>.
4. Комарова И. Венчурный капитал как фактор инновационного развития трансформирующейся экономики [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.01/ И. Комарова ; [ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. Плеханова»] М., 2009. – 23 с.
5. Любова Т. Рынок венчурного капитала и особенности его формирования в транзитивной экономике [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / Т. Любова; [ГОУВПО «Челябинский государственный университет»]. – Ч., 2004. – 24 с.
6. Пугановская Т. Исследование использования венчурного капитала как источника инновационных инвестиций [Электронный ресурс] / Т. Пугановская, Т. Елисеева // Проблемы региональной экономики. – 2011. – Выпуск 16. – Режим доступа : http://regec.ru/archive/index.php?infoblock_id=95.
7. Головінов О. Венчурне фінансування як умова активізації інноваційної діяльності [Текст] / О. Головінов // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2011. № 3(51). – С. 224–233.
8. Валеев Э. Венчурный капитал как фактор модернизации экономики [Текст] / Е. Валеев // Экономические науки. – 2011. – № 12(85). – С. 94–96.
9. Головінов О. Базові функції венчурного капіталу в контексті розвитку інноваційної економіки [Текст] / О. Головінов // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Д. : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31, т. 1. – С. 90–98.
10. Муляр Т. Функції венчурного капіталу в контексті фінансової безпеки країни [Текст] / Т. Муляр // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 452–458.
11. Романчин В. Венчурный капитал в стратегии антикризисного управления: Монография [Текст] / В. Романчин, И. Скобякова, В. Смирнов. – Орел : ОрелГТУ, 2002. – 230 с.
12. Каржау А. Национальная система венчурного инвестирования: Монография [Текст] / А. Каржау, А. Фоломьев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 239 с.
13. Салахова Ю. Финансовый механизм венчурного инвестирования как одного из источников финансирования инновационного процесса [Текст] / Ю. Салахова // Вестник полоцкого государственного университета. – 2015. – № 5. – С. 105–111.
14. Краус Н. Інноваційна діяльність та венчурний капітал у системній модернізації національної економіки : Монографія [Текст] / Н. Краус, О. Шевченко. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – 184 с.

15. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування // Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/analituaib.html>.

Шевченко Е.Н., Шевченко О.А. Роль и функции венчурного капитала в условиях формирования экономики инвестиционно-инновационного типа

Аннотация. В статье проведен анализ научных подходов к определению роли и функций венчурного капитала. Исследованы результаты функционирования венчурных фондов в Украине, которые проявляются в выполнении основных функции венчурного капитала; выяснены факторы, которые мешают выполнению венчурным капиталом, присущих ему функций; предложены рекомендации по совершенствованию механизма функционирования венчурных фондов в условиях формирования экономики инвестиционно-инновационного типа в Украине.

Ключевые слова: венчурный капитал, инновации, инвестиционно-инновационная экономика, роль венчурного капитала, функции венчурного капитала, венчурные фонды.

Shevchenko O.M., Shevchenko O.O. The role and functions of venture capital in the conditions of forming investment-innovative economy

Summary. In the article, the analysis of scientific approaches to the determination of the role and functions of venture capital is conducted. Researched results of functioning of venture funds in Ukraine that are shown up in the execution of basic functions of venture capital; found out factors that interfere with the venture capital's implementation of inherent to it functions; offered recommendations for the improvement of the mechanism of venture funds' functioning in the conditions of forming investment-innovative economy in Ukraine.

Keywords: venture capital, innovations, investment-innovative economy, role of venture capital, function of venture capital, venture funds.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



*Бестужева С.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет
імені Семе́на Кузне́ця*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті обґрунтовано доцільність державного регулювання міжнародної економічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання на етапі реформування національної економіки. Розроблено та запропоновано адаптаційну систему управління міжнародною економічною діяльністю підприємств з урахуванням рівня та характеру державного регулювання.

Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, регулювання, розвиток, ефективність, фактор.

Постановка проблеми. Формування в Україні високорозвиненої зовнішньоекономічної сфери і забезпечення на цій основі додаткових ресурсів для економічного зростання та ефективної інтеграції її економіки у світове господарство підвищують актуальність вирішення питань, пов'язаних із регулюванням міжнародної економічної діяльності. Саме від цілей, методів і інструментів державного регулювання залежить ефективність міжнародного економічно співробітництва. Водночас рівень і характер розвитку міжнародної економічної діяльності країни вирішальною мірою впливають на державний регулятивний механізм та зумовлюють необхідність його адаптації до умов світового господарства.

Трансформація національної економіки, спрямована на формування економіки відкритого типу, зумовлює зміну пріоритетів державного регулювання – від протекціоністського до ліберального. Із часів А. Сміта та Д. Рікардо і донині в економічній науці відсутня єдина думка щодо доцільності та ефективності використання політики вільної торгівлі та протекціонізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ефективної системи державного регулювання міжнародної економічної діяльності підприємств висвітлено в роботах таких вітчизняних та закордонних учених, як І. Багрова, В. Власюк, О. Гетьман, Л. Дідківська, Л. Головка, Ю. Козак, В. Козик, А. Кредісов, В. Новицький, М. Матвеев та ін.

Однак переважна більшість авторів не надають належної уваги дослідженню факторів впливу зовнішнього середовища на розвиток міжнародної економічної діяльності підприємства та формуванню дієвих механізмів його адаптації до рівня та характеру державного регулювання.

Мета статті полягає в розробленні методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності державного регулювання міжнародної економічної діяльності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У міжнародному економічному просторі здійснюється взаємодія насамперед загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки і суверенітету, із захистом економічного

простору держав. Дія і роль цих чинників в умовах глобалізації зумовили появу нових теоретичних підходів, згідно з якими нехтування такими серйозними поняттями, як «державна безпека», «економічні інтереси держави», «влада» в аналізі ефективності та визначенні доцільності міжнародної економічного обміну є недопустимим. Усвідомлення і втілення в практичну діяльність головних постулатів даного «багатовимірного» підходу до міжнародної економічної взаємодії швидше за інших здійснили західні країни. За всіх розмов про скорочення ролі держави фактично в їх економіці, на думку автора, мають місце зовсім інші процеси. За останні два десятиріччя в усіх без винятку розвинених країнах частка ВВП, яка перерозподіляється через бюджет, залишилася практично незмінною. Відбувається повне скорочення функцій держави у сфері соціального захисту населення, відчутна лібералізація зовнішньоекономічної сфери. Але водночас різко зросла участь держави в підтримці експортних зусиль і підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств шляхом: розвитку й створення необхідної для цього інфраструктури (науки, засобів зв'язку, інформаційного забезпечення); впровадження стимулюючої податкової системи; розроблення і реалізації різноманітних варіантів промислової і/чи структурної політики; стрімкого впровадження державних норм і стандартів щодо технологічних, екологічних, санітарних та інших характеристик виробів; свого роду розширення корпоративної дипломатії, за якої зростаюча частина дипломатичного корпусу орієнтована на сприяння у тій чи іншій формі операціям «своїх» компаній за кордоном.

Таким чином, у розвинених країнах відбувається не скорочення економічної ролі держави, а лише переорієнтація її господарських функцій у бік більш активної участі в боротьбі її підприємств за світогосподарські позиції.

Державне регулювання міжнародної економічної діяльності здійснюється методом розроблення і реалізації державної зовнішньоекономічної політики, під якою слід розуміти систему заходів торговельного, інвестиційного, інноваційного, валютно-фінансового, кредитного спрямування на розвиток міжнародних економічних зв'язків національних суб'єктів господарювання, поглиблення і розширення їх участі в міжнародному розподілі праці для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз діючого в Україні механізму зовнішньоекономічного регулювання свідчить про відсутність системного підходу до його формування, який повинен урахувати:

1) створення сприятливих умов для розвитку експортного виробництва;

- 2) формування раціональної структури внутрішнього ринку;
- 3) збільшення видатків бюджету;
- 4) регулювання імпорту для збереження пропорційного розвитку національної економіки;
- 5) покращення стану платіжного балансу за рахунок інтенсифікації експортних операцій та регулювання імпорту;
- 6) уніфікацію інструментарію державної зовнішньоторгівельної політики відповідно до основних принципів Світової організації торгівлі [3, с. 194].

Одним із найбільш проблемних та малорозроблених питань є формування системи адаптаційних заходів із боку підприємств щодо рівня та характеру державного впливу на його міжнародну економічну діяльність.

В економічній літературі оцінка ефективності державного регулювання передбачає врахування двох найбільш важливих аспектів:

- по-перше, оцінювання ефективності державної зовнішньоекономічної політики в контексті регулювання міжнародної

економічної діяльності національних суб'єктів господарювання;

- по-друге, оцінювання ефективності державної зовнішньоекономічної політики в контексті реалізації державою економічних інтересів як суб'єкта світогосподарських зв'язків.

Ринкова економіка, як відомо, не сприймає неефективних дій і вимагає за них надто високу ціну: втрату цільових ринків, послаблення конкурентних позицій, недоотримання фінансових ресурсів, скорочення робочих місць та підвищення рівня безробіття, що зумовлює необхідність пошуку дієвих заходів щодо підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємств з урахуванням рівня та характеру її державного регулювання. До основних факторів, які впливають на ефективність міжнародної економічної діяльності підприємств, слід віднести рівень та темпи інфляції в країні, що призводять до знецінення грошових накопичень підприємств. Багато сучасних науковців, у тому числі і послідовники Дж.М. Кейнса, вважають помірну інфляцію необхідною умовою ефективного економічного розвитку, оскільки вона дає змогу ефективно



Рис. 1. Формування адаптаційної системи управління міжнародною економічною діяльністю підприємств

корегувати ціни відносно змінних умов виробництва і попиту [4]; коливання курсу національної валюти, за зниження якого експортери отримують можливості збільшувати експорт за рахунок його здешевлення, а імпортери, навпаки, скорочують імпорт, що стимулює зростання цін на імпортовані товари та надає можливості для розвитку імпортозаміщення [1]; оподаткування, рівень впливу якого залежить від самої системи оподаткування. Вітчизняні вчені [2; 5–8] обґрунтовують доцільність використання податкового регулювання як ефективного інструменту оптимізації механізму міжнародного співробітництва; умови одержання кредиту та процентну банківську ставку; особливості ціноутворення та динаміку цін на цільових ринках, яка впливає на конкурентоспроможність підприємства; платоспроможність як показник рівня фінансової стійкості підприємства; скорочення доходів споживачів або зниження купівельної спроможності на продукцію та послуги зумовлює скорочення обсягу її виробництва та надання певних послуг; рівень та характер державної підтримки національних експортерів, який на теперішній час є найбільш значущим фактором розвитку міжнародної економічної діяльності підприємств в умовах загострення конкуренції на міжнародних ринках, посилення політичної й економічної нестабільності у світі.

У міжнародних економічних відносинах підприємство виступає як самостійний суб'єкт, діяльність якого здійснюється відповідно до визначених стратегічних цілей, але регулюється нормами національного законодавства. При цьому рівень та характер такого регулювання відповідають загальнонаціональним інтересам та умовам укладених міждержавних угод, що спричиняє виникнення колізії між державними та інтересами підприємств.

На основі проведеного дослідження міжнародної економічної діяльності машинобудівних підприємств України автором розроблено і запропоновано узагальнену для українських підприємств-експортерів адаптаційну систему управління міжнародною економічною діяльністю до умов та інструментів її державного регулювання (рис. 1).

Формування адаптаційної системи управління міжнародною економічною діяльністю підприємств (рис. 1) полягає у реалізації трьох основних етапів.

На першому етапі необхідно оцінити вплив факторів зовнішнього економічного середовища на ефективність міжнародної економічної діяльності підприємств. Для цього автором пропонується побудувати економіко-математичну модель, в якій функцією обрати ефективність експорту (Y), а фактором впливу – зміни курсу національної валюти (X_1), рівень інфляції в Україні (X_2), частку державного фінансування у загальному обсязі фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні (X_3), податок на прибуток (X_4). Фактор X_3 був обраний у зв'язку з участю провідних українських підприємств-експортерів у наукових проектах.

На основі проведеного дослідження експортної діяльності машинобудівних підприємств за 2013–2016 рр. [9] автором було отримано лінійну функцію залежності між факторами:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4, \quad (1)$$

де Y – залежний фактор;

X_1, X_2, X_3, X_4 – незалежні фактори;

b_0, b_1, b_2, b_3, b_4 – коефіцієнти.

Скориставшись функцією «ЛИНЕЙН()», отримали дані досліджуваного періоду, які наведені на рис. 2.

Згідно з проведеними розрахунками, отримано рівняння регресії:

$$Y = 415,61 + 0,02 \times X_1 - 3,24 \times X_2 + 0,02 \times X_3 - 1,3 \times X_4. \quad (2)$$

Під час перевірки даного рівня на значущість за критерієм Фішера визначено, що за рівня значущості 0,05 рівняння є статистично достовірним та може використовуватися для аналізу зв'язку між факторами. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,785, або 78,5%, тобто зв'язок між ефективністю експорту та чотирма вибраними факторами становить 78,5%, на решту 21,5% впливають інші фактори, що підтверджує правильність вибору факторів для побудови економіко-математичної моделі.

H	I	J	K	L	M	N
	b3	b3	b2	b1	b0	
	-1,30247	0,019794	-3,23673	0,017648	415,6149	
	0,213463	0,043458	0,781072	0,123555	78,54314	
	0,7852	0,960889	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	
	17,36355	19	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	
	64,12764	17,54286	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	
	F=17,36					
	Fтабл=2,9					

Рис. 2. Багатофакторна модель державного впливу на міжнародну економічну діяльність підприємств

На основі отриманих результатів на другому етапі виявляються найбільш значущі фактори державного впливу на міжнародну економічну діяльність підприємств.

Відповідно до цього, на третьому етапі розробляються дієві заходи щодо її адаптації до характеру та рівня державного регулювання, що наведено на рис. 3.

Найбільший вплив на міжнародну економічну діяльність підприємств здійснює такий фактор державного регулювання, як рівень інфляції: у разі підвищення інфляції на 1% ефективність експорту знижується на 3,24%.

Для зниження впливу інфляції на підприємстві доцільно розробити такі заходи:

- усі прогностні значення цін на ресурси і продукцію виражати у цінах даного періоду і відображати зміни лише у відносних цінах;
- витрати на виплату відсотків розраховувати для кожного періоду, застосовуючи номінальну ставку до основної суми непогашеного кредиту;
- зобов'язання з виплати податку на прибуток визначати із застосуванням прогностичних значень витрат і надходжень, виражених у постійних цінах, процентних платежів і податкових знижок на амортизацію, розрахованих на основі цін придбання основних виробничих фондів;
- потоки коштів, виражені в постійних цінах, визначати з позиції власного капіталу і загальних інвестиційних коштів і дисконтувати з урахуванням інфляції;
- коригування експортних цін відповідно до рівня інфляції та врахування інфляційних змін у зовнішньоторговельних контрактах.

Вплив податку на прибуток на ефективність експорту є також значимим – підвищення податку в середньому на 1% зумовлює зниження ефективності експорту на 1,3%. Для зниження впливу податкового навантаження підприємству доцільно брати участь у державних проектах, які мають переважно преференційний характер податкового регулювання.

Курс гривні та частка державного фінансування у витратах на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні впливають меншою мірою: у разі збільшення даних показників

на 1% ефективність експорту підвищиться лише на 0,02%. Для врахування змін курсу національної валюти та зменшення їх негативного впливу на міжнародну економічну діяльність підприємств доцільно реалізовувати такі заходи:

- використання мультивалютної обмовки для врахування можливих коливань курсів валют країн-партнерів;
- індексна обмовка передбачає коригування ціни товару та суми платежу відповідно до зміни цін (індексу цін) на момент платежу;
- ескалаторна обмовка передбачає фіксацію в контракті ціни, яка може в подальшому коригуватися відповідно до зміни ціноутворюючих факторів;
- укладання торговельних та промислових компенсаційних угод, при цьому торговельні компенсаційні угоди передбачають здійснення взаємних поставок декількох товарів або їх партій, а промислові компенсаційні угоди – експорт машин, обладнання, будівництво промислових об'єктів, трансферт технологій, який оплачується зустрічними поставками продукції, виробленої з їх використанням;
- укладання форвардних угод для зниження ризику знецінення валюти;
- скорочення термінів між укладанням угод та здійсненням розрахунків, прискорення платежів;

– фіксація ціни експортного товару у більш стабільній валюті з наступним платежем у більш «м'якій» [1].

Частка державного фінансування у загальному обсязі фінансування наукової та науково-технічної діяльності не значною мірою впливає на ефективність експорту, оскільки вітчизняні підприємства виробляють і експортують продукцію переважно з низькою доданою вартістю. Слід зазначити, що в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» бюджетне фінансування визначається як один із пріоритетних напрямів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності [10]. Однак через нестачу бюджетних коштів та недоліки в організації та управлінні науковими та інноваційними процесами ці норми законів не виконуються, що унеможливує виконання поставлених цілей у сфері наукового та інноваційного розвитку економіки країни. В Україні відсутній прозорий конкурс розподілу бюджетних коштів під час формування державних замовлень на науково-технічну продукцію серед вітчизняних підприємств. Із 2000 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена ст. 34 цього Закону норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП України. Обсяг фінансування програм і проектів



Рис. 3. Заходи щодо адаптації міжнародної економічної діяльності підприємства до державного регулювання

у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва за рахунок державного бюджету у 2014 р. становив 3,68 млн. грн., а в 2015 р. – 6,11 млн. грн. [3, с. 180].

Висновки. Отже, для ефективного функціонування вітчизняних підприємств на зовнішні ринках необхідно розробляти та впроваджувати заходи з адаптації їх міжнародної економічної діяльності не тільки до умов міжнародного середовища, але й до особливостей державної зовнішньоекономічної політики з притаманними їй методами та інструментами.

Література:

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для ВНЗ] / І.В. Багрова [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посіб.] / І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.Є. Власюк. – К. : ЦНЛ, 2004. – 384 с.
3. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посіб.] / С.В. Бестужева. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 282 с.
4. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с.
5. Крупін В.Є. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем / В.Є. Крупін. – Львів : ІРД, 2009. – 217 с.
6. Матвеев М.Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / М.Е. Матвеев, І.І. Дідович. – К. : Професіонал, 2008. – 192 с.
7. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / В.Є. Новицький. – К. : ХНЕУ, 2003. – 948 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.91 № 1977-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.org.ua/pravo>.

Бестужева С.В. Методические основы оценки эффективности государственного регулирования международной экономической деятельности предприятий

Аннотация. В статье обоснована целесообразность государственного регулирования международной экономической деятельности отечественных субъектов хозяйствования на этапе реформирования национальной экономики. Разработана и предложена адаптационная система управления международной экономической деятельностью предприятий с учетом уровня и характера государственного регулирования.

Ключевые слова: международная экономическая деятельность, регулирование, развитие, эффективность, фактор.

Bestuzheva S.V. Methodical grounds of the assessment of efficiency of the state regulation of international economic activities of enterprises

Summary. The article grounds the importance of the state regulation of international economic activities of domestic enterprises at the stage of the national economy reforming. An adaptive system of enterprises' international economic activity management is developed and proposed taking into account the level and type of state regulation

Keywords: international economic activity, regulation, development, efficiency, factor.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О.С.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

БЮДЖЕТНІ КОНФЛІКТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сутності бюджетних конфліктів та визначенню їх ролі у забезпеченні бюджетної безпеки країни. На підставі аналізу наявних трактувань категорії «економічний конфлікт» сформульоване визначення поняття «бюджетний конфлікт», встановлено його суб'єкти, об'єкти та причини виникнення. На основі включення в процес дослідження бюджетної безпеки України проблематики бюджетних конфліктів зроблено висновок, що виникнення бюджетних конфліктів, які зазвичай знижують рівень бюджетної безпеки, зумовлює протилежність інтересів учасників бюджетних відносин. Основою вирішення бюджетних конфліктів має бути розуміння першопричин виникнення бюджетних конфліктів та врахування їх довгострокових наслідків, які можуть бути джерелом виникнення майбутніх небезпек та загроз бюджетній системі та процесу.

Ключові слова: бюджетна безпека, бюджетний конфлікт, бюджетна система, бюджетний процес, бюджетний інтерес, носій інтересів.

Постановка проблеми. Наростання кризових явищ у національній економіці, які супроводжуються збільшенням безробіття, інфляцією, зниженням національного доходу, падінням рівня та якості життя населення, кризою неплатежів, збільшенням державного боргу та ін., призводить до виникнення та розгортання конфліктів у різних сферах економіки, що вкрай негативно впливає на рівень економічної безпеки країни. При цьому однією з найбільш значущих за масштабом та наслідками дій сфер виникнення економічних конфліктів нині є бюджетна сфера. З урахуванням її важливості для забезпечення стійкого та поступального розвитку економіки зазначене зумовлює доцільність більш детального розгляду бюджетних конфліктів та актуальність і своєчасність включення в процес дослідження шляхів забезпечення бюджетної безпеки зокрема та економічної безпеки України у цілому проблематики бюджетних конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження природи конфлікту як соціального явища зробили такі вчені-конфліктологі: О. Антонюк, К. Боулдінг, Л. Ємельяненко [1], А. Рапопорт, Й. Галтунг, С. Чейз та ін. Теоретико-методологічні засади економічних конфліктів розкриті у працях В. Бучко [2], П. Вержеса, Х. Корнелюса, Р. Немова, О. Пуригіної [3], В. Радаєва, С. Скапердаса, О. Шніпка, Ш. Фейрва, Дж. Хіршлайфера, Дж. Ягоди та ін.

Питанням забезпечення бюджетної безпеки України присвячено наукові праці В. Андрущенко, Т. Вахненко, О. Василюка, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Кудряшова, І. Луїної, В. Опаріна, Г. П'ятченко, В. Суторміної, І. Чугунова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць із

проблематики економічних конфліктів, що вказує на достатню вивченість явища «конфлікт» в економічній науці, водночас слід відзначити недостатність приділення уваги власне бюджетним конфліктам.

Мета статті полягає в дослідженні сутності бюджетних конфліктів та визначенні їхньої ролі в забезпеченні бюджетної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на недостатню увагу, яка приділяється бюджетним конфліктам у науковій літературі, вважаємо за доцільне розпочати дослідження з встановлення сутності економічних конфліктів.

Економічні конфлікти являють собою широкий спектр конфліктів, в основі яких лежать суперечності між економічними інтересами окремих особистостей, груп. Це боротьба за певні ресурси, пільги, сфери економічного впливу, розподіл власності тощо [1]. Економічні конфлікти – це протиставлення суб'єктів соціальної взаємодії (націй, держав, класів і т. д.) на основі протилежних економічних інтересів, зумовлених положенням і роллю в системі суспільних відносин (відносин власності, влади, права і т. д.) [4]. Економічні конфлікти засновані на економічних протиріччях, коли економічні потреби однієї сторони задовольняються або можуть бути задоволені за рахунок іншої. Чим глибші ці протиріччя, тим сильніше їх зіткнення, глибші і стійкіші конфлікти, а тому їх важко (а іноді й неможливо) вирішити [3, с. 6].

На підставі вищевказаного, а також урахування той факт, що бюджетні конфлікти виступають одним із різновидів економічних конфліктів, вважаємо за доцільне розглядати бюджетний конфлікт як граничний прояв протиріччя у бюджетних відносинах унаслідок боротьби носіїв інтересів у бюджетній сфері за задоволення власних протилежних бюджетних інтересів.

Суб'єктами бюджетного конфлікту виступають носії інтересів у бюджетній сфері, а саме: держава, адміністративно-територіальні одиниці, органи державної та місцевої влади; одержувачі бюджетних коштів (бюджетні установи, інші суб'єкти господарювання, фізичні особи), суспільство. Об'єктом бюджетного конфлікту виступають інтереси учасників бюджетних відносин (носіїв інтересів у бюджетній сфері).

Головною причиною виникнення бюджетних конфліктів виступає збіг (протилежність) інтересів окремих груп носіїв інтересів у бюджетній сфері та, відповідно, неможливість урахування інтересів усіх розпорядників, передусім отримувачів бюджетних коштів, що, своєю чергою, унеможливує досягнення абсолютної бюджетної безпеки. Як відзначає В.Б. Бучко, на шляху підтримання національної безпеки не може бути повної ліквідації всіх економічних конфліктів, оскільки вони постійно породжуються діалектичним розвитком суспільства і держави [2]. С.Ю. Колодій наголошує на існуванні в бюджетній сфері конфлікту інтересів між різними центрами прийняття рішень і неможливості існування єдиного рівноваж-

ного або оптимізаційного стану, який одночасно задовольняє найкращим чином усі сторони [5]. Ю.І. Пивовар наголошує на тому, що потребою сучасної вітчизняної бюджетної системи є встановлення балансу інтересів публічного та приватного, у тому числі в рамках публічного також державного й муніципального. Проте різні чинники не завжди це уможливають, і відсутність такого балансу досить часто призводить до виникнення конфліктів у сфері бюджетних відносин [6].

Загострюють конфліктну ситуацію: невідповідність бюджету завданням економічного розвитку; корупційні ризики; неузгодженість дій та зловживання учасників бюджетного процесу, особливо на етапах розробки та виконання бюджету, розподілу бюджетних коштів; не обґрунтовані та неефективні сфери та напрями бюджетних витрат; боротьба між центром і регіонами за розподіл бюджетних ресурсів; проблеми міжбюджетних відносин; зниження якості виконання визначених законом та об'єктивною необхідністю зобов'язань держави; недосконалість бюджетного законодавства; хронічна дефіцитність державного бюджету; відсутність дієвих механізмів контролю, зокрема громадського, над формуванням та витрачанням бюджетних коштів та ін. Зазначене знижує ефективність державної стратегії у бюджетній сфері, загострює проблеми не лише бюджетної, але й економічної системи у цілому та, відповідно, негативно впливає на рівень не лише бюджетної, але й економічної безпеки. Таким чином, відбувається вихід бюджетного конфлікту за межі бюджетної сфери, тобто трансформація бюджетного конфлікту в економічний.

Як зазначають Я. Жаліло та А. Максютя, ситуація у вітчизняній бюджетній сфері має загрозливі стратегічні наслідки. Відбувається декапіталізація бюджетної сфери у вигляді занепаду як матеріального, так і людського капіталу, що неухильно збільшує обсяги фінансових ресурсів, необхідних для подальшого відновлення функціональності бюджетних організацій на основі їх реформування. Разом із бюджетною сферою відбувається декапіталізація і всієї країни. Посилення обтяжливості державного боргу підштовхує до угод з міжнародними фінансовими організаціями в обмін на частку суверенітету в економічній політиці, що є джерелом потенційних конфліктів інтересів уже значно вищого порядку [7].

Таким чином, включення в процес дослідження бюджетної безпеки проблематики бюджетних конфліктів дає змогу зробити такі висновки:

- реалізація власних інтересів їх носіями у бюджетній сфері виступає обов'язковою умовою забезпечення бюджетної безпеки країни. Своєю чергою, протилежність та незадоволеність інтересів окремих учасників бюджетних відносин призводять до виникнення бюджетних конфліктів;
- бюджетний конфлікт призводить до зниження ефективності функціонування бюджетної системи, погіршує її можливість протистояти негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпек, що знижує рівень бюджетної безпеки країни;
- розв'язок бюджетних конфліктів, діяльність з їх попередження та подолання вимагають виділення відповідних адміністративних ресурсів, застосування відповідних методів, інструментів, механізмів. При цьому помилкові дії щодо подолання бюджетного конфлікту (конфліктів) та зміцнення бюджетної системи можуть призвести до зростання бюджетної небезпеки та, відповідно, зниження рівня бюджетної безпеки. Враховуючи значну залежність економіки від стійкості та ефективності бюджетної системи це може призвести до того, що національна економічна система у цілому може виявитися неспроможною

захищати себе як від зовнішніх загроз, так і від загроз, що виникають усередині внаслідок наявності проблем у бюджетній сфері.

Слід також урахувати, що заморожені конфлікти як політичне явище можна вважати поразкою сучасної дипломатії, оскільки їх поява хоч і аргументується раціональними цілями, однак таким чином закладає підґрунтя для конфлікту в майбутньому [8]. Бюджетна сфера не є винятком. Відповідно, тупиковим шляхом вирішення конфліктної ситуації виступає придушення, замороження або часткове вирішення конфліктів у бюджетній сфері, адже це лише відстрочує проблему на певний період, а в підсумку може призвести до порушення хиткої рівноваги, розширення зони конфлікту, його ескалації, що, відповідно, завдасть більшого удару по рівню бюджетної безпеки країни. В основу вирішення бюджетних конфліктів має бути покладено виявлення та ґрунтовне дослідження першопричин виникнення таких конфліктів та їх подальша ліквідація.

У процесі розгляду сутності конфліктів у бюджетній сфері України та їх ролі в забезпеченні бюджетної безпеки країни вважаємо за доцільне навести такий приклад: «Відносно високий рівень фіскального перерозподілу в Україні відіграє роль компенсатора втрат від неререформованості сфер бюджетних витрат і взаємопов'язаного із цим високого «корупційного податку». Коли звуження можливостей фінансування бюджету за глибокого економічного спаду зробило цю компенсацію неприпустимо обтяжливою (до того ж додалися проблеми зростання вартості зовнішнього боргу і необхідність збільшення оборонних витрат), з'ясувалося, що зменшення видаткової частини в багатьох випадках можливе тільки за рахунок зниження якості виконання законодавчо визначених і природно необхідних зобов'язань держави, що поглибило конфлікт між Мінфіном і секторальними міністерствами і відомствами» [7]. Із наведеного прикладу напрошується ще один висновок: необхідно обов'язково прогнозувати та враховувати не лише поточні, але довгострокові наслідки дії конфліктів у бюджетній сфері та їх розв'язання, адже вони можуть виявитися базисом для виникнення майбутніх загроз та небезпек бюджетній системі та процесу.

Також вважаємо за доцільне зауважити, що економічний конфлікт у цілому та бюджетний конфлікт зокрема не завжди слід розглядати виключно як деструктивне явище. Як зазначає Т.А. Нестік, економічні конфлікти неминучі й необхідні, оскільки «зшивають» економіку і встановлюють баланс інтересів там, де нормативні санкції не діють. Вони є найбільш радикальною формою зміни правил гри в полі соціального обміну. Однією з власних соціальних функцій економічних конфліктів і є встановлення того «курсу», за яким усередині групи один вид капіталу конвертується в інший: інформація, досвід, довіра, зв'язки і влада – у фінансові та матеріальні цінності [9, с. 288]. Таким чином, можна зробити висновок, що бюджетний конфлікт містить потенціал зміни правил гри та взаємовідносин у бюджетній сфері на краще, а отже, у кінцевому підсумку може чинити позитивний вплив на рівень бюджетної безпеки України.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження проблематики бюджетних конфліктів у сфері бюджетної безпеки України встановлено, що протилежність інтересів окремих учасників бюджетних відносин призводить до виникнення бюджетних конфліктів, які зазвичай зумовлюють зниження рівня бюджетної безпеки.

Для недопущення порушення рівноваги та розширення меж конфлікту основою їх вирішення має бути розуміння першопричин виникнення бюджетних конфліктів.

Окрім того, у ході вирішення бюджетних конфліктів слід ураховувати довгострокові наслідки дії конфліктів та їх розв'язання, які можуть виявитися базисом для виникнення майбутніх загроз та небезпек бюджетної системи та процесу. При цьому бюджетний конфлікт може сприяти встановленню нового балансу інтересів у бюджетній сфері, що, своєю чергою, містить можливості позитивного впливу на рівень бюджетної безпеки України.

Перспективою подальших досліджень виступає дослідження основних першопричин виникнення бюджетних конфліктів в Україні та розроблення на цій основі системи заходів щодо їх мінімізації або подолання.

Література:

1. Конфліктологія : [навч. посіб.] / Л.М. Емельяненко та ін. – К. : КНЕУ, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/22585/>.
2. Бучко В.Б. Психологічні аспекти конструктивного вирішення господарських спорів у контексті національної безпеки процесу / В.Б. Бучко ; Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvldu/2008_1/bucko.pdf.
3. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти : [навч. посіб.] / О.Г. Пуригіна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
4. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии / С.М. Емельянов ; Интернет-библиотека xliby.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.xliby.ru/psihologija/praktikum_po_konfliktologii/p4.php#metkadoc4.
5. Колодий С.Ю. Использование теории игр для исследования организации бюджетного процесса / С.Ю. Колодий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/UZTNU_econ/2010_1/Kolodiy.htm.
6. Пивовар Ю.І. Феномен юридичного конфлікту в бюджетному праві / Ю.І. Пивовар, І.В. Пивовар ; Конференції Національного авіаційного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conference.nau.edu.ua/index.php/TL/PRAVVYIMIR/paper/viewFile/1454/810>.
7. Жалило Я. Экономический прагматизм как лекарство от бюджетного фетишизма / Я. Жалило, А. Максютя // Зеркало недели. Украина. – 2016. – № 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/finances/ekonomicheskij-pragmatizm-kak-lekarstvo-ot-byudzhethnogo-fetishizma-_html.
8. Проблема «заморожування» конфліктів: причини, особливості, перспективи // Український тиждень. – 12 червня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Politics/138471>.
9. Нестик Т.А. Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов / Т.А. Нестик // Современная конфликтология в контексте культуры мира. – Москва, 2001. – С. 278–288.

Богма Е.С. Бюджетные конфликты в обеспечении бюджетной безопасности Украины

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности бюджетных конфликтов и определению их роли в обеспечении бюджетной безопасности страны. На основании анализа существующих трактовок категории «экономический конфликт» сформулировано определение понятия «бюджетный конфликт», установлено его субъекты, объекты и причины возникновения. На основе включения в процесс исследования бюджетной безопасности Украины проблематики бюджетных конфликтов сделан вывод, что возникновение бюджетных конфликтов, которые обычно снижают уровень бюджетной безопасности, предопределяет противоположность интересов участников бюджетных отношений. Основой решения бюджетных конфликтов должны быть понимание первопричин возникновения бюджетных конфликтов и учет их долгосрочных последствий, которые могут быть источником возникновения будущих опасностей и угроз бюджетной системе и процессу.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, бюджетный конфликт, бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетный интерес, носитель интересов.

Bohma O.S. Budgetary conflicts in providing budgetary safety of Ukraine

Summary. The article is devoted to the research of essence of budgetary conflicts and determination of their role in providing budgetary safety of a country. On the basis of an analysis of existent interpretations of a category “economic conflict” defined a concept “budgetary conflict”, determined its subjects, objects and reasons of origin. On the basis of plugging in the process of research of budgetary safety of Ukraine of a range of problems of budgetary conflicts, there is drawn a conclusion that origins of budgetary conflicts, which usually reduce the level of budgetary security, predetermines an opposition of interests of participants of budgetary relations. A basis of solution of budgetary conflicts should be the understanding of primary causes of origin of budgetary conflicts and taking into account their long-term consequences that can be the source of origin of future threats and dangers to the budget system and process.

Keywords: budgetary safety, budgetary conflict, budgetary system, budgeting process, budgetary interest, bearer of interests.

Васіна А.Ю.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ НА ЗАСАДАХ СИНЕРГІЇ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність реалізації синергетичних засад у процесі забезпечення цілеспрямованих структурних перетворень національної та регіональних економік. Наголошено, що формування синергетичної моделі структурування національної економіки вимагає вироблення адаптивних механізмів досягнення синергії під час реалізації завдань структурної політики. Вказано, що в аспекті формування інституційного базису втілення синергетичної парадигми нарізла гостра необхідність розроблення державної стратегії структурної перебудови національної економіки та стратегій структурної перебудови економіки регіонів. Наведено підходи до формування механізму досягнення синергії під час реалізації державної структурної політики та структурної політики регіонів як передумови ефективного структурного реформування національної економіки.

Ключові слова: структурна політика, регіональна структурна політика, структурування економіки, синергетичні засади, механізм досягнення синергії.

Постановка проблеми. Усунення глибоких структурних диспропорцій в територіальній структурі національної економіки та економіки регіонів, які становлять загрозу національній безпеці країни, вимагає проведення наскрізної структурної політики на засадах синергізму, узгодження національних і регіональних інтересів, механізмів здійснення цілеспрямованих структурних перетворень на національному та регіональному рівнях.

Необхідність акцентування уваги на реалізації синергетичних засад у процесі забезпечення цілеспрямованих структурних перетворень національної та регіональних економік зумовлена потребою вироблення механізмів адекватного реагування на виклики, пов'язані із: забезпеченням цілісності національної економіки, стабільності суспільного розвитку на основі економічної інтеграції регіональних систем та збереження їх природно-господарської соціально-економічної ідентичності [1, с. 4]; подоланням значного розриву у соціально-економічному розвитку регіонів; запобіганням загрозам переважаючого впливу на розвиток регіонів транснаціональних корпорацій та неналежного підпорядкування цілей функціонування регіональних соціально-економічних систем цілям суспільного розвитку; виробленням механізмів оптимального поєднання переваг децентралізації та міжрегіонального співробітництва під час реалізації завдань розвитку національної та регіональних економік; залученням та ефективним використанням потенціалу регіонів і формуванням ефективних механізмів міжрегіональної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На пошук варіантів вирішення складних завдань структурної модернізації національної економіки, які б дали змогу сформувати струк-

турні передумови її ефективного функціонування й розвитку, зорієнтовані наукові праці Білої С.О., Геєця В.М., Данилишина Б.М., Коломицевої О.В., Крючкової І.В., Луцків О.М., Максимчука М.В., Мельник А.Ф., Притули Х.М., Пугачевської К.Й., Сіденка В.Р., Тищенко О.П., Шинкоренко Т.П. та ін. Проте питання вироблення механізмів здійснення цілеспрямованих структурних перетворень на національному й регіональному рівнях, спроможних оптимально узгодити загальнодержавні й регіональні інтереси, поєднати зусилля центральних і місцевих органів влади, взаємопідсилити важелі структурного реформування, є багатоаспектними та потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у виробленні підходів до формування механізму досягнення синергії під час реалізації державної структурної політики та структурної політики регіонів як передумови ефективного структурного реформування національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємобумовленість розвитку національної й регіональних економік та їх структурних характеристик виводить у площину базових засад реалізації структурної політики синергію механізмів досягнення узгоджених загальнонаціональних й регіональних цілей. В умовах децентралізації та ідентифікації місця регіонів у загальній системі національної економіки перед останніми постає завдання пошуку власних варіантів забезпечення своєї конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, передумов сталого розвитку та спроможності участі в інтеграційних процесах на основі формування ефективної структури економіки. Вирішення цього складного завдання вимагає застосування органами влади прогресивного управлінського інструментарію структурування економіки, зорієнтованого на формування й ефективне використання потенціалу регіонів та залучення ресурсів із зовнішніх джерел на засадах включення регіональних господарських систем у систему міжрегіональних взаємозв'язків.

Просторова прив'язка суб'єктів та об'єктів економічних відносин до території певного регіону, а отже, й їх участь у структуруванні регіональних соціально-економічних систем, з одного боку, та залучення регіональних економік до реалізації цілей соціально-економічного розвитку країни та досягнення національних пріоритетів – з іншого, зумовлюють доцільність виділення синергетичного підходу як базового під час узгодження державної та регіональної структурної політики.

Узгодження та оптимальне поєднання механізмів вироблення й реалізації структурної політики на національному, регіональному й локальному рівнях слід розглядати як спосіб формування стратегічного синергетичного ресурсу розвитку. Залучення синергетичного ресурсу в процес структурних перетворень має забезпечити передумови ефективного використання різних видів економічних ресурсів і відкрити нові мож-

ливості вирішення завдань соціально-економічного розвитку регіонів та країни у цілому, виступати базисом погодження інтересів та ефективного залучення потенціалу їх представників. При цьому саме держава повинна взяти на себе функцію гармонізації регіональних, міжрегіональних та загальнодержавних інтересів з урахуванням передового світового досвіду, насамперед щодо запровадження принципу субсидіарності, рівних прав та обоюдної відповідальності центру і регіонів за соціально-економічний розвиток країни [2, с. 7–12].

Формування синергетичної моделі здійснення цілеспрямованих структурних перетворень національної економіки, зорієнтованої на системне досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни та регіонів через синтез національного й регіональних економічних потенціалів та зустрічних, по вертикалі й горизонталі, управлінських впливів, вимагає вироблення адаптивних, з огляду на врахування динамізму середовища функціонування економічних систем, механізмів досягнення синергії реалізації завдань структурної політики держави та регіональних структурних політик. Вирішення цього завдання знаходиться в площині узгодження державної регіональної та державної структурної політики, державної регіональної економічної політики та внутрішньої економічної політики регіонів, структурної політики держави та структурної політики регіонів.

Попри те, що базові підходи до узгодженого вирішення загальнодержавних і регіональних завдань соціально-економічного розвитку закріплені цілою низкою законодавчо-нормативних актів, зокрема законами України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (2000 р.), «Про державні цільові програми» (2004 р.), «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005 р.), «Про засади державної регіональної політики» (2015 р.), Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р., Указом Президента України «Про концепцію державної регіональної політики», питання реалізації наскрізної структурної політики залишаються недостатньо забезпеченими в інституційному плані. В аспекті формування інституційного базису втілення синергетичної парадигми назріла гостра необхідність у розробленні державної стратегії структурної перебудови національної економіки та стратегій структурної перебудови економіки регіонів, в яких би закріплювалися взаємоузгоджені цілі структурного оновлення та механізми їх досягнення. Це є базовою умовою переходу від часткового фрагментарного структурного корегування національної та регіональних економік до їх структурної перебудови на основі системного підходу, врахування регіональної специфіки, взаємодоповнення і взаємопідсилення засобів і методів проведення структурних змін. Інституційне закріплення цілей та механізмів узгодженого структурування національної та регіональних економік має відправне значення для ефективного залучення зовнішніх ресурсів міжнародних фінансових організацій, використання можливостей участі в транскордонному і регіональному співробітництві в рамках реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [3]. В умовах набуття регіонами статусу повноправних суб'єктів глобальної сфери саме проведення послідовної національної і регіональної структурної політики здатне створити передумови для адекватного реагування і протистояння регіональних економік викликам світогосподарського розвитку, ідентифікації та захисту ними унікальних локальних конкурентних переваг як імперативів підвищення міжнародної конкурентоспроможності [4, с. 41].

В основу формування стратегії структурної перебудови національної економіки та стратегій структурної перебудови економіки регіонів доцільно закласти єдині базові методологічні засади та розроблення таких базових питань, як: аналіз структури економіки та її впливу на досягнення цілей суспільного розвитку; стратегічний аналіз середовища структурування економіки; цілі та індикатори структурної перебудови економіки; прогностичні параметри структурних зрушень; механізми реалізації цілей структурного реформування економіки; організаційне забезпечення структурного реформування економіки; система моніторингу реалізації структурної політики. При цьому якомога повніше має враховуватися специфіка національної та регіональних економічних систем. Так, у рамках аналізу середовища структурування регіональної економіки доцільним є проведення аналізу економічного потенціалу та структури економіки сусідніх регіонів, щоб сформувати інформаційно-аналітичне підґрунтя розв'язання структурних проблем на засадах міжрегіональної взаємодії як основи для ефективного використання потенціалу регіонів.

Під час визначення цілей структурної політики та вироблення механізмів їх реалізації доцільним є поєднання підходів «знизу вгору» та «зверху вниз» з урахуванням в обох випадках потенціалу міжрегіонального співробітництва. Це гіпотетично дасть змогу підсилити ефект екзогенного впливу держави на структурування регіональних економічних систем відповідно до загальнодержавних цілей та мобілізувати ресурси й можливості регіонів у процесі здійснення структурних перетворень.

У контексті здійснення інтегрованого структурного оновлення регіональних та національної економік доцільним є застосування підходу, що базується на регіональних ініціативах щодо здійснення структурної модернізації, зорієнтованої на реалізацію цілей регіональної структурної політики, як складової частини економічної політики регіонів у контексті позиціювання економіки регіонів у структурі національної економіки з представленням їх специфічних конкурентних переваг та ідентифікацією місцевих потреб і ресурсів. Даний підхід вимагає зосередження уваги на формуванні відкритості та привабливості регіонів, сприйнятливості до різного роду інновацій, готовності до співробітництва, що давало б змогу розширювати можливості вирішення структурних проблем та виробляти стратегії формування прогресивних структурних характеристик економіки регіонів і на цій основі створювати передумови вдосконалення територіальної структури національної економіки.

Реалізація цілей регіональної структурної політики значною мірою детермінується інвестиційною спроможністю регіонів, що виражається в здатності останніх залучати, ефективно формувати та використовувати інвестиції для сталого розвитку [5, с. 154]. У цьому зв'язку заслуговує на увагу питання інвестиційного забезпечення структурних перетворень економіки регіонів, яке в умовах бюджетної та податкової децентралізації, формування нових точок зосередження ресурсів і відповідальності, у контексті реалізації законів України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про співробітництво територіальних громад» потребує об'єднання зусиль місцевих органів влади щодо розроблення та реалізації локальних і регіональних стратегій розвитку з виділенням в їх структурі інвестиційної стратегії, зорієнтованої на досягнення цілей регіональної структурної політики. Через підвищення інвестиційної спроможності територіальних громад та регіону в цілому, запровадження чітких, прозорих умов залучення бізнесових

структур до реалізації інвестиційних проектів, організаційну, через інформаційну, консультативну, матеріально-технічну підтримку суб'єктів підприємницької діяльності має забезпечуватися структурна адаптивність локальних та регіональних економік до вирішення завдань соціально-економічного розвитку та їх органічне включення в національну економічну систему. Аспектом забезпечення такої адаптивності має виступати запровадження механізму узгодження стратегій розвитку територіальних громад зі стратегіями розвитку регіонів та регіональними стратегіями структурної перебудови економіки, що актуалізується посиленням урбанізаційних процесів, за яких відбуваються концентрація економічного потенціалу у великих містах і його «вимивання» [6, с. 40] із малих міських та сільських населених пунктів, і поглиблення на цій основі внутрішньорегіональних структурних диспропорцій.

Орієнтація структурних перетворень регіональної і локальних економік у напрямі досягнення збалансованого розвитку на засадах узгодження інтересів регіону та територіальних громад посилює значення проектного підходу в забезпеченні обґрунтованого представлення та системної комплексної реалізації цих інтересів. Основу ефективного застосування проектного підходу має становити формування регіонального портфелю проектів під цілі структурного вдосконалення, визначені в стратегії структурної перебудови економіки регіону як інтегруючому мегапроекті, погодженому зі стратегією структурної перебудови національної економіки. Це дасть змогу, як свідчить досвід зарубіжних країн, зокрема Польщі, забезпечувати динамічність та ефективність процесів структурного вдосконалення економіки через чітке представлення та закріплення цілей і механізмів їх досягнення на національному, регіональному та локальному рівнях.

Пріоритетність використання проектів для вирішення завдань структурного вдосконалення економіки на засадах узгодження загальнодержавних, регіональних та локальних інтересів пов'язується з такими їх характерними ознаками, як: чітка орієнтація на цілі, представлені через кількісні і якісні показники; обґрунтованість потреби в ресурсах для досягнення цілей та умов їх залучення; визначені часові параметри реалізації проміжних і кінцевих цілей проекту; обґрунтованість соціальної й економічної ефективності проекту; визначеність умов участі зацікавлених сторін у реалізації проекту.

Для ефективного використання проектів як інструменту реалізації цілей структурної перебудови економіки регіонів та паралельного досягнення пріоритетів структурної модернізації національної економіки важливим є: забезпечення об'єктивності відбору з Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій проектів, для реалізації яких доцільним є надання державної підтримки з урахуванням ефективності впливу на структурне збалансування регіональної й національної економіки; ініціювання органами влади переліку проектів, які є особливо значимі для регіону і для реалізації яких здійснюється пошук партнерів; узгодження цілей проектів, які передбачається здійснювати за державної підтримки, та представлення їх у вигляді чітко структуризованого «дерева» цілей; координація реалізації проектів на підставі діагностики їх економічної взаємозалежності; моніторинг виконання всього портфелю проектів та коригування його структури з урахуванням змін середовища функціонування регіональної соціально-економічної системи [7, с. 232–233].

Значні можливості наскрізного впливу на структурне оновлення регіональних та національних економічних систем пов'я-

зуються з використанням потенціалу міжрегіонального співробітництва, оскільки паралельно з вирішенням структурних проблем економіки регіонів на основі залучення потенціалу їх розвитку через міжрегіональне співробітництво вирішується триєдине завдання загальнонаціонального рівня: (1) забезпечення реінтеграції та консолідації країни як основи сприятливого клімату для довгострокового розвитку; (2) забезпечення інфраструктурної цілісності країни; (3) капіталізація, мобілізація та оптимізація використання ресурсів регіонів як головне джерело соціально-економічного розвитку країни [8, с. 8]. Переважаючий вплив міжрегіонального співробітництва на структурування економіки здійснюється через такі форми, як міжрегіональна торгівля, міжрегіональний рух капіталу та інвестицій, основу яких становить міжрегіональна співпраця суб'єктів господарювання як реакція на вимоги і виклики ринкового середовища. Із 2014 р. у зв'язку з воєнною ситуацією на сході України посилюється вплив такого фактору, як міжрегіональна міграція. Щодо перших трьох форм міжрегіональної взаємодії, то їх застосування і розвиток визначаються ринковою кон'юнктурою з усіма притаманними їй рисами та комерційним розрахунком ринкових агентів, зорієнтованим на максимізацію вигод і мінімізацію ризиків. Однак це не забезпечує спрямування міжрегіональної співпраці на розв'язання стратегічних завдань розвитку регіонів та усунення структурних диспропорцій їх економік [9, с. 132–135], тому доцільним є посилення цільового використання потенціалу міжрегіонального співробітництва у цьому напрямі шляхом відпрацювання механізму укладання міжрегіональних угод, розроблення міжрегіональних проектів і програм, які б активізували розвиток «точок зростання» і представлялися для отримання підтримки з боку держави та міжнародних організацій. Для фінансування таких проектів (дорожньо-транспортного будівництва, утилізації твердих побутових відходів, розвитку соціальної сфери) слід виробити механізм залучення коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), оскільки його можливості у цьому плані практично не використовуються. 788 проектів, що реалізувалися з ДФРР у 2016 р. [10], як і в попередні роки, носили локальний характер і не забезпечували ефекту синергії на засадах міжрегіональної співпраці. Через недостатню ініціативність місцевих органів влади щодо розроблення реальних проектів у 2015 р. 520 млн. грн. (із 3 млрд.) коштів ДФРР не були використані і повернулися до державного бюджету [11]. Вирішення цього питання вимагає активізації законодавчо-нормативної та проектно-методичної ініціативи місцевих органів влади, оскільки кошти ДФРР виділяються на проекти, що розробляються ними в рамках реалізації стратегій розвитку областей, затверджених обласними радами.

В умовах розвитку децентралізації та втілення в управління суспільним розвитком принципу субсидіарності формування імпульсів структурування економіки й економічного зростання все більше зосереджується на регіональному рівні, де має місце прив'язка економічної діяльності до умов її здійснення. А це посилює відповідальність місцевих органів влади за вироблення та реалізацію механізмів структурної політики, які б, забезпечуючи структурні перетворення регіональних економік, визначали структурні характеристики національної і спрямовувалися на вирішення таких завдань, як: розвиток економічного потенціалу та підвищення ефективності його використання через стимулювання запровадження прогресивних технологій у сектори і види діяльності регіональної економіки; сприяння розвитку високотехнологічних секторів та інтелектуалізованих

видів діяльності; розвиток людського потенціалу, підготовка висококваліфікованих працівників та ефективне їх залучення у відповідності до пріоритетів структурування економіки; забезпечення соціального розвитку регіону, підвищення рівня життя, сприятливих умов життєдіяльності як основної мети та основного стимулюючого чинника структурного вдосконалення регіональної економічної системи; розвиток інноваційної інфраструктури, яка б сприяла формуванню інноваційних мереж, зовнішнього й внутрішнього трансферу технологій та залученню підприємств регіону до формування ланцюгів доданої вартості. Дані завдання потребують закріплення в національній і регіональних стратегіях структурної перебудови економіки й інтеграції зусиль органів влади щодо їх реалізації.

Посилення конкуренції на всіх рівнях економічної системи вимагає від її елементів, у тому числі й регіональних економічних систем, не реагування й пристосування, а пропонування й утілення своєї адаптованої стратегії розвитку із залученням зовнішньої підтримки і ресурсів. За такого підходу підвищується ймовірність досягнення соціальної й економічної ефективності, зацікавленість державних, ринкових, міжнародних інституцій щодо участі в реалізації проектів, зорієнтованих на досягнення цілей структурної модернізації економіки регіону, посилюється прагнення зацікавлених сторін щодо налагодження та нормативного закріплення партнерської взаємодії.

Другий підхід до досягнення синергії під час здійснення структурних перетворень на регіональному й національному рівнях економічної системи задається загальнодержавними інтересами, цілями та механізмами державної структурної політики і може бути ефективним за умови узгодження останньої з державною регіональною політикою. Основними цілями, які при цьому мають досягатися, є вдосконалення територіальної структури національної економіки та конвергенція регіонального розвитку через створення сприятливих умов розвитку окремих територій, залучення економічного потенціалу регіонів до реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Потенціал узгодженого розв'язання завдань регіонального і загальнодержавного соціально-економічного розвитку із середини минулого століття активно реалізується в зарубіжних країнах. Прикладом цього може слугувати введення у Франції контрактів планування між державою та регіонами для виконання проектів держави в регіонах [12], проведення у Німеччині регіональної політики в рамках Спільної оперативної групи (GA), зорієнтованої на надання допомоги регіонам у комплексі з заходами підтримки бізнесу [13, с. 5], підтримка регіонів через створення регіональних агенцій розвитку в Канаді [14, с. 12–19].

Значні можливості формування прогресивних структурних характеристик економіки на засадах вироблення дієвих механізмів взаємодії у форматі «державна – регіон», як свідчить досвід зарубіжних країн, пов'язуються з реалізацією ефективної державної регіональної політики. В Україні основою формування механізму поєднання зусиль центральних і місцевих органів влади в напрямі вирішення структурних проблем розвитку економіки може слугувати задекларований Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р. інтегральний підхід до реалізації державної регіональної політики, який поєднує секторальний (галузевий), територіальний (просторовий) та управлінський складники [15]. Реалізація даного підходу знаходиться в площині стикування цілей розвитку окремих сфер і секторальних політик, визначених відповідно

до головних цілей структурної перебудови національної економіки із цілями структурного оновлення регіональних соціально-економічних систем із чітким закріпленням у стратегічних документах національного і регіонального рівнів критеріїв їх досягнення. У цьому зв'язку доцільним є виділення в програмних документах загальнодержавного рівня (стратегіях, програмах), розроблених в орієнтації на цілі структурної перебудови національної економіки, регіонального зрізу, який би відображав як обсяг і структуру регіональних ресурсів, що передбачається залучати, так і вплив реалізації секторальних програм на розвиток регіонів. Водночас цілі, завдання, механізми реалізації стратегії структурної перебудови економіки регіонів слід формувати з урахуванням ресурсів та можливостей, що можуть бути задіяні від співпраці з державою, і конкретизувати їх через регіональні проекти в рамках портфелю проектів реалізації державних цільових програм. Для забезпечення належного рівня узгодженості державних і регіональних інтересів та взаємопідсилення дій центральних і місцевих органів влади доцільним є формування матриці взаємообумовленості критеріїв досягнення цілей структурної політики на загальнодержавному й регіональному рівнях із наведенням механізмів та суб'єктів їх реалізації. Це сприятиме об'єктивізації визначення завдань та механізмів структурного оновлення, які доцільно реалізовувати на засадах взаємодії.

Глибина структурних диспропорцій та потреба в значних обсягах ресурсів для їх усунення зумовлюють необхідність зосередження об'єднаних зусиль органів влади на активізації розвитку проривних базових секторів, здатних забезпечити мультиплікативний ефект, сформувати умови саморозвитку регіонів, залучення й спрямування економічного потенціалу в напрямі забезпечення структурної збалансованості національної та регіональних економічних систем. У цьому зв'язку першочергову увагу слід зосередити на розвитку інфраструктурного сектора, що включає виробничу, соціальну, ринкову й інноваційну інфраструктуру, і здатен, як свідчить досвід розвинутих зарубіжних країн, забезпечити структурне вдосконалення економіки через: створення загальних сприятливих умов відтворення та сталого соціально-економічного розвитку; збільшення внеску інфраструктурних видів діяльності у створення ВВП; стимулювання акумуляції, алокації, підвищення ефективності використання факторів виробництва; формування інтеграційних зв'язків між видами економічної діяльності, галузями, регіонами; сприяння розвитку суб'єктів економічної діяльності і соціально-економічних систем національного і регіонального рівнів у цілому.

Для розвитку інфраструктурного сектору як локомотиву структурної перебудови економіки доцільним є узгоджене розроблення центральними і місцевими органами влади матриці «точок зростання», яка б на комплементарній основі інтегрувала об'єкти інфраструктури різних видів і накладалася на площину декількох регіонів із використанням переваг реалізації принципу міжрегіональної взаємодії в рамках макрорегіонів. Такий підхід гіпотетично здатен сформувати передумови досягнення нової якості синергетичного ефекту під час здійснення цілеспрямованих структурних перетворень на основі поєднання секторального і територіального підходів до визначення «точок зростання».

За умов, які склалися в Україні, коли попри очевидність неможливості досягнення прогресивних структурних зрушень і ефективного функціонування економіки поза інноваційною модернізацією залишається інституційно неврегульованим

питання формування національної інноваційної системи, доцільним є зосередження уваги й об'єднання зусиль органів влади всіх рівнів на питаннях формування інноваційної інфраструктури як основи забезпечення інноваційного прориву. У цьому зв'язку держава повинна забезпечувати узгодження інноваційної і регіональної політики, беручи на себе ініціативу щодо розвитку інноваційної інфраструктури та сприяння формуванню інноваційного потенціалу регіонів на засадах програмного підходу, партнерства й мобілізації коштів державного й місцевих бюджетів шляхом розроблення і реалізації державної цільової програми розвитку інноваційної інфраструктури з конкретизацією цілей, заходів, ресурсного забезпечення у регіональному розрізі та активним використанням форм державно-приватного партнерства.

Про значні можливості підвищення ефективності реалізації структурної політики на основі узгодження її цілей та механізмів по вертикалі і горизонталі, коли держава орієнтує свою підтримку і сприяння на макрорегіони, стимулюючи залучення потенціалу міжрегіонального співробітництва до вирішення структурних проблем, і цим самим створює передумови підсилення свого впливу активізацією регіональної самоорганізації, свідчить досвід зарубіжних країн. Так, регіональна політика Польщі, у рамках якої реалізуються заходи структурної модернізації економіки воєводств, проводиться щодо сформованих на основі останніх шести макрорегіонів. Стратегії розвитку макрорегіонів Польщі, що розробляються регіональними органами управління воєводств спільно з Міністерством інфраструктури і розвитку, охоплюють питання розвитку воєводств, що входять до їх складу та зорієнтовані на вирішення міжрегіональних проблем, які не можуть бути вирішені або вирішення яких у рамках одного регіону є менш ефективним [16]. Це сприяє досягненню синергетичного ефекту від взаємодоповнення потенціалу регіонів під час вирішення структурних проблем розвитку, взаємопідсиленню конкурентоспроможності регіонів на основі визначення й реалізації спільних «точок зростання», поширенню позитивного впливу сильних регіонів на слабкі та недопущенню маргіналізації проблемних територій.

На забезпечення структурної збалансованості розвитку економіки Польщі та її регіонів з урахуванням національних і регіональних інтересів та можливостей зорієнтована чітка система стратегічних програмних документів, що включає: довгострокову стратегію національного розвитку – 2030; національну стратегію розвитку – 2020; національну стратегію регіонального розвитку – 2010–2020; міжрегіональні стратегії; стратегії розвитку воєводств, програми регіонального розвитку і на цій основі сприяє ефективній взаємодії органів влади різних рівнів та врахуванню специфіки територій при реалізації завдань структурного реформування. Доцільним є врахування такого досвіду в процесі вдосконалення механізмів структурних перетворень в Україні.

Важливим аспектом узгодженої реалізації цілей структурної політики є ефективне використання управлінського інструментарію на засадах партнерства, комплементарності, мобілізації і концентрації ресурсів у рамках реалізації угод щодо регіонального розвитку, національних проектів, державних цільових програм, функціонування міжрегіональних кластерів, територій пріоритетного розвитку. Хоча у вітчизняній управлінській практиці ці механізми використовуються або використовувалися, проте не завжди ефективно, тому з урахуванням раніше допущених помилок та позитивного досвіду зарубіж-

них країн слід запровадити ефективні підходи до їх застосування під час вирішення завдань структурної політики на всіх рівнях.

Значна диференціація регіонів України за рівнем соціально-економічного розвитку та економічним потенціалом, а отже, і різна їх спроможність вирішувати завдання структурного збалансування економіки та долучатися до заходів, що ініціюються державою актуалізує необхідність забезпечення гнучкості та цілеорієнтованості державної структурної політики з урахуванням специфіки регіонів, їх типізації та застосуванням адаптивних спеціальних механізмів налагодження дієвої взаємодії держави і регіонів щодо здійснення структурних перетворень. Необхідним є відпрацювання форм співпраці центру та регіонів, які б давали змогу застосовувати селективний підхід у разі накладання цілей секторальних політик (інноваційної, інфраструктурної, конкурентної, регуляторної та ін.) на регіональну специфіку та реалізації секторальних програм у співвіднесенні до регіону певного типу. Попри наявність значної кількості методик типізації регіонів за різними характеристиками для адаптації інструментів структурного оновлення регіональних економічних систем доцільною є типізація за показниками соціально-економічного розвитку, інвестиційної привабливості, розвитку інноваційного потенціалу, екологічної місткості регіонів.

У контексті вироблення адаптивного інструментарію співпраці доцільним є врахування досвіду зарубіжних країн. Так, у Польщі для реалізації спільних завдань органами влади різних рівнів використовується такий інструмент, як територіальний контракт [17, с. 38], який зорієнтований на досягнення загальних цілей у віднесенні до певної території. Територіальний контракт укладається між Міністерством регіонального розвитку і воєводствами і дає змогу узгодити рішення щодо заходів і фінансування, які приймаються на різних рівнях управління, мобілізувати зусилля й об'єднати ресурси для реалізації завдань, які є важливими в регіональному і національному плані. Закріпивши порядок і строки виконання завдань, взаємні обов'язки і відповідальність сторін, порядок контролю над виконанням завдань, територіальний контракт забезпечує: спрямування завдань і заходів регіонального розвитку в рамки національної регіональної політики і отримання фінансової підтримки для їх реалізації; визначення заходів, які передбачають реалізувати центральні органи на регіональному рівні, і їх підкріплення місцевими ресурсами; реалізацію місцевими органами заходів за рахунок власних ресурсів у контексті доповнення дій центральних органів. Позитиви використання такого інструменту свідчать про доцільність його застосування у вітчизняній управлінській практиці.

У контексті розвитку організаційного складника механізму забезпечення узгодженої діяльності центру і регіонів щодо реалізації структурної політики доцільним є спрямування у цьому напрямі діяльності Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку, утвореної на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 № 714 [18], основними завданнями якої є забезпечення координації дій органів виконавчої влади із забезпечення формування та реалізації державної регіональної політики, розроблення пропозицій щодо забезпечення взаємозв'язку та узгодженості довгострокових стратегій, планів і програм розвитку на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Висновки. Орієнтація на досягнення синергетичного ефекту в процесі реалізації структурної політики орга-

нами влади різних рівні одночасно є як реакцією на виклики узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів, так і можливістю вирішення складних проблем подолання структурних деформацій економіки, а отже, узгодженість і комплементарність механізмів цілеспрямованих структурних перетворень, що реалізуються на національному і регіональному рівнях, слід розглядати як критерій ефективності структурної політики, на досягнення якого повинна спрямовуватися діяльність всієї управлінської системи.

Література:

- Данилишин Б., Пилипів В. Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти / Б. Данилишин, В. Пилипів // Вісн. НАН України. – 2008. – № 7. – С. 4.
- Лопушинський І.П. Формування та реалізація державної регіональної політики України в контексті євроінтеграційних процесів / І.П. Лопушинський // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – 2009. – № 1. – С. 7–12.
- Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement.
- Смельянов В.М. Роль регіональної економіки у розвитку міжнародної економічної діяльності держави / В.М. Смельянов // Наукові праці. Державне управління. – 2015. – Т. 254. – № 242. – С. 41.
- Пушкарчук І.М. Взаємообумовленість та взаємозалежність екологічного розвитку та інвестиційної спроможності регіону / І.М. Пушкарчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 5. – С. 154.
- Навзуров Ю.В. Конкурентоспроможність регіонів: взаємодія державних установ, підприємницьких і громадських організацій : [монографія] / Ю.В. Навзуров. – К. : НАДУ, 2003. – С. 40.
- Мельник А.Ф. Механізми реалізації регіональної структурної політики : [монографія] / А.Ф. Мельник, Л.А. Лаврів, А.Ю. Васіна [та ін.] ; за заг. наук. ред. професора А.Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – С. 232–233.
- Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С.О. Біла, І.Г. Бабець, І.В. Валюшко [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – С. 8.
- Васіна А.Ю. Залучення потенціалу міжрегіонального співробітництва до вирішення завдань структурного удосконалення економіки регіонів та національної економіки / А.Ю. Васіна // Збірник матеріалів доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Міжрегіональне співробітництво в національному та міжнародному вимірах» (Тернопіль, 18–19 жовтня 2016 р.). – Тернопіль : ТНЕУ. – С. 132–135.
- Перелік проектів, що фінансувалися з державного фонду регіонального розвитку у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dfrt.minregion.gov.ua/Projects-list?PAREA=>.
- Державна регіональна політика та розвиток територій в умовах змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/derzhavna-regionalna-polityka-ta-rozvytok-terytorij-v/>.
- Децентралізація по-французьки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/detsentralizatsiya-po-frantsuzky1-chy-mo/>.
- Ковальчук В.Г. Основні функції державного управління в європейських моделях регіонального розвитку та можливості їх впровадження в Україні / В.Г. Ковальчук // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 2(41). – С. 5.
- Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід / С. Слава [та ін.] / Проект партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток». – К. : K.I.C., 2007. – 144 с.
- Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11>.
- Стратегия развития южной Польши до 2020 года / Министерство инфраструктуры и развития. – Варшава, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.regdev.by/en/download/file/fid/66.
- Социально-экономическое развитие регионов в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики: Отчет ; НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – С. 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekonomika.by/downloads/2012valetka_regional_disparities.pdf.
- Про утворення Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 № 714 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/714-2015-%D0%BF>.

Васіна А.Ю. Реализация государственной структурной политики и структурной политики регионов на принципах синергии

Аннотация. В статье обоснована необходимость реализации синергетических основ в процессе обеспечения целенаправленных структурных преобразований национальной и региональных экономик. Отмечено, что формирование синергетической модели структурирования национальной экономики требует выработки адаптивных механизмов достижения синергии при реализации задач структурной политики. Указано, что в аспекте формирования институциональной базиса воплощения синергетической парадигмы назрела острая необходимость в разработке государственной стратегии структурной перестройки национальной экономики и стратегий структурной перестройки экономики регионов. Приведены подходы к формированию механизма достижения синергии при реализации государственной структурной политики и структурной политики регионов как предпосылки эффективного структурного реформирования национальной экономики.

Ключевые слова: структурная политика, региональная структурная политика, структурирование экономики, синергетические принципы, механизм достижения синергии.

Vasina A.Yu. Realization of the state and regional structural policy on the basis of synergy

Summary. The necessity of the synergetic principles' realization for the provision of targeted structural changes of the national and regional economies is proved. It is emphasized that the formation of a synergetic model of the national economy structuring requires working out of the adaptive mechanisms to achieve a synergy under the realization of the objectives of structural policy. It is indicated that in terms of the formation of the institutional basis of synergetic paradigm realization there is an urgent need to develop a state strategy of restructuring of the national economy and economic restructuring strategies of the regions. The approaches to the formation of the synergy achieving mechanism under the realization of the state and regional structural policy as preconditions for the effective structural reforming of the national economy are shown.

Keywords: structural policy, regional structural policies, structuring of economy, synergistic principles, mechanism of synergy.

Васюник Т.І.,

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ

Анотація. У статті обґрунтовано поняття «фінансові ресурси». Проаналізовано думки вчених економістів щодо трактування поняття фінансових ресурсів, визначено взаємозв'язок понять «фонди», «капітал», «фінансові ресурси», «фінансовий капітал». Доведено, що джерелом інвестування в основний капітал є власні кошти підприємств і організацій, які покривають у середньому понад 60% усіх капіталовкладень. Зроблено висновок про те, що домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні їх інвестицій в основний капітал фактично означає закритий характер економічного відтворення, це засвідчує, що економіка України продовжує інвестуватися переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств.

Ключові слова: основний капітал, інвестиції, ступінь зносу, відтворення, нагромадження.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки України незаперечним є той факт, що фінансові ресурси відіграють вирішальну роль в ефективному функціонуванні господарської системи країни і є визначальним чинником процесу відтворення основного капіталу. Діяльність будь-якого економічного суб'єкта залежить від наявності факторів виробництва, ключовим з яких є основний капітал. За останні п'ятнадцять років спостерігається негативна тенденція щодо відтворення основного капіталу, про що свідчать розраховані нами показники. Основною проблемою такого стану є обмеженість фінансових ресурсів, що, своєю чергою, актуалізує дослідження ролі фінансових ресурсів у відтворенні основного капіталу. Незважаючи на низку наукових розробок, проблема державного регулювання фінансових ресурсів відтворення основного капіталу не знайшла свого розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наукового тлумачення сутності та природи фінансових ресурсів актуальна для наукового доробку таких учених, як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, А.Г. Загородній, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонов, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, О.Р. Романенко, В.М. Федосов, А.А. Чухно та ін. Однак залишається незаперечним той факт, що не існує єдиного підходу до визначення сутності фінансових ресурсів. Це зумовлено як тим, що дослідження проводилися в різні періоди часу, у тому числі і за часів командно-адміністративної системи, що стало причиною розбіжностей у поглядах різних учених на цю проблематику, так і складністю самої економічної категорії «фінансові ресурси».

Мета статті полягає в аналізі інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу. Для досягнення мети необхідно розрахувати низку показників та простежити їх відношення до ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз робіт вищезазначених учених дає змогу виділити підходи до розуміння сутності та економічної природи фінансових ресурсів. Суть

першого виражає командно-адміністративний підхід до розуміння даної категорії і визначає їх як фонди грошових коштів із певним цільовим призначенням. Даний підхід передбачає розгляд змісту фінансових ресурсів як на рівні державних фінансів, так і на рівні фінансів підприємств. Так, С.В. Мочерний зазначає, що фінансові ресурси – це грошові фонди, створені в процесі розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту країни [6, с. 821]. На думку С.І. Юрія, фінансові ресурси на макrorівні – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу та використання ВВП за певний період [11, с. 28]. Прихильником даного підходу є також О.Д. Василик, який стверджує, що фінансові ресурси – це грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [4, с. 17]. На думку вченого, грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідних фондах, для яких установлено порядок створення й використання [4, с. 84]. М.Я. Коробов вважає, що на рівні підприємства «фінансові ресурси підприємства – це його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються в статутних цілях підприємства» [7, с. 45]. Недоліком даного підходу, на нашу думку, є те, що співвідношення понять «фонди» і «фінансові ресурси» є доречним тільки на макrorівні. Щодо мікрорівня, то поняття «фонди» як організаційна форма руху коштів просто починає зникати з лексики підприємства, уступаючи місце поняттю «капітал». Ми поділяємо точку зору вчених, які вважають, що до трактування будь-якого фонду як джерела коштів для придбання активів не слід ставитися буквально (подібна помилка особливо поширена серед не бухгалтерів) – активи найчастіше придбаються тоді, коли у підприємства є в достатньому обсязі вільні грошові ресурси, а не тому, що створено якийсь фонд. Це підтверджує і практика ведення бізнесу, адже сьогодні кошти акумулюються у вигляді нерозподіленого прибутку, а не різноманітних фондів цільового призначення. Таким чином, ми погоджуємося, що під час визначення фінансових ресурсів на мікрорівні про ніякі фонди говорити не доцільно [8, с. 361].

Суть другого підходу полягає в тому, що фінансові ресурси розглядаються як сукупність усіх грошових коштів у фондовій та нефондовій формах, що є в розпорядженні господарюючого суб'єкта. До прихильників даного підходу можемо віднести Л.А. Лахтіонову, яка до фінансових ресурсів відносить грошові кошти у формі грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у нефондовій формі (використання грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями і т. д.) [9, с. 16]. Ототожнення фінансових ресурсів і

фінансового капіталу спостерігається в працях В.М. Федосова, який під фінансовими ресурсами розуміє загальну суму власного, позиченого й залученого капіталу, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-господарської діяльності з метою одержання прибутку [3, с. 193]. Найбільш лаконічною є позиція І. Балабанова, який до фінансових ресурсів суб'єктів господарювання відносить усі грошові кошти, наявні у його розпорядженні [1, с. 43].

Представники третього підходу виокремлюють лише певну частину з фінансового або грошового потоку підприємства, яка може вважатися фінансовими ресурсами. У цьому разі особлива увага акцентується на цільовому призначенні фінансових ресурсів, визначенні межі їх виділення у складі вартості сукупного суспільного продукту. Так, ознакою, за якою Г. Шахова пропонує виділити фінансові ресурси із загальної маси грошових коштів, виступає функціональне призначення фінансових ресурсів на різних стадіях відтворювального процесу. Грошовий обіг дослідниця поділяє на дві частини: перша пов'язана з простим відтворенням і задоволенням поточних потреб, друга – із розширеним відтворенням. Ту частину, яка може бути витрачена на розвиток народного господарства, задоволення суспільних потреб, автор визначає як фінансові

ресурси [15, с. 3–11]. В.Г. Белолипецький також вважає, що фінансові ресурси – це частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і виконання затрат із забезпечення розширеного відтворення [2, с. 115]. На переконання В.М. Опаріна, фінансовими ресурсами можна вважати лише ту суму коштів, яка спрямована в основні засоби та обігові кошти підприємства [10, с. 26].

Виходячи з наведених визначень, можна зробити висновки, що більшість авторів під фінансовими ресурсами розуміє грошові накопичення, доходи і надходження або ж фонди грошових ресурсів.

Аналіз різноманітних визначень фінансових ресурсів у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі дає змогу висловити власне бачення їх економічної суті. На наше переконання, для розуміння поняття «фінансові ресурси» необхідно дослідити термін «ресурси», яке походить від латинського *resurgo*, що означає «виникаю знову» або в перекладі з французької – допоміжний засіб, який може бути використаний із певного джерела з конкретною метою. В українській мові під ресурсами розуміють засіб, можливість, якими можна скористатися у разі потреби; грошові цінності, джерело фінансових доходів [5, с. 198].

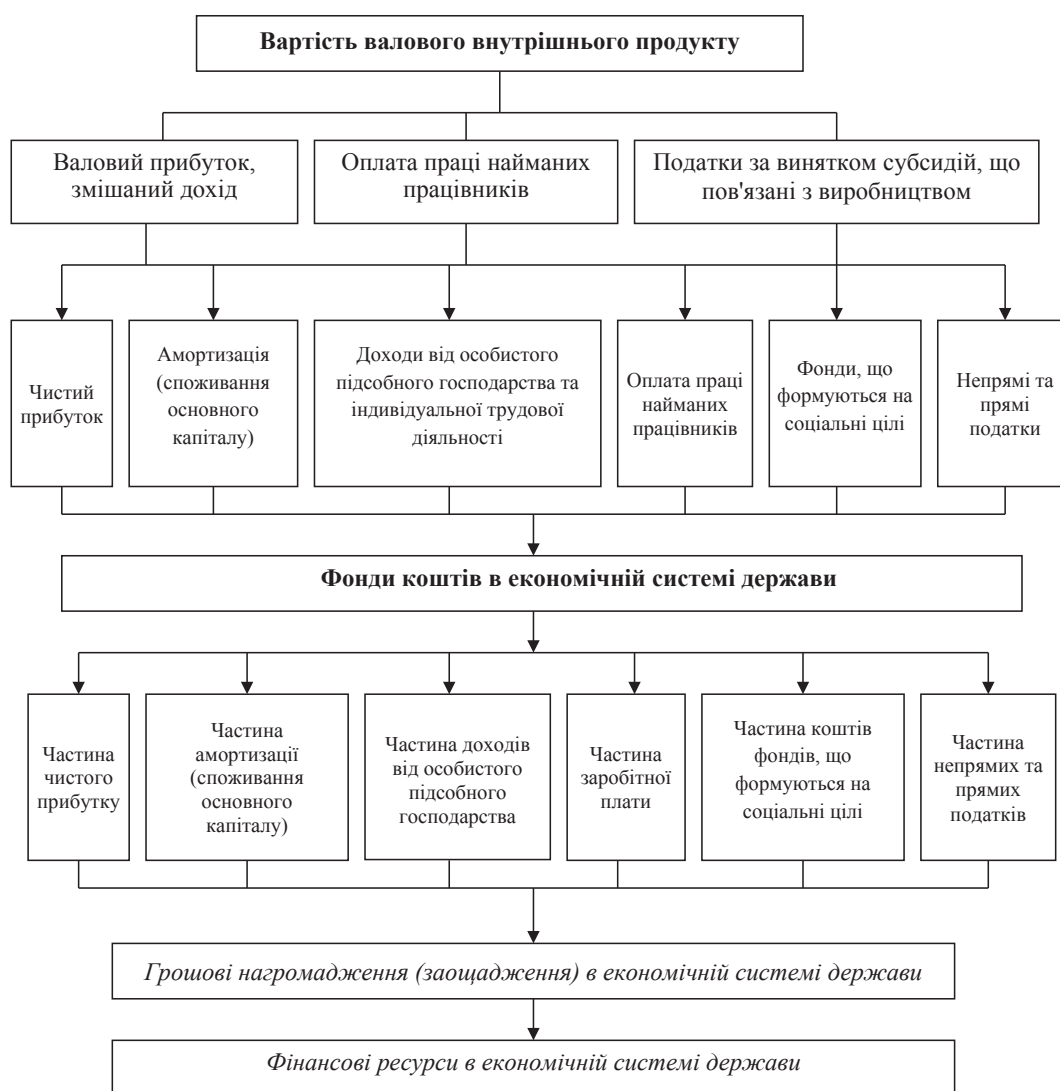


Рис. 1. Взаємозв'язок вартісної структури ВВП та фінансових ресурсів на макрорівні

Таблиця 1

Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий внутрішній продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100	100
Оплата праці найманих працівників	42,3	49,1	48,2	47,2	50,5	49,9	46,3
Податки за винятком субсидій на виробництво та імпорту	16,8	12,7	11,8	13,8	12,7	12,5	12,9
на продукти	15,2	12,0	11,5	13,5	13,5	12,4	12,9
Інші, пов'язані з виробництвом	1,6	0,7	0,3	0,3	- 0,8	0,1	0,0
Валовий прибуток, змішаний дохід	40,9	38,2	40,0	39,0	36,8	37,6	40,8

Таблиця 2

Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування

Джерело фінансування	Питома вага в загальному обсязі інвестицій в основний капітал, %							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кошти державного бюджету	3,1	13,2	5,8	7,1	5,8	2,4	1,2	2,5
Кошти місцевого бюджету	1,7	0,7	3,4	3,4	3,1	2,7	2,7	5,2
Власні кошти підприємств і організацій	85,2	71,2	60,8	58,6	59,7	63,8	70,5	67,5
Кошти іноземних інвесторів	1,1	1,4	2,1	2,8	1,7	1,8	2,6	3,0
Кредити банків й інші позики	1,7	8,5	12,3	16,3	17,1	15,3	9,9	7,6
Інші джерела фінансування	7,2	5,0	15,6	11,8	12,6	14,0	13,1	14,2
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100
У фактичних цінах, млн. грн.								
Кошти державного бюджету	13	335	10952	18395	17141	6498	2739	6920
Кошти місцевого бюджету	7	17	6368	8801	9149	7219	5918	14260
Власні кошти підприємств і організацій	392	1806	114964	152279	175424	170676	154630	184351
Кошти іноземних інвесторів	5	36	4068	7196	5041	4881	5640	8185
Кредити банків і інші позики	8	217	23336	42324	50105	40878	21739	20740
Всього	459	2534	189061	259932	293692	267728	219420	273116

Поняття «фінанси» в перекладі з латинської означає «платіж», а з французької – «грошові кошти» [13, с. 146].

Поєднавши ці два терміни, будемо стверджувати, що фінансові ресурси – це грошові кошти господарюючих суб'єктів, які надходять із відповідних джерел та використовуються ними для здійснення платежів у процесі виробничо-господарської діяльності, основним складником якої є процеси, пов'язані з відтворенням основного капіталу.

Виходячи з вищесказаного, вважаємо, що невід'ємним складником характеристики фінансових ресурсів є процеси, пов'язані з їх державним регулюванням, а саме ті, що стосуються їх формування та використання. На основі аналізу публікацій відомих вітчизняних учених можемо стверджувати, що формування фінансових ресурсів пов'язане із складними динамічними процесами, орієнтованими на максимальну взаємодію із факторами зовнішнього і внутрішнього середовища. В основу побудови певної системи цих факторів покладено принцип сфери впливу на склад фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, відповідно до якого всі фактори щодо формування та використання фінансових ресурсів поділяють на внутрішні та зовнішні [4, с. 117].

Оскільки ці процеси виступають складовою частиною відтворювального процесу і нерозривно пов'язані з кругообігом капіталу, виникає необхідність з'ясування відмінності між фінансовими ресурсами, грошми та фінансовим капіталом. Щодо відмінності фінансових ресурсів від грошей, то ми поділяємо думку про те, що гроші – це особливий товар, що є загальним еквівалентом вартості [14, с. 89].

Ми підтримуємо думку тих науковців, які вважають, що терміни «фінансові ресурси» і «фінансовий капітал» є тотожні, їх вибір залежить від зручності у користуванні. Водночас хочемо наголосити, що в умовах сьогодення частіше оперують поняттям «капітал», який, з одного боку, є об'єктивним фактором виробництва, з іншого – втілює одну з перетворених форм фінансових ресурсів. Це пояснюється тим, що діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта починається з формування капіталу, який щодо відтворювального процесу виступає у вигляді фінансових ресурсів та водночас є формою фінансування виробничої діяльності.

Проблеми державного регулювання формування і використання фінансових ресурсів досліджуються багатьма вітчизняними і зарубіжними економістами. Однією з основних тез їхніх досліджень є теза про те, що успіх будь-якого економічного суб'єкта незалежно від форми власності та виду діяльності багато в чому залежить від правильного вибору джерел формування фінансових ресурсів. Узагальнення точок зору вищезазначених дослідників дає змогу виділити такі джерела фінансових ресурсів відтворення основного капіталу: власні і залучені (чужі) або зовнішні і внутрішні, які формуються як на макрорівні, так і на мікрорівні.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів в економічній системі держави є вартісна структура ВВП (рис. 1), яка протягом досліджуваного періоду зазнала суттєвих змін (табл. 1). Зокрема відбулися збільшення частки найманих працівників та скорочення частки податків за винятком субсидій на виробництво та імпорту.

Розгляд структури джерел фінансових ресурсів відтворення основного капіталу спонукає нас до побудови табл. 2, яка дасть змогу проаналізувати кожне джерело, яке використовується на відтворення основного капіталу як на макро-, так і на мікро-рівні.

Як видно з наведеної таблиці, протягом досліджуваного періоду основним джерелом інвестування в основний капітал є власні кошти підприємств і організацій, які покривають у середньому понад 60% усіх капіталовкладень.

Висновки. Домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні їх інвестицій в основний капітал фактично означає закритий характер економічного відтворення, тобто економіка України продовжує інвестуватися переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств.

Література:

- Балабанова А.И. Финансы / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 192 с.
- Белоліпецький В.Г. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / В.Г. Белоліпецький // *Фінанси України*. – 2004. – № 9. – С. 112–118.
- Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : [навч. курс] / І.А. Бланк – К. : Ніка-Центр, Ельга, 2006. – 528 с.
- Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
- Великий тлумачний словник сучасної української мови / Ред. В.Т. Бусел. – К. : Перун, 2005. – 1728 с.
- Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
- Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посібник] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.
- Кундицький О.О. Суть і значення фінансових ресурсів в національній економіці / О.О. Кундицький // *Формування ринкової економіки в Україні*. – 2005. – Вип. 14. – С. 359–363.
- Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
- Опарін В. Фінансові ресурси та суспільний капітал / В. Опарін // *Вісник НБУ*. – 2001. – № 7. – С. 26–28.
- Фінанси: вишкіл студії : [навч. посіб.] / С.І. Юрій [та ін.]. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 357 с.
- Фішер С. Економіка / С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шматцзі ; пер. з англ. ; 2-е. вид. – М. : Діло, 1997. – 132 с.
- Хотомлянський О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О. Хотомлянський, І. Сіненко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 2. – С. 145–151.
- Чухно А.А. Развитие теории денег та практика регулирования денежного оборота / А.А. Чухно. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 1994. – 116 с.
- Шахова Г.Я. Финансовые ресурсы в системе макроэкономических взаимосвязей / Г.Я. Шахова // *Финансы*. – 1993. – № 3. – С. 3–11.

Васюник Т.И. Роль финансовых ресурсов в воспроизводстве основного капитала

Аннотация. В статье обосновано понятие «финансовые ресурсы». Проанализированы мнения ученых-экономистов относительно трактовки понятия финансовых ресурсов, определена взаимосвязь понятий «фонды», «капитал», «финансовые ресурсы», «финансовый капитал». Доказано, что источником инвестирования в основной капитал являются собственные средства предприятий и организаций, которые покрывают в среднем более 60% всех капиталовложений. Сделан вывод о том, что доминирование доли собственных средств предприятий в финансировании их инвестиций в основной капитал фактически означает закрытый характер экономического воспроизводства, который показывает, что экономика Украины продолжает инвестироваться преимущественно за счет реинвестирования доходов предприятий.

Ключевые слова: основной капитал, инвестиции, степень износа, воспроизведение, накопление.

Vasiunyk T.I. The role of financial resources in the fixed assets reproduction

Summary. In the article, the concept of «financial resources» is substantiated. Scientific views of economists on interpretations of financial resources are analysed; a relationship of terms «funds», «capital», «financial resources», «financial capital» are defined. It is proved that the source of investment in fixed assets are own funds of enterprises and organizations, which cover an average more than 60% of all investments. It is concluded by the author that the proportion of domination of own funds' share in the financing of their investment in fixed assets is practically means a closed nature of economic reproduction certifying that Ukraine's economy continues to be invested mainly by re-investing profits of companies.

Keywords: fixed assets, investment, degree of depreciation, reproduction, accumulation.

Дяченко Ю.А.,
аспірант кафедри біржової діяльності і торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО БІРЖОВОГО РИНКУ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан світового біржового ринку. Визначено структуру світової біржової торгівлі за видами біржових інструментів. Охарактеризовано світову регіональну структуру біржового ринку. Наведено основні тенденції розвитку біржової торгівлі товарними деривативами. Визначено рейтинг найбільш торгованих деривативів на сільськогосподарську продукцію.

Ключові слова: світовий біржовий ринок, деривативи, ф'ючерси, опціони, біржова торгівля, товарні деривативи, сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Сучасний біржовий ринок характеризується постійними змінами біржової організаційної структури та технології біржової торгівлі. Основним здобутком сучасного біржового ринку є повна електронізація усіх процесів біржової торгівлі. Сучасні світові біржі здійснюють торгівлю як фінансовими деривативами, а саме фондовими індексами та акціями, так і товарними деривативами: аграрною продукцією, металами, енергоресурсами. Світовий ринок товарних деривативів нині характеризується незначними обсягами торгівлі порівняно з ринком фінансових деривативів, проте відзначається відносною стабільністю протягом останніх років. Таким чином, доцільно провести аналіз сучасного стану біржового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням тенденцій світового біржового ринку займалися видатні зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: О.М. Буренін, Дж. Блек, О.М. Дегтярьова, Л.О. Примостка, О.М. Сохацька, М.О. Солодкий, В.О. Яворська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча дослідженню розвитку світового біржового ринку і присвячено велику кількість наукових праць, та все ж таки існує широке коло не вирішених питань щодо ефективності функціонування світового біржового ринку, зокрема ринку товарних деривативів, які потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та оцінці основних тенденцій розвитку світового біржового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світового біржового ринку сприяла значній трансформації напрямів використання деривативів, особливо строкових угод. Тривалий час деривативи використовуються як інструменти прогнозування біржової кон'юнктури. Нині майже всі світові біржі з товарних і фондових перетворилися на універсальні біржові альянси, які разом із торгівлею товарними деривативами здійснюють торгівлю цінними паперами та фінансовими деривативами [2, с. 107].

Сучасні біржі деривативів є потужними центрами ціноутворення. Зростаюча волатильність міжнародних фінансових і товарних ринків, а також наявність прогнозованих ринків деривативів забезпечують нові можливості у розробленні стратегій,

необхідних для захисту від небажаних змін ринкової кон'юнктури й отримання прибутків [1, с. 103].

За дослідженнями Асоціації ф'ючерсної індустрії (Futures Industry Association), у 2015 р. спостерігається сильне зростання в торгівлі ф'ючерсами і опціонами на біржах Китаю, Індії, Кореї, Сінгапуру та інших регіонів Азії. Ще однією важливою подією в 2015 р. був сплеск у торгівлі товарними ф'ючерсами й опціонами. Протягом останніх кількох років вона набрала швидших темпів росту порівняно з іншими сегментами ринку деривативів (табл. 1). Так, Азіатсько-Тихоокеанський регіон показує найвищі темпи зростання порівняно з іншими регіонами, а саме 33,7%, тоді як Європа демонструє лише 8,2% зростання, а Північна Америка, навпаки, має тенденцію до зменшення темпів зростання на 0,2%. Хоча Північна Америка в попередні два роки демонструвала найвищі темпи зростання порівняно з іншими досліджуваними регіонами [4].

Таблиця 1
Регіональна динаміка ринку деривативів у світі в 2015 р.

	Північна Америка	Європа	Азіатсько-Тихоокеанський регіон
Кількість бірж	25	14	28
Кількість контрактів (млрд.)	8,2	4,8	9,7
Темпи зростання, %	-0,2	8,2	33,7
Частка у світовому ринку, %	33,1	19,3	39,2

Джерело: сформовано автором на основі [4]

У 2015 р. на світовому рівні загальна кількість ф'ючерсів і опціонів, що торгуються на біржах світу, зросла до 24,78 млрд. контрактів, що на 13,5% більше порівняно з 2014 р. Це найвищі темпи зростання в даній галузі з 2010 р. Однією з основних причин даного зростання був сплеск торгової активності в країнах Азії. За даними Асоціації ф'ючерсної індустрії, у 2013–2014 рр. найшвидші темпи росту показувала Північна Америка порівняно з іншими регіонами, але в 2015 р. загальний обсяг укладених угод на біржах Азіатсько-Тихоокеанського регіону збільшився до 9,7 млрд. контрактів, що на 33,7% більше порівняно з попереднім роком, тому в 2015 р. Азіатсько-Тихоокеанський регіон зайняв лідируючі позиції в торгівлі даними контрактами (табл. 2).

На європейських біржах також спостерігається зростання обсягів торгівлі до 4,77 млрд. контрактів, що на 8,2% більше порівняно з попереднім роком. На противагу даному регіону в Північній Америці прослідковується негативна динаміка зі зниженням кількості укладених контрактів на 0,2% і становить 8,19 млрд. контрактів. Латинська Америка є четвертим за величиною регіоном, де обсяг укладених контрактів знизився порів-

Таблиця 2

Кількість укладених контрактів у різних регіонах світу, млрд. угод

Рік	Інші	Латинська Америка	Європа	Північна Америка	Азіатсько-Тихоокеанський регіон
2010	0,32	1,52	0,42	7,17	8,99
2011	0,35	1,60	5,02	8,19	9,83
2012	0,32	1,73	4,39	7,20	7,53
2013	0,38	1,68	4,37	7,83	7,30
2014	0,43	1,52	4,41	8,22	7,26
2015	0,66	1,45	4,77	8,19	9,70
Зміна 2015 р до 2014 р., %	51,9	- 4,4	8,2	- 0,2	33,7

Джерело: сформовано автором на основі [4]

няно з 2014 р. на 4,4%, до 1,45 млрд. Тенденція негативної динаміки в даному регіоні спостерігається вже третій рік поспіль. І, нарешті, щодо групи країн із категорією «інші». До даної групи входять Туреччина, Ізраїль, Південна Африка та Греція. Кількість контрактів зросла на 51,9%, до 658,1 млн. (рис. 1).

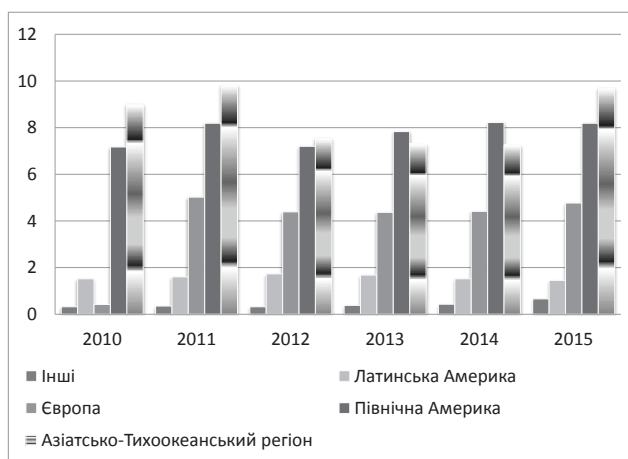


Рис. 1. Регіональна динаміка укладених біржових контрактів, млрд. угод

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Зростання рівня торговельної активності в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні спричинено великою кількістю бірж.

Зростання спостерігалось в багатьох країнах, зокрема Китаї, Індії, Кореї, Сінгапурі та Тайвані. Навіть в Японії, де відбувалося падіння рівня торгівлі протягом декількох років, спостерігається збільшення темпів зростання. Всі чотири біржі деривативів у 2015 р. показували двозначні темпи зростання.

Необхідно зазначити, що Асоціація ф'ючерсної індустрії у своїх статистичних звітах використовує біржові показники, обсяги виміру яких відображаються в кількості укладених угод. Це пояснюється важливістю кількості укладених і виконаних угод на біржі, що описує ліквідність біржі на світовому ринку (табл. 3).

Аналіз статистичних даних Асоціації ф'ючерсної індустрії свідчить про повернення в 2014–2015 рр. лідируючих позицій на світовому біржовому ринку до американського альянсу CME Group, приріст торгівлі якої становив 2,6%. Досить високі темпи приросту показала Національна фондова біржа Індії, обсяги торгівлі якої зросли на 61,2%, завдяки чому біржі вдалося посісти друге місце в рейтингу найбільших світових бірж за обсягами торгівлі. Більшість із ТОП-10 бірж демонструвала зростання обсягів торгівлі на противагу Чиказькій біржі опціонів CBOE, Інтерконтинентальній біржі та фондовій біржі Сан-Паулу BM&FBovespa, де можна спостерігати зменшення обсягів торгівлі порівняно з попереднім роком.

Структура світової біржової торгівлі за видами угод свідчить про домінування ф'ючерсних угод над опціонами. Так, приріст торгівлі ф'ючерсами в 2015 р. становив 19,3%, тоді як біржова торгівля опціонами зросла лише на 6,2% (рис. 2).

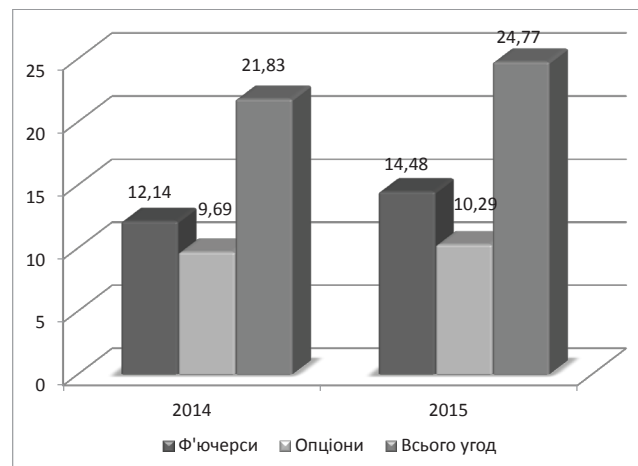


Рис. 2. Структура світової біржової торгівлі за видами угод, млрд. угод

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Таблиця 3

Рейтинг найбільших світових бірж за обсягами торгівлі, млрд. контрактів

Місце	Назва біржі	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2014 р., %
1	Чиказька біржа CME Group	3,44	3,53	2,6
2	Національна фондова біржа Індії	1,88	3,03	61,2
3	Європейська біржа Eurex	2,10	2,27	8,3
4	Інтерконтинентальна біржа	2,22	1,99	-9,8
5	Московська біржа	1,41	1,66	17,4
6	Фондова біржа Сан-Паулу BM&FBovespa	1,42	1,36	-4,4
7	Чиказька біржа опціонів CBOE	1,36	1,17	-11,4
8	Дальнянська товарна біржа	0,77	1,11	45,0
9	Товарна біржа Чженчжоу	0,68	1,07	58,3
10	Шанхайська ф'ючерсна біржа	0,84	1,05	24,7

Джерело: сформовано автором на основі [4]

За даними журналу Futures Industry Magazine, у загальній структурі світової біржової торгівлі (табл. 4) тривалий час домінуючим залишається біржовий фінансовий ринок, частка якого в 2015 р. становила 77,9%, тоді як на біржовий товарний ринок припадає лише 18,5%.

Таблиця 4

Структура світової біржової торгівлі, млрд. угод

Біржовий сектор	2014 р.	2015 р.	Зміна 2015 р. до 2014 р., %
Фондові індекси	7,34	8,34	13,7
Цінні папери	4,93	4,92	- 0,1
Відсоткові ставки	3,29	3,25	- 1,3
Валюта	2,12	2,78	31,2
Аграрна продукція	1,39	1,64	18,1
Енергоресурси	1,16	1,41	21,2
Кольорові метали	0,87	1,28	46,8
Інші види	0,35	0,82	131,6
Дорогоцінні метали	0,37	0,32	- 13,4
Всього	21,83	24,77	13,5

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Аналізуючи дані таблиці 4, можна зробити висновок, що найбільше зростання у структурі світової біржової торгівлі в 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігається по біржових інструментах групи «Інші види» – 131,6%. Водночас значне зростання обсягів торгів спостерігається по групах «Кольорові метали» – 46,8%, «Валюта» – 31,2%, «Енергоресурси» – 21,2%, «Аграрна продукція» – 18,1% та «Фондові індекси» – 13,7%, тоді як значне зниження обсягів світової біржової торгівлі спостерігається на дорогоцінні метали – 13,4%, а також відсоткові ставки – 1,3% та цінні папери – 0,1%.

Порівняльна структура світової біржової торгівлі в 2015 р. (рис. 3) свідчить про те, що найбільшу частку становлять фондові індекси – 33,7%.



Рис. 3. Структура обсягів біржової торгівлі за видами біржових товарів у 2015 р.

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Друге місце зайняли цінні папери – 19,9%, незважаючи на зниження обсягів торгівлі порівняно з 2014 р. третє і четверте місця також посіли фінансові інструменти: відсоткові ставки – 13,1% та валюта – 11,2%. Таким чином, можна стверджувати, що в структурі світової біржової торгівлі, як і в попередні роки, переважають біржові фінансові інструменти (77,9%). Це вказує на високу популярність фінансових деривативів (ф'ючерсів та опціонів) серед інвесторів на світовому біржовому ринку.

Проаналізувавши біржову торгівлю товарними деривативами, слід зазначити, що найбільшу частку біржової торгівлі в 2015 р. займає аграрна продукція – 6,6%, друге місце відведене біржовій торгівлі енергоресурсами – 5,7%, а третє – кольоровим металам – 5,2%. Необхідно зазначити, що в 2014 р. та 2015 р. частка торгівлі товарними деривативами стабілізувалася і становила 18,5%.

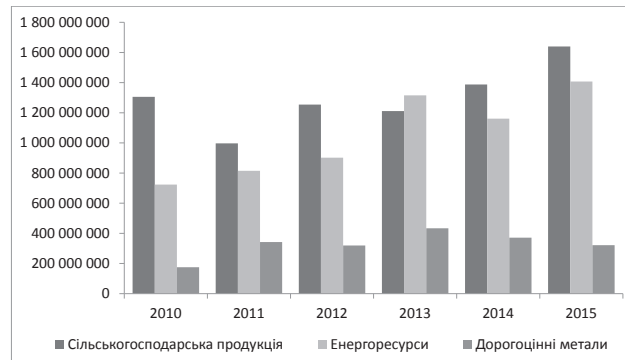


Рис. 4. Динаміка кількості укладених товарних ф'ючерсних та опціонних контрактів

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Кількість ф'ючерсів і опціонів на товари галузі енергетики, сільськогосподарські товари, дорогоцінні та кольорові метали в 2015 р. зросла на 22,6%, до 4,6 млрд. контрактів. У 2015 р. обсяг торгівлі сільськогосподарською продукцією збільшився на 18,1% і сягнув 1,6 млрд. контрактів, кількість контрактів у галузі енергетики досягнула 1,4 млрд., що на 21,2% більше порівняно з попереднім роком. Усі зазначені галузі демонстрували рекордні показники активності.

На нашу думку, у дослідженні товарних деривативів слід приділити більш детальну увагу угодам на сільськогосподарську продукцію.

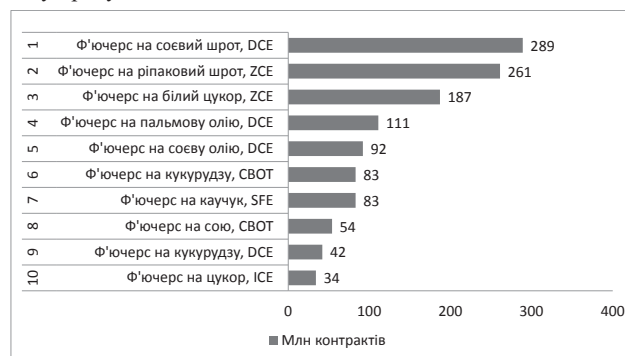


Рис. 5. Рейтинг 10 найбільш торгованих деривативів на сільськогосподарську продукцію на світових біржах у 2015 р.

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Аналізуючи вищенаведені дані, необхідно зазначити, що перше місце в рейтингу найбільш торгованих деривативів на сільськогосподарську продукцію займає ф'ючерс на соєвий шрот на Далянській товарній біржі. Друге та третє місця відведено відповідно ріпаковому шроту та білому цукру на товарній біржі Чженчжоу. Варто також звернути особливу увагу на те, що з десяти світових бірж, які мають найбільш торговані деривативи на сільськогосподарську продукцію, сім розташовані в Китаї і тільки три – у США. Завдяки такій тенденції і можна

спостерігати досить високий сплеск торгової активності в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Необхідно зазначити, що значний обсяг торгівлі на китайських та американських біржах свідчить про те, що Китай на світовому ринку є одним із найбільших імпортерів указаних видів аграрної продукції, тоді як США є одним із найбільших експортерів, зокрема сої і кукурудзи.

В останні роки основною тенденцією світового біржового аграрного ринку є значне нарощування обсягів торгівлі на китайських біржах, як раніше лістингованих контрактів, так і нововведених.

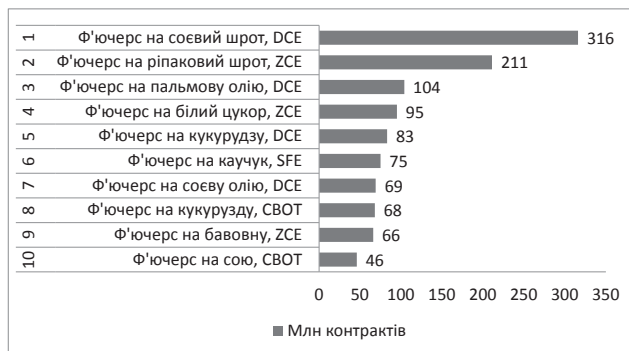


Рис. 6. Рейтинг 10 найбільш торгованих деривативів на сільськогосподарську продукцію на світових біржах у січні-вересні 2016 р.

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Проаналізувавши рис. 6, бачимо, що в 2016 р. спостерігається подібна до 2015 р. ситуація. Біржі Китаю, а саме Дальянська товарна біржа та товарна біржа Чженчжоу, продовжують займати лідируючі позиції на ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію. Найбільш торгованими деривативами є: соєвий та ріпаковий шрот, пальмова олія, білий цукор, кукурудза, каучук та ін. А ф'ючерс на кукурудзу та на сою на Чиказькій торговій палаті опускається відповідно на 8-е та 10-е місце і має порівняно з китайськими біржами суттєво нижчу кількість укладених товарних контрактів.

У цілому слід зазначити, що за останні десять років біржовий ринок сільськогосподарської продукції значно розширився, у світі на біржах з'являються нові види інструментів. Біржовий аграрний ринок у світовій практиці починає відігравати роль фінансового інституту через його багатофункціональне призначення у ринковій економіці, тому стає очевидним те, що із часом відпадає необхідність у первинній функції біржового ринку, яка передбачає купівлю-продаж реальних товарів.

Аналіз сучасної біржової торгівлі свідчить про те, що основними інструментами є такі види деривативів, як ф'ючерси й опціони, які використовуються як фінансові інструменти для страхування цінних ризиків або у спекулятивних цілях. Біржові котирування провідних світових біржових альянсів (CME Group, NYSE-Euronext) дедалі частіше використовуються у світовій практиці для виявлення поточного стану кон'юнктури

ринку сільськогосподарської продукції та прогнозування її розвитку в коротко-, середньо- та в деяких випадках у довгостроковому періодах [3, с. 16].

Висновки. Отже, сучасний світовий біржовий ринок відіграє важливу роль у ринковій економіці, забезпечуючи можливість хеджування ризиків, спекуляцій та прогнозування цін. Повна електронізація усіх процесів біржової торгівлі забезпечує більш швидкі та зручні можливості торгівлі біржовими контрактами. Аналіз світової біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією свідчить про значно менші обсяги торгівлі порівняно з фінансовими інструментами. Сучасна біржова торгівля аграрною продукцією у світовій практиці дає змогу завдяки функціям хеджування та спекуляції забезпечувати прогнозування цін на основні види аграрної продукції.

Література:

1. Солодкий М.О. Біржовий ринок: проблеми функціонування та тенденції інноваційного розвитку / М.О. Солодкий, С.А. Стасіневич, В.О. Яворська, Т.Ю. Андросович – К. : КОПМРИНТ, 2013. – 215 с.
2. Яворська В.О. Деривативи в розвитку біржового ринку / В.О. Яворська, Т.Ю. Андросович // Сучасні питання економіки і права. – 2013. – № 2. – С. 107–112.
3. Яворська В.О. Тенденції розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію / В.О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 1. – С. 16–17.
4. Will Acworth. 2015 Annual Survey: Global Derivatives Volume [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.futuresindustry.org>.

Дяченко Ю.А. Современное состояние и особенности функционирования мирового биржевого рынка

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние мирового биржевого рынка. Определена структура мировой биржевой торговли по видам биржевых инструментов. Охарактеризована мировая региональная структура биржевого рынка. Приведены основные тенденции развития биржевой торговли товарными деривативами. Определен рейтинг наиболее торгуемых деривативов на сельскохозяйственную продукцию.

Ключевые слова: мировой биржевой рынок, деривативы, фьючерсы, опционы, биржевая торговля, товарные деривативы, сельскохозяйственная продукция.

Diachenko Yu.A. Current status and features of the world exchange market performance

Summary. In the article, a modern state of the world exchange market is analysed. The structure of the world exchange trading by type of instruments is determined. The world regional structure of exchange market is characterized. The basic trends in the development of exchange trade in commodity derivatives are determined. A list of the most traded derivatives for agricultural products is defined.

Keywords: world exchange market, derivatives, futures, options, exchange trade, commodity derivatives, agricultural products.

Крисюк Л.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту,

Одеський національний морський університет

Москвіченко І.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту, маркетингу і логістики,

Одеський національний морський університет

Стаднік В.Г.,

старший викладач

кафедри менеджменту, маркетингу і логістики,

Одеський національний морський університет

ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА РИНОК ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті досліджено теоретичне питання рівня впливу асиметрії інформації на ринки. Сформульовані науково-практичні рекомендації, спрямовані на усунення впливу інформаційної асиметрії на ринок портових послуг. Дана оцінка ринку перевалки зерна. Виявлена інформаційна асиметрія щодо проектів споруджуваних і планованих зернових терміналів (потужностей) та наявності зернової вантажної бази. Виявлені наслідки зростаючого впливу асиметрії інформації на економічні процеси.

Ключові слова: асиметрія, інформаційна асиметрія, ринок, портові послуги, перевалка зерна.

Постановка проблеми. Останнім часом проблеми несиметричного розподілу інформації між учасниками різних ринків стали предметом багатьох наукових досліджень. Напрями та результати діяльності морського порту визначаються значною мірою за допомогою наявної системи управління інформацією. Як об'єкт управління морські порти через галузеву специфіку мають цілий ряд особливостей. Перш за все це виражається в необхідності врахування впливу наслідків непередбаченого вибору управлінських рішень як тактичного, так і стратегічного характеру не тільки на результати господарської діяльності самих морських портів, але й на тісно пов'язані з ними постачальників, споживачів і перевізників вантажів. В цьому випадку будь-які помилки в інформації можуть призвести до уповільнення економічного і соціального розвитку того чи іншого пов'язаного з діяльністю морського порту суб'єкта, до зниження рівня ефективності його діяльності, погіршення екологічної обстановки та інших негативних результатів.

Ефективність діяльності та конкурентоспроможність морських портів підвищуються за ступенем зниження можливостей для опортуністичної поведінки операторів морського перевізного процесу та зменшення транзакційних витрат в результаті усунення інформаційної асиметрії за рахунок мінімізації витрат ресурсів на пошук інформації, контрактацію, а також забезпечення максимально можливою мірою транспарентності роботи всіх агентів, які співпрацюють, що є передумовою для зростання соціально-економічних вигод від діяльності морського транспорту та його інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія ринків з асиметричною інформацією почала стрімко розвиватися з кінця

минулого століття. Основи цієї теорії були закладені в працях лауреатів Нобелівської премії з економіки Дж. Акерлофа [21], М. Спенса [23] та Дж. Стигліца [19]. Ця проблематика стала однією з центральних у дослідженнях з другої половини XX століття. Визнаючи несиметричний розподіл інформації неминучим, багато дослідників зосереджують увагу на пошуку адекватних засобів подолання цієї вади, зокрема на ринку портових послуг [2; 11; 12]. Сучасна світова фінансово-економічна криза актуалізувала наукові дискусії щодо побудови адекватної системи регулювання інформаційної асиметрії ринків [23; 24]. В Україні лише останнім часом з'явилися поодинокі публікації, в яких розглядається проблема несиметричного розподілу інформації на ринках [4; 7; 15; 20].

Питання класифікації асиметрії інформації висвітлені у праці І. Кривчуна [6], а її наслідки для ринку відображені у роботах Х.Р. Веріана [24] та Дж. Сломана [16]. Крім того, вплив асиметрії інформації на функціонування ринків досліджували С. Авдашева [14], Д. Дмитрієв [15], Дж. Ерроу [22], Дж. Міррліс [9], Н. Розанова [14], Дж. Стіглер [18] та інші науковці.

М. Спенс [23], розробляючи методи подолання негативних наслідків асиметрії інформації, запропонував концепцію ринкових сигналів, яка допомагає краще зрозуміти поведінку суб'єктів ринку. Дж. фон Нейман і О. Моргенштерн спиралися на класичні уявлення про об'єктивний характер ймовірності, які змінилися в другій третині XX століття. Основою для подальшого розвитку теорії вибору в умовах ризику і невизначеності стала концепція суб'єктивної ймовірності Ф. Рамсея і Б. де Фінетті [5].

Ґрунтуючись на проведеному аналізі робіт, бачимо, що дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців висвітлюють окремо питання щодо привабливості зарубіжних товарних ринків і впливу асиметрії інформації на рівновагу ринків. Проте не існує досліджень, присвячених аналізу привабливості зарубіжних товарних ринків з урахуванням інформаційної асиметрії.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та вивченні впливу асиметрії інформації на оцінку привабливості ринку портових послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основні проблеми асиметрії інформації, що призводять до зниження рівня використання потенціалу морського торгового порту, можна умовно розділити на інституційно-зовнішні, що виникають поза порту і зазвичай знаходяться поза сферою його

впливу, і внутрішні, які відбуваються всередині нього самого, на які він може вплинути. Подібне розділення дає змогу сфокусувати і оптимізувати зусилля, спрямовані на формування і успішне виконання ринкової стратегії морського торгового порту як однієї з важливих інфраструктурних ланок транспортної системи.

Для усунення інформаційної асиметрії ринку портівих послуг необхідна тісна взаємодія між учасниками окремих технологічних процесів або економічними агентами (в цьому випадку йдеться про операторів та менеджерів морського перевізного процесу), які з метою зниження транзакційних витрат під час виробництва портівих послуг об'єднуються в єдине ціле.

Виклад основного матеріалу дослідження. Асиметрія, на відміну від власне неповноти інформації, може призвести до різкого зниження суспільного добробуту внаслідок виникнення несприятливого відбору. Несприятливий відбір – це зміни на ринку, викликані тим, що внаслідок неможливості отримання повної інформації про якість чи характеристики продукції товари низької якості (товари без додаткових характеристик) витісняють товари високої якості (товари з додатковими характеристиками). [24] Це суперечить основним принципам концепції TQM, які орієнтовані на задоволення потреб споживача [10].

Міжнародний досвід свідчить про те, що високих позицій на ринку досягають компанії, товари та послуги яких відповідають світовому рівню якості. На транспорті істотно змінилися стосунки перевізників і користувачів транспортними та портівими послугами і продовжують змінюватися, пристосовуючись до ринкових умов. Це відбувається у зв'язку зі змінами форм власності на засоби і предмети праці, в трудових стосунках працівників підприємств транспортного комплексу, в тарифній політиці і стимулюванні праці, в підходах до оцінки загалом ефективності роботи транспорту, діючого в умовах жорсткої конкуренції [17].

Зовсім іншого значення набуває досліджувана проблема в даний час. Підвищення якості перевезень вантажів, зниження тарифів і фрахтів, поліпшення транспортного обслуговування вантажовласників створюють сприятливі передумови для запобігання спаду виробництва в інших галузях, підвищення ефективності суспільного виробництва загалом.

Необхідно розуміти, що ніяка послуга не може бути нав'язана споживачу. Поняття якості транспортно-експедиторських чи портівих послуг нерозривно пов'язане з потребами та запитамі клієнтів, процес надання таких послуг має відштовхуватись від потреб клієнтів. Клієнт повинен мати можливість вибору. Послуга тільки тоді буде по-справжньому якісною, коли споживач має можливість вибрати для себе тільки дійсно необхідні йому операції з усього широкого спектру пропонованих послуг.

Але асиметрична інформація на ринках стає можливою завдяки тому, що ніхто не може виокремити ринок із неякісною та якісною продукцією. Може статися так, що розмір прибутку продавця низькоякісних послуг виявиться більше прибутку продавця високоякісних послуг, а продавці якісних послуг будуть отримувати низький прибуток або зазнавати збитків, через що будуть змушені піти з ринку або, що найімовірніше, знижувати якість пропонованих послуг.

Подібна ситуація неминуха за будь-якого типу очікувань покупця. Коли його очікування пов'язані з тим, що на ринку переважають низькоякісні послуги, він все одно буде керуватися тим же принципом прийняття рішення – купувати більш дешеві послуги.

Якщо покупець неспроможний виявити дійсну якість послуги під час покупки, то він може зробити це в процесі її споживання. Якщо якість послуги визначається в процесі її

споживання, то це дає змогу покупцеві ідентифікувати продавців, і тим чіткіше, чим більше буде повторюваність покупок. Під час повторюваної взаємодії між продавцем і покупцем ступінь асиметрії інформації для покупця знизиться і він зможе диференціювати послуги продавців [13].

Асиметрична інформація охоплює практично всі ринки: страхування, фінансові, праці, послуг тощо, а також може створюватись навмисне, коли певний продавець або група продавців, поділивши між собою частини ринку за попередньою згодою, просують менш якісні послуги. Такі дії призводять до того, що гірші послуги будуть продаватися у більших кількостях.

Наприклад, вартість перевалки зерна (тобто його переміщення з вагонів в судно) в портах бере участь у формулі ціноутворення на зернові культури на всій території України, для всіх учасників зернового ринку, включаючи державу, виробників-аграріїв, експортерів, тваринників, переробників. При цьому ціна перевалки зерна із сертифікацією і сюрвеєм декларується портівими терміналами і коштує експортерам \$20–22 за тону, а в Євросоюзі – \$5,5–6,5/т [2]. Цінова політика стивідорного «картелю» на перевалку зерна в портах України призводить до штучного заниження закупівельних цін на зерно на всьому внутрішньому ринку країни, в результаті чого аграріям завдається шкода 18–20 млрд. грн. на рік.

Незалежні оператори, які спробують увійти на ринок послуг з перевалки зерна зі своїми інвестиціями в промислову і транспортну інфраструктуру України, наштовхуються на опір.

В науковій літературі виділяють такі чинники передумов інформаційної асиметрії, пов'язані з інформаційною невизначеністю [21; 23; 24]: за рівних умов (*ceteris paribus*) серед невеликих компаній рівень асиметрії вище, ніж серед великих; серед фірм-новачків вище, ніж серед зрілих, вже добре відомих ринку фірм; серед фірм, за чиєю діяльністю не спостерігають зовнішні фінансові аналітики, вище, ніж серед спостережуваних аналітиками фірм. Суміжною ознакою є розмах варіації в аналітичних прогнозах щодо діяльності фірми, що вказує на підвищений рівень інформаційної невизначеності.

Під асиметрією інформації розуміється положення, за якого один суб'єкт ринку володіє більш важливою та/або більш повною інформацією, ніж інший зацікавлений суб'єкт ринку. У разі недостовірності інформації її перевірка вимагає додаткових витрат. Тому суб'єкт необов'язково прагне до більш достовірної інформації. Величезна кількість інформації не дає змогу зібрати і накопичити її всю через брак коштів, крім цього, суб'єкт може прийняти невірне рішення і зібрати нерелевантну інформацію. Всі суб'єкти ринку однаковою мірою не здатні відбирати, аналізувати і накопичувати інформацію про все, що їм зустрічається [1]. Однак на сучасному етапі розвитку економіки в умовах швидких змін зовнішнього середовища у суб'єктів ринку виникає більш гостра необхідність в достовірній повній ринковій інформації, симетрично розподіленій між агентами ринку. Симетрична інформація сприяє підвищенню конкурентоспроможності та більш повній реалізації економічних потенціалів суб'єктів. Одночасно нерівномірний розподіл інформації між агентами ринку обумовлено їх господарської відособленістю, породжує феномен асиметрії [24]. Асиметрія інформації є рисою, яка іманентно притаманна різним рынкам, а через їх специфіку вона володіє особливими характеристиками, формами прояву, напрямками впливу на агентів ринку. Вона перешкоджає прийняттю економічними суб'єктами оптимальних рішень і ефективному розподілу ресурсів, призводить до несприятливого відбору,

виникнення морального ризику (*moral hazard*) і створює можливості для реалізації опортуністичної поведінки сторін, збільшує транзакційні витрати [3]. На будь-якому ринку інформаційна асиметрія характеризується своєю специфікою, аналіз якої допомагає зрозуміти особливості процесу прийняття рішень його суб'єктами. Спостережуваний в суспільстві нерівномірний розподіл інформації, її неоднакова доступність для різних суб'єктів ринку, наявність нецінових інформаційних сигналів призводять до того, що одні суб'єкти отримують інформаційну перевагу перед іншими, що поступово трансформуються в економічну, соціальну або політичну перевагу. Результатами є недолік і недоступність ринкової інформації, що перешкоджають прийняттю оптимальних рішень. Інша проблема – нерівномірний розподіл наявної інформації серед учасників ринку, в результаті чого можливі серйозні деформації в поведінці продавців і покупців. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки економічного механізму, спрямованого на зниження наслідків асиметрії інформації і підвищення ефективності функціонування галузевих ринків.

Розвиток ринку інформаційних послуг як фактора зниження асиметрії інформації може стати основою для прийняття рішень, що підвищують ефективність такого механізму, а також ефективність бізнес-процесів підприємств і галузей на ринках з асиметричною інформацією. Значимість інформації для прийняття рішень не потребує якогось особливого обґрунтування. Достатнім доказом є те, що припущення про повноту інформації приймалося як обов'язкове під час аналізу всіх основних мікроекономічних моделей ринку. Тим часом інформаційне забезпечення – досить складна проблема. Отримання практично будь-якої інформації пов'язане з витратами. Отже, прагнення до її отримання припускає порівняння витрат, пов'язаних з отриманням інформації, і додаткових вигод від її отримання. В яких би формах не виявлялися наслідки асиметрії інформації, всі вони свідчать про те, що асиметрія інформації чинить серйозний негативний вплив, що виражається в зниженні ефективності прийнятих учасниками ринку рішень, функціонування самого ринку і економіки загалом. Регулювання проблеми асиметрії інформації може проводитися на рівні оптимізації економічної системи загалом. При цьому ринкова інформація відіграє роль громадського блага, а її поширення – одна з найважливіших функцій суспільства. Тому визначальними засобами зниження асиметрії інформації є законодавче регулювання економічної діяльності, розвиток і підтримка державою діяльності громадських організацій – спілок (асоціацій) споживачів і виробників, соціальне страхування, організація інститутів інформаційного посередництва – кредитних бюро, що накопичують ретроспективну інформацію інституційного характеру. Ефекти інформаційної асиметрії поряд з транзакційними витратами є «дефектами мікроструктури» ринкових взаємодій суб'єктів економічної діяльності, що призводять до неоптимального розміщення ресурсів.

Так, на українському ринку по перевалці зерна намічається тенденція до зростання потужностей. Якби всі 36 проектів споруджуваних та запланованих зернових терміналів (потужностей) були реалізовані [11], то до 2020 року зернові потужності наших портів склали б понад 161 млн. тонн. Це більше, ніж нинішній вантажообіг всіх українських портів по всій номенклатурі вантажів.

Для реалізації такого обсягу планів немає вантажної бази. Якщо здійсниться найсміливіші прогнози Мінагропроду щодо подвоєння за п'ять років зернового експорту, то перевалювати у

2020 році українськими портами доведеться приблизно 70 млн. тонн зерна. Для цього з великим запасом вистачило б і реалізації 12 проектів, що вже будуються з потужностями 37,1 млн. тонн, в сумі з нинішніми потужностями наших портів в 60 млн. тонн, не враховуючи «резерв потужностей» у вигляді прямого варіанту, який за українськими портами оцінюється на рівні 10 млн. тонн [3]. Перевалка зернових за прямим варіантом все більш йде в минуле. У 2016 році в українських континентальних морських портах із загального обсягу в 35,7 млн. тонн хлібних вантажів було перероблено за прямим варіантом приблизно 2,5 млн. тонн, тобто близько 7% [8].

Все це означає, що велика частина проектів або зовсім не буде реалізована, або здійсниться в урізаному варіанті, ринок відреагує, зрозуміло, що найбільші шанси у проектів, до яких мають пряме відношення великі зернотрейдери, сільгоспвиробники, які спираються на власну зернову базу.

Досить ймовірний і варіант, коли, піддавшись впливу інформаційної асиметрії, учасники гонки з розвитку портів потужностей, не розраховували ризики, можуть постраждати.

Асиметрією інформації є нерівномірний розподіл між учасниками ринку інформації про умови здійснення ринкової угоди та наміри один одного. Завдяки їй один учасник угоди може зловживати непоінформованістю контрагента. Подібні ситуації характерні для багатьох сфер у бізнесі, зокрема для страхування, кредитування, продажу товарів та послуг, якість яких складно оцінити до покупки [21]. Асиметрія, на відміну від власне неповноти інформації, може призвести до різкого зниження суспільного добробуту.

Традиційно серед ключових негативних ефектів асиметричного розподілу інформації виділяються негативний відбір (несприятливий відбір – проблема якості) – на ринку представлені товари різної якості, відомості про які доступні продавцям, але не покупцям, а отже, продавцям стає вигідно пропонувати більш дешевий товар низької якості за ринковою ціною.

Отже, інформаційна асиметрія призведе до несприятливого відбору, що відобразиться у повному припиненні угод із соціально відповідальними виробниками, хоча за умови повної інформаційної прозорості їхню продукцію могли купувати по ціні, що компенсувала б витрати як на виробництво, так і на проведення соціальних заходів. Існує два типи асиметрії інформації: приховані характеристики (одна зі сторін ринкової угоди має в своєму розпорядженні більш повну інформацію, ніж інша) і приховані дії (учасник ринкової угоди, що володіє більш повною інформацією, може вживати дії, неочікувані для менш поінформованого учасника).

Дуже різноманітні форми прояву впливу асиметрії інформації на ринок. Іноді асиметрія інформації може стати причиною формування ринкової влади продавців. Така ситуація склалась на ринку перевалці зерна. Оскільки отримання інформації пов'язане для покупця з додатковими витратами, то воно має для нього сенс тільки в тому випадку, якщо очікувані вигоди перевищать витрати на пошук інформації. Коли покупці не обізнані про розмір витрат, пов'язаних з пошуком інформації, і розмір вигід від її отримання, цим може скористатися продавець, встановлюючи ціну на продукт, вище рівноважної. Іншими словами, навіть на ринку досконалої конкуренції виникають ситуації, коли продавець може продавати товар за цінами, що перевищують граничні витрати виробництва [24]. Від асиметрії інформації страждає не тільки споживач. Приховані характеристики покупців часто стають причиною недоотримання прибутку навіть для фірм, які мають значну ринкову владу.

Висновки. Таким чином, асиметрія інформації робить істотний вплив як на поведінку учасників ринку, так і на механізм його функціонування. Залежно від ступеня асиметрії інформації зумовлені нею негативні наслідки можуть виявитися як в неоптимальному розподілі ресурсів, так і в неможливості встановлення ринкової рівноваги.

Вплив асиметрії інформації на ринку є його прихованою характеристикою, може спровокувати непередбачувані події, наслідками яких може стати крах ринку, зокрема на ринку перевалці зерна (після введення усіх прогнозованих потужностей), а це призведе до падіння цін на перевантаження та зростання конкуренції. А також втрати деяких гравців, які під впливом інформаційної асиметрії зазнали максимальних збитків. Ринок не можна повністю очистити від асиметричної інформації. Однак її впливи можна мінімізувати шляхом ринкових сигналів та морального навантаження на виробника.

Формування ринкових сигналів може відбуватися як за участю виключно підприємства, так і за допомогою заходів державних установ та комерційних посередників. При цьому держава повинна займатися більш широкими ініціативами, що створюють умови для усунення інформаційної асиметрії, а підприємство і посередники – конкретними заходами на мікрорівні.

Проблема асиметрії інформації набуває особливо важливу наукову і практичну значимість. Все гостріше стає потреба у теоретичних розробках, що дадуть змогу виявити наслідки зростаючого впливу інформації та асиметрії інформації на економічні процеси, а також методів зменшення негативного впливу асиметрії інформації як на суб'єкти ринку, так і на економіку загалом.

Література:

1. Барановський О. Предтечі фінансових криз / О. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
2. Гончаренко Ю. Украинское зерно уже интегрировано в мировую систему / Ю. Гончаренко // Порты Украины. – 2014. – № 10 – С. 27.
3. Кабанов В. Методологічні засади ідентифікації кризових явищ на ринку фінансових інвестицій в Україні / В. Кабанов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 109–117.
4. Ковальчук В. Моделі ринків з асиметричною інформацією у дослідженнях нобелівських лауреатів / В. Ковальчук // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 3. – С. 123–132.
5. Концепції ймовірності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.cc.ua/kontseptsii-veroyatnosti18066.html>.
6. Кривцун І. Асиметрія інформації та формування інформаційної інфраструктури ринку / І. Кривцун // Науковий вісник Волинського державного університету. – 1997. – № 8. – С. 71–74.
7. Мазуренко В. Вплив асиметрії інформації на оцінку привабливості зарубіжних електроенергетичних ринків / В. Мазуренко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 116 (ч. II). – С. 23–30.
8. Мінагропрод підвищив прогноз експорту зернових з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/agro/1260881-minagroprod-pidvischiv-prognoz-eksportu-zernovih-z-ukrajini.html>.
9. Мирлис Дж. Информация и стимулы: экономика кнута и пряника / Дж. Мирлис // Мировая экономическая мысль. – М. : Мысль, 2005. – С. 142–167.
10. Москвиченко И. Управление качеством транспортно-экспедиторского предприятия / И. Москвиченко, В. Стадник // Экономічні інновації : зб. наук. праць. – № 46. – О. : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – С. 289–295.
11. Муравский А. В лидерах по перевалке зерна – порт Южный / А. Муравский // Порты Украины. – 2014. – № 9 – С. 27.
12. Муравский А. Зерно обетованное: Есть ли смысл ускоренно строить зерновые терминалы, или эта «модная тема» только создает в портах Украины избыточные мощности по перевалке? / А. Муравский // Порты Украины. – 2014. – № 10 – С. 26–28.

13. Несовершенства рынка. Асимметрия информации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allrefs.net/c5/1qcut/p1>.
14. Розанова Н. Теория организации отраслевых рынков / Н. Розанова, С. Авдашева. – М. : ИЧП Издательство «Магистр», 1998. – 320 с.
15. Перский Ю. Механизм принятия стратегического решения по управлению асимметрией информации на региональном отраслевом рынке / Ю. Перский, Д. Дмитриев // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 26. – С. 11–17.
16. Сломан Дж. Экономикс / Дж. Сломан, М. Сатклифф. – СПб. : Питер, 2005. – 830 с.
17. Стадник В. Якість як фактор підвищення конкурентоздатності транспортно-експедиторських підприємств / В. Стадник // Науковий вісник Буковинського державного фінансового-економічного університету. Економічні науки : збірник наукових праць. – Вип. 28. – Ч. 3 – Чернівці : БДФЕУ, 2015. – С. 99–101.
18. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – С. 507–529.
19. Стиглиц Е.Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке / Е.Дж. Стиглиц // Мировая экономическая мысль. – М. : Мысль, 2005. – С. 535–629.
20. Терентьева А. Проблемы асимметрии информации в страховании / А. Терентьева // Страховое дело. – 2008. – № 4. – С. 4–12.
21. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.
22. Arrow K.J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care / K.J. Arrow. – The American Economic Review. – 1963. – Vol. 53. – № 5. (Dec.). – P. 941–973.
23. Spence M. Job Market Signaling / M. Spence // The Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – P. 355–374.
24. Varian Hal. R. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach, Seventh Edition / Hal. R. Varian – 7th edition. – New York : W.W. Norton & Company, 2005. – 784 p.

Крысюк Л.М., Москвиченко И.М., Стадник В.Г. Влияние асимметрии информации на рынок предприятий транспортных услуг

Аннотация. В статье исследованы теоретические вопросы влияния асимметрии информации на рынки. Сформулированы научно-практические рекомендации, направленные на устранение влияния информационной асимметрии на рынок портовых услуг. Дана оценка рынка перевалки зерна. Выявлена информационная асимметрия по проектам строящихся и планируемых зерновых терминалов (мощностей) и наличия зерновой грузовой базы. Выявлены последствия растущего влияния асимметрии информации на экономические процессы.

Ключевые слова: асимметрия, информационная асимметрия, рынок, портовые услуги, перевалка зерна.

Krysiuk L.M., Moskvichenko I.M., Stadnik V.H. Impact of information asymmetry on the transport services market

Summary. The theoretical question on the impact of information asymmetry on markets is studied. Formulated scientific and practical recommendations aimed at elimination of the information asymmetry effect on the market of port services. The estimation of grain handling market is given. Revealed information asymmetry in the projects of constructing and planned grain terminals (power) and the availability of grain cargo base. Revealed the effects of the growing influence of information asymmetry in the economic processes.

Keywords: asymmetry, information asymmetry, market, port services, grain handling market.

Охріменко А.Г.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Анотація. У статті обґрунтовано підходи до визначення сутності імперативів розвитку національної туристичної системи, подано їх класифікацію та специфіку проявів; особливу увагу зосереджено на аналізі імперативів середовища, процесу та результату розвитку національної туристичної системи. Обґрунтовано процес ідентифікації та формування системи імперативів розвитку національної туристичної системи.

Ключові слова: національна туристична система, імперативи розвитку, стейкхолдери національної туристичної системи.

Постановка проблеми. Для всебічного комплексного дослідження національної туристичної системи вкрай важливим є визначення основоположних засад її функціонування і розвитку. Такими засадами є цінності, принципи, закони, закономірності, чинники. Чільне місце в цьому переліку посідають імперативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасному науковому економічному полі імперативи досить часто використовуються як зрозуміле явище без детального аналізу чи пояснення розуміння їх глибинної сутності. Так, зазвичай розглядаються окремі явища як імперативи розвитку економіки (стійке економічне зростання, інноваційні перетворення, креативні кадри тощо) або як певні розрізнені імперативи відносно окремих сфер, галузей діяльності (екологічні, соціальні, стратегічні, євроінтеграційні, гуманістичні, креативні, культурні). Фундаментальні дисертаційні дослідження проведені щодо імперативів глобального розвитку економічних систем такими науковцями, як Н. Стукало [1], І. Тимків [2], О. Швиданенко [3].

В наукових дослідженнях, присвячених туризму, теж простежується аналіз імперативів в різних аспектах, де вони зазвичай трактуються як ключові особливості, тенденції, фактори розвитку. Так, в роботі С. Новоселова [4] розглядаються закономірності функціонування ринку туристичних послуг, державна підтримка туризму. В дослідженнях проф. М. Бойко [5] обґрунтовано імперативи взаємодії туристичного підприємства зі споживачами у форматі ціннісно-орієнтованого управління; а В. Ларіонова [6] – імперативи розвитку ринку готельних послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на наявність певного обсягу наукових досліджень щодо імперативів розвитку загалом економічних систем та туризму зокрема, відсутні комплексні ґрунтовні роботи щодо сутності імперативів, їх групування, логічних залежностей та закономірностей впливу, наслідків, змістового наповнення. Тому існує необхідність у розгляді етимології цієї наукової категорії з метою визначення її сутності, глибинного змісту, і, відповідно, виокремлення та аналізу ключових імперативів розвитку національної туристичної системи.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності та виокремленні імперативів розвитку національної туристичної системи, їх групуванні, змістовному наповненні та процедури ідентифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «імператив» походить від лат. “imperatus” – владний, наказовий; вимога, наказ, закон. Словник української мови трактує імператив як беззастережну, категоричну вимогу; веління, наказ [7]. В словнику “Merriam-webster” імператив визначається як: 1) те, що виражає волю і впливає на поведінку іншого; 2) те, що виражає блага, вмовляння, необхідність; 3) те, що має можливість стримувати, контролювати [8]. Обґрунтовуючи бізнес-імперативи, К. Карабелі (Carl Carabelli) наголошує на тому, що вони мають вирішальне значення для успіху, знаходяться в основі формування мети бізнесу [9].

Розглядаючи генезис імперативу, необхідно зазначити, що вперше це поняття вжив у XVIII ст. філософ І. Кант (I. Kant) у праці «Критика практичного розуму» (“Kritik der praktischen Vernunft”, 1788 р.) [10] як особливі правила, що містять об’єктивний примус до вчинків певного виду. Згідно з групуваннями І. Канта виділяється дві групи імперативів: гіпотетичні (правила вміння та розсудливості) і категоричні (моральні закони). Вчення І. Канта спрямоване на дослідження імперативів у філософському пізнанні людини. Окрім філософії, поняття «імперативи» отримало розповсюдження у лінгвістиці, юриспруденції, економіці.

Враховуючи ототожнення в багатьох наукових публікаціях понять «імператив», «детермінант», «чинник / фактор / драйвер», вважаємо необхідним їх розмежування. Так, «чинник / фактор / драйвер» розглядаються як джерело впливу, тобто те, що чинить вплив, а «детермінант» – це складова, компонент, визначник, причина, умова.

Базуючись на сутності терміна «імператив» та його розумінні в економічній площині, можна визначити, що загалом імперативи розвитку національної туристичної системи – визначальні вимоги та цільові орієнтири до неї як до цілісного утворення, так і до її окремих складових.

В економічних дослідженнях імперативи розглядаються на різних рівнях (мікро-, мезо-, макро-); відповідно до цього їх змістове наповнення, прояви, вимірність та інші параметри можуть різнитися. Так, у макроекономічних дослідженнях проф. О. Швиданенко виокремлює такі основні імперативи забезпечення конкурентних переваг країни у контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій, як інформатизація, інноваційність, економічна демократизація, безпека розвитку, якість людських ресурсів, глобальне мислення, підприємництво, соціальна відповідальність [3, с. 11].

Враховуючи те, що туризм як основоположна складова національної туристичної системи є глобальним соціально-економічним явищем, можна використати дослідження І. Тимків, яка виділяє такі «ключові сучасні імперативи глобального розвитку: 1) політичні; 2) науково-технологічні; 3) інформаційні;

4) культурні; 5) екологічні; 6) людського розвитку; 7) соціально-економічні» [11, с. 134]. Продовжуючи думку вченого, розглядаємо означені не як конкретні імперативи, а як їх змістовні групи. Відповідно, враховуючи специфіку національної туристичної системи, в ній можна виділити такі групи імперативів за змістом: 1) політичні; 2) економічні; 3) екологічні; 4) інфраструктурні; 5) технологічні; 6) соціально-культурні; 7) моральні (ментальні); 8) інтеграційні; 9) інформаційні. Окрім означених груп, імперативи розвитку національної туристичної системи варто розглядати і в інших площинах, зокрема:

- за тривалістю дії: стратегічні, тактичні, поточні;
- за джерелами формування: внутрішні, зовнішні;
- за періодичністю дії: постійні, ситуаційні;
- за можливістю виміру: кількісні, якісні;
- за сферою впливу: глобальні, регіональні, національні.

Політичні імперативи пов'язані з вимогами щодо проведення структурних перетворень механізму функціонування національної туристичної системи та її регулювання. З огляду на спрямованість нашої держави до європейського співтовариства, формування громадянського суспільства в цьому контексті випливають потреби формування мультисуб'єктності щодо органів регулювання: залучення на паритетних засадах разом із державними органами також і недержавних громадських організацій, профспілок, міжвідомчих утворень, молодіжних, наукових структур. Їх важливим завданням, окрім формування законодавчого поля, позитивного іміджу, гарантування безпеки, є також розроблення візії розвитку національної туристичної системи, на основі якої формувалися б концепції, стратегії (як загалом, так і окремих рівнів та учасників). До останнього часу досить важливою вимогою до політичної складової є її стабільність, проте досвід окремих країн (Ізраїль, Туреччина, Туніс, Таїланд) частково спростовують це. Проте такий аргумент може мати контроверсійний характер.

В дослідженнях проф. Я. Жаліла (2016 р.) наголошується на тому, що «імперативом економічного розвитку України у найближчому десятилітті є відновлення високих показників економічного зростання, яке спиратиметься насамперед на позитивну динаміку в реальному секторі економіки» [12, с. 93]. Тому відповідним економічним імперативом може бути зростання ефективності та конкурентоспроможності національної туристичної системи, які спроможні активізувати її компоненти та їх взаємозв'язки для досягнення синергетичного, мультиплікативного та кумулятивного ефектів. В цьому контексті можна говорити про формування імперативів ефективності та конкурентоспроможності.

Щодо екологічних імперативів національної туристичної системи, то в контексті стійкого розвитку перш за все слід говорити про імператив ресурсозбереження. Інструментами застосування екологічних імперативів є екологічні стандарти, нормативи, ліміти, заборони, ліцензування. Також екологічні імперативи розвитку національної туристичної системи передбачають активну і конструктивну діяльність на шляху до стійкого розвитку із чітко визначеними цілями та механізмами. У відповідній стратегії мають бути враховані соціальні, політичні, економічні і екологічні складові, які інтегрують зусилля щодо досягнення економічної ефективності, соціальної справедливості та екологічної безпеки. В цьому контексті особлива увага концентрується на гармонізації відносин в триаді «людина – довкілля – економіка».

Інфраструктурні та технологічні імперативи є досить складними і динамічними. Якраз їм іманентне поняття іннова-

ційності, тому як окремі елементи туристичної системи, так і сама система туризму змушені використовувати досить гнучкі технологічні засоби для підтримки своєї глобальної конкурентоспроможності та стратегічного розвитку.

Соціально-культурні імперативи передбачають створення гармонійного, інтелектуально-духовного середовища, оскільки «культура в сучасному суспільстві виступає та усвідомлюється не тільки як результат соціально-економічного і політичного розвитку, але й як необхідна умова, ключовий фактор розвитку, моральний стержень особистості та суспільства» [13, с. 8]. Особливою вимогою в цьому контексті є збереження культурної спадщини на національній самобутності.

Пов'язаними із соціально-культурними є моральні та ментальні імперативи, які досить важливі для туристичної діяльності. Процеси збереження, формування, відновлення позитивного морального клімату, духовне налаштування українців до західного типу ментальності є досить значними факторами залучення як внутрішніх, так і іноземних туристів. Розуміння ментальних імперативів у побудові національної туристичної системи може спиратися на набір духовних цінностей, систему життєвих координат, наявну та перспективну картини світу.

Потреби в ідентифікації інтеграційних імперативів випливають із сучасних закономірностей світових процесів. Яскравими та ефективними проявами інтеграції в туризмі на національному та регіональному рівнях є формування кластерів. Україна не досить активно використовує інтеграційні можливості в міжнародному туристичному секторі, зокрема відсутні її представництва закордоном, триває досить довгий процес підписання угоди про «відкрите небо», неактивно залучаються транснаціональні компанії (готельного, ресторанного профілів) до роботи в країні.

Інформаційні імперативи розвитку національної туристичної системи стосуються системності, різнобічності, креативності подання інформації, балансу між широтою використання відомостей та цільовою аудиторією.

Досліджуючи системні імперативи, проф. Л. Піддубна та К. Іванієнко дійшли висновку, що «внутрішні імперативи визначаються закономірностями функціонування і розвитку систем» [14, с. 312], а «зовнішні відображають вимоги і обмеження зі сторони «надсистеми» і виступають як вимоги та обмеження, дії яких приводять до формування нових технологічних укладів, інноваційної організації діяльності» [14, с. 315], тобто в національній туристичній системі як в системному утворенні можуть виділятися також внутрішні і зовнішні імперативи. Внутрішні стосуються переважно механізму функціонування, побудови структури управління, визначення внутрішніх нормативів, індикаторів, а зовнішні перш за все пов'язані із формуванням її конкурентоспроможності на європейському та світовому ринках.

З урахуванням того, що національна туристична система є складним, системним, динамічним, цілісним, інтегрованим утворенням, а також з огляду на системний підхід в ній ідентифікуються «вхід», підсистема перетворення та «вихід», відповідно, в цьому контексті варто виокремити такі базові критерії формування системно-процесних груп імперативів розвитку національної туристичної системи:

- середовища (гостинність, екологічність, атрактивність, цінності, унікальність, інноваційність, інформатизація, політична стабільність, державна політика (підтримка));
- процесу розвитку (кваліфікація / компетентність / професіоналізм працівників, безпека, якість надання послуг, креа-

тивність, інноваційність, відповідність встановленим стандартам (зокрема, світового рівня));

– результату (цінність туристичного продукту, ефективність, соціальна відповідальність, оздоровлення, пізнання, задоволеність) (рис. 1).

Тому можна констатувати, що імперативи розвитку національної туристичної системи – визначальні вимоги і цільові орієнтири щодо середовища, процесу та результату формування, функціонування, перетворення і розвитку інтегрованих сукупностей суб'єктів туристичної діяльності, інфраструктури, регулюючих інститутів та потенціалу у рамках національної туристичної системи задля задоволення потреб ключових стейкхолдерів.

В сучасному трансформаційному середовищі зазначені імперативи набирають глобального характеру. Причому відбувається перерозподіл ролей та зменшення впливу державних інституцій на фоні посилення значимості бізнес-структур, міжнародних та міжгалузевих органів регулювання, окремих дестинацій. Ці явища виявляються через: 1) розповсюдження транснаціональних корпорацій, що функціонують у сфері безпосередньо туристичного, а також авіаційного, готельного, рес-

торанного, страхового бізнесу; 2) формування на базі окремих туристичних дестинацій потужних туристичних самодостатніх центрів зі сформованим туристичним іміджем, цільовим ринком та можливостями впливу; 3) розповсюдження мережецентричних моделей дестинацій тощо.

Загалом можна говорити про систему (комплекс) імперативів розвитку національної туристичної системи, що переплітаються між собою, зумовлюються та впливають один на одного. Формування цієї системи передбачає досить складний та ґрунтовний процес, пов'язаний із: 1) окресленням кола (груп) стейкхолдерів (зацікавлених осіб), з орієнтацією на яких визначатимуться імперативи; 2) виявленням та ідентифікацією імперативів; 3) аналізом, в процесі якого існує необхідність визначення неоднозначностей, суперечностей, неповноти впливу, виявлення можливих недоліків; 4) обґрунтуванням імперативів; 5) моделюванням системи імперативів; 6) управлінням імперативами (рис. 2).

У зазначеному процесі важливим є обґрунтування кола стейкхолдерів, їх потреб, цінностей, переконань. Стейкхолдерами, або зацікавленими особами національної туристичної системи, є різні групи осіб, чий внесок, що може специфічно



Рис. 1. Групування базових критеріїв формування системно-процесних імперативів розвитку національної туристичної системи

Джерело: розроблено автором

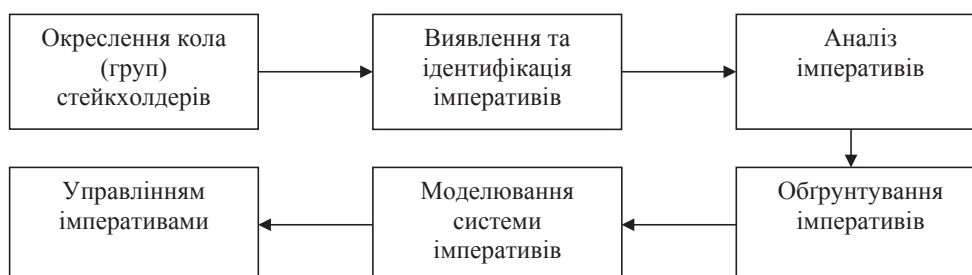


Рис. 2. Процес ідентифікації та формування системи імперативів розвитку національної туристичної системи

Джерело: розроблено автором

виявлятися (робота, капітал, ресурси, процедури, споживча спроможність, поширення інформації, отримання винагороди, відповідальність тощо), впливає на її функціонування.

Особливістю сучасних умов діяльності підприємств сфери туризму є комплементарність їх стратегічних цілей, яка передбачає, з одного боку, орієнтацію на глобальні тенденції функціонування глобального туристичного ринку, а з іншого боку, необхідність адаптації до реалій внутрішнього ринку. Базуючись на дослідженні І. Тимків щодо імперативів глобального розвитку та погоджуючись із її думкою, можемо констатувати, що формами прояву, зокрема імперативів розвитку національної туристичної системи, є: 1) закономірності (об'єктивно наявні, постійні взаємозв'язки між явищами та процесами глобального розвитку, що випливають з їхньої внутрішньої природи); 2) суперечності (форми зв'язків і відносин між протилежними властивостями та тенденціями глобального розвитку, які у своїй еволюції проходять такі етапи: тотожність, відмінність, суперечність, конфлікт, ступінь розв'язання суперечності, перехід у вищу форму свого руху); 3) виклики (потреби, що випливають із суперечностей і мають бути виконані); 4) формалізація цих викликів (нормативні рішення та угоди, що є обов'язковими для виконання відповідними суб'єктами міжнародної діяльності) [2, с. 7]. Виходячи із сутності імперативів, до цього переліку форм їх прояву можна додати також індикатори (вимірники, сигнальні показники).

Висновки. Виходячи із сутності змістовного наповнення, імперативи встановлюють цільові орієнтири, форми і принципи, яких необхідно дотримуватися в процесі управління національною туристичною системою, відповідно, вони мають знаходитися в основі формування та розроблення візії, концепції та стратегії розвитку. В умовах глобалізаційних перетворень та інтеграції у європейський та світовий соціально-економічний простір визначення, врахування та адекватне реагування на імперативи розвитку національної туристичної системи сприятимуть динамічному її зростанню та підвищенню конкурентоспроможності. Подальші дослідження потребують конкретизації імперативів, їх змістовного наповнення, обґрунтування закономірностей проявів та впливів, реагування на запити стейкхолдерів.

Література:

1. Стукало Н. Глобальні імперативи розвитку національних фінансових систем : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. Стукало ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 50 с.
2. Тимків І. Соціально-економічні імперативи глобального розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Тимків ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2010. – 25 с.
3. Швиданенко О. Глобальна парадигма конкурентоспроможності: імперативи становлення та розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук / О. Швиданенко ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2007. – 58 с.
4. Новоселов С. Закономірності і імперативи розвитку рекреаційно-туристського сектора сфери услуг: на материалах Став-

ропольского края : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. Новоселов ; Южн.-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса. – Шахты, 2009. – 25 с.

5. Бойко М. Ціннісно-орієнтоване управління в туризмі : [монографія] / М. Бойко. – К. : Київ. нац. торг.-ekon. ун-т, 2010. – 524 с.
6. Ларионов В. Императивы развития современного мирового рынка гостиничных услуг / В. Ларионов // Экономические науки. – 2014. – № 12 (121). – С. 31–35.
7. Словник української мови : в 11 т. – Т. 4. – К., 1973. – С. 20.
8. Merriam-webster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.merriam-webster.com/dictionary/imperative>.
9. Carabelli C. The Definition of “Business Imperative” / С. Carabelli [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/definition-business-imperative-25055.html>.
10. Кант І. Критика практичного розуму / І. Кант ; пер. з нім. І. Бурковського. – К. : Юніверс, 2004. – 240 с.
11. Тимків І. Система сучасних соціально-економічних імперативів глобального розвитку / І. Тимків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 133–136.
12. Жаліло Я. Інституційні засади формування ефективної економічної стратегії держави / Я. Жаліло // Модернізація управління національною економікою : зб. мат. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 листопада 2016 р.) / редкол.: І. Малий (голова) та ін. – К., 2016. – С. 93–97.
13. Малімон В. Культурна політика держави як чинник реформування суспільства : автореф. ... канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. Малімон ; Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2011. – 17 с.
14. Піддубна Л. Системні імперативи формування та розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / Л. Піддубна, К. Іванієнко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 311–316.

Охрименко А.Г. Императивы развития национальной туристической системы

Аннотация. В статье обоснованы подходы к определению сущности императивов развития национальной туристической системы, представлены их классификация и специфика проявлений; особое внимание сосредоточено на анализе императивов среды, процесса и результатата развития национальной туристической системы. Обоснован процесс идентификации и формирования системы императивов развития национальной туристической системы.

Ключевые слова: национальная туристическая система, императивы развития, стейкхолдеры национальной туристической системы.

Okhrimenko A.H. Imperatives of development of the national tourism system

Summary. In the article, there are grounded approaches to defining the essence of imperatives of development of the national tourism system, presented their classification and specific of displays. A special attention is focused on the analysis of imperatives of the environment, process and results of the national tourism system development.

Keywords: national tourism system, imperatives of development, stakeholders of national tourism system.

Паризький І.В.,

К.Ю.Н.,

доцент кафедри кримінального права, кримінології,
цивільного та господарського права,
Національна академія управління

ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні засади та мету державного регулювання інноваційно-технологічного розвитку економіки країни. Досліджено наявні стратегії та програми інноваційного розвитку та ведення інноваційної діяльності в Україні. Проаналізовано стан інноваційності й технологічності національної економіки та потенціал ключових галузей економіки щодо інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційно-технологічний розвиток, державне регулювання, стратегія, тактика, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світового господарства економічна роль держави залежить від рівня участі в забезпеченні умов ефективного стійкого функціонування національної економіки, що базується на створенні та використанні інноваційної наукоємної продукції. Тому задля створення умов цілеспрямованої діяльності в науковій та інноваційно-технологічній сферах держава формує цілі й принципи своєї політики, а також власні пріоритети у сфері інноваційної діяльності. Метою інноваційної політики держави є розробка стратегічних і тактичних цілей, а також контроль їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням державного регулювання інноваційної діяльності на національному рівні присвячено праці О. Амоші, В. Гейця, О. Дація, Т. Журавльової, Л. Лебедевої, О. Мельниченко, П. Саблука та інших вітчизняних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, проаналізувавши результати досліджень цих авторів щодо управління інноваційним процесом і визначення інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що в них недостатньо висвітлено державні заходи, спрямовані на досягнення стратегічних цілей інноваційного розвитку національної економіки.

Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні державної стратегії і тактики забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір» проголошено, що «стимулювання науково-технологічного розвитку, реалізація структурно-інноваційної стратегії повинна стати однією з визначальних цілей уряду, Верховної Ради, органів виконавчої і представницької влади на місцях», а також, що «держава може стати безпосереднім провідником інноваційного розвитку, замовником і організатором досліджень і розробок на найбільш сучасних напрямках науково-технічного прогресу» [1]. На загальнодержавному рівні визначено не лише пріоритет інноваційного розвитку національної еко-

номіки, але й місце держави у цьому процесі. Отже, нині інноваційно-технологічний розвиток стає не лише стратегічною перспективою, але й тактикою державної економічної політики.

О. Амоша та О. Дацій вважають, що держава повинна створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, формуючи та гарантуючи виконання єдиних правил і механізмів, які будуть сприяти розвитку всіх суб'єктів інноваційної сфери [2; 3, с. 179–180].

Т. Журавльова [4, с. 23] зауважує, що державне регулювання інноваційного розвитку є складовою системи управління економікою країни. Використовуючи важелі державного регулювання, державні органи формують інноваційну систему держави, визначають цілі, завдання, напрями інноваційних процесів та діяльності, забезпечують можливості та умови для розвитку інноваційної сфери на рівні підприємства, галузі, регіону та країни загалом.

На думку О. Мельниченко [5, с. 2], марно сподіватись, що без державної підтримки власники підприємств самостійно впроваджуватимуть інновації та сучасні технології, використовуватимуть нову техніку, удосконалюватимуть виробничі процеси і методи реалізації продукції. Саме тому держава всіма доступними способами повинна заохочувати економічних суб'єктів до розроблення та впровадження інновацій, тим самим створюючи сприятливі умови для інноваційно-технологічного розвитку виробництва, насичення внутрішнього ринку висококонкурентними товарами і послугами, що дасть змогу краще задовольняти потреби споживачів, зміцнювати експортний потенціал, наповнювати бюджети усіх рівнів, підвищувати доходи господарюючих суб'єктів, скоротити безробіття та поліпшити умови праці, підвищити соціальне забезпечення населення, а також зміцнити позитивний імідж органів державного управління та органів місцевого самоврядування. Тобто соціально-економічний розвиток країни безпосередньо залежить від інноваційно-технологічного потенціалу й від ефективності державного стимулювання його розвитку на всіх рівнях національної економіки.

Держава регулює інноваційний процес шляхом цілеспрямованого впливу суб'єкта державного управління, який представляє державну владу у вигляді спеціально утворених органів та їх системи, на об'єкт управління, внаслідок чого задовольняються потреби держави і суспільства в інноваційному розвитку. Сфери діяльності держави безпосередньо трансформуються у сфери державного управління, такі як, зокрема, розроблення й здійснення державних стратегій, внутрішньої та зовнішньої політики, правове визначення і регулювання відносин в масштабах всього суспільства, формування та реалізація державного бюджету [6, с. 7].

Залежно від сфери управлінських заходів, які застосовуються на різних етапах державного регулювання, в економічній теорії [7, с. 31] виділяють такі групи державно-управлінських рішень.

1) Політичні державно-управлінські рішення. Вони реалізуються у формі доктрин, концепцій, стратегій, державних програм та проєктів, державного бюджету, формування та реформування системи державної влади, державних програм та державної політики у різних сферах господарювання та життя суспільства.

2) Правові державно-управлінські рішення. Державне управління здійснюється через конституцію, закони, міжнародні угоди та договори, укази Президента, постанови парламенту та уряду, розпорядження, накази керівників центральних органів виконавчої влади, державні та галузеві стандарти тощо.

3) Організаційні, або адміністративні, державно-управлінські рішення. Форма реалізації – положення про центральні органи державної влади, доручення, вказівки, протоколи нарад, інструкції та інші організаційно-субординаційні та організаційно-координаційні рішення, а також заходи вищих і центральних органів державної влади.

Аналізуючи державно-управлінські рішення детальніше, враховуючи специфіку інноваційного-технологічного розвитку, управлінські заходи (окрім нормативно-правового регулювання), які застосовує держава, управляючи цією сферою економіки, Л. Лебедева [8] виокремлює такі методи державного регулювання інноваційних процесів. З них прямими методами є:

- державні цільові програми, які забезпечують фінансування інновацій у пріоритетних галузях економіки, що визнає держава;
- адміністративне регулювання, що передбачає пряме дотаційне фінансування, що надається відповідно до чинного законодавства;
- контрактне фінансування – система договорів між замовниками та підрядниками, де держава виступає замовником та споживачем науково-дослідних розробок, а виконавцями є суб'єкти господарювання.

До заходів опосередкованого впливу автор [8] відносить ті, що спрямовані на стимулювання інноваційних процесів та створення сприятливого середовища ведення новаторської діяльності. Насамперед це законодавчі норми, що окреслюють правове поле діяльності інноваційної діяльності та захист їх інтелектуальної власності, а також інформаційна інфраструктура.

Проте, на нашу думку, комплексне державне керівництво інноваційною сферою, орієнтоване на результат, повинно включати державно-управлінські заходи прямої дії: бюджетне фінансування; цільові державні програми; ресурсне забезпечення; створення та обслуговування інфраструктури; державні замовлення (контракти на проведення НДДКР); створення науково-технічних зон зі спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності.

Заходи непрямого впливу мають передбачати податкове регулювання; субсидування; створення нормативно-правової бази, націленої на захист прав інтелектуальної власності (авторських прав); створення соціальної інфраструктури; міжнародне співробітництво; пільгове кредитування; страхування інвестицій тощо.

Всі перелічені заходи державного управління здійснюються відповідно до напрямів, прописаних в основних нормативних і законодавчих документах. Насамперед у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, схваленій Постановою Верховної Ради України у липні 1999 р.

[9], визначено пріоритетні напрями державної підтримки інноваційного і технологічного розвитку. До них належать такі.

У сфері наукового розвитку слід назвати такі, як фундаментальна наука, насамперед розробки вітчизняних наукових колективів, що мають світове визнання; прикладні дослідження й технології, в яких Україна має суттєвий науковий, технологічний та виробничий потенціал і які здатні забезпечити вихід вітчизняної продукції на світовий ринок; вища освіта, підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів з пріоритетних напрямів науково-технологічного розвитку; розвиток наукових засад розбудови соціально зорієнтованої ринкової економіки; наукове забезпечення вирішення проблем здоров'я людини та екологічної безпеки; система інформаційного та матеріально-технічного забезпечення наукової діяльності.

У сфері технологічного розвитку слід назвати такі, як дослідження й створення умов для високопродуктивної праці та сучасного побуту людини; розроблення засобів збереження й захисту здоров'я людини, забезпечення населення медичною технікою, лікарськими препаратами, засобами профілактики та лікування; розроблення ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розробка сучасних технологій і техніки для електроенергетики, переробних галузей виробництва, зокрема агропромислового комплексу, легкої та харчової промисловості.

У сфері виробництва слід назвати такі, як формування наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур; створення конкурентоспроможних переробних виробництв; техніко-технологічне оновлення базових галузей економіки; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проєктів, реалізація яких може забезпечити якнайшвидшу віддачу і започаткувати прогресивні зміни у структурі виробництва й тенденціях його розвитку.

Водночас у 2009 р. держава розробила Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [10, с. 209–210], що встановлює низку ключових напрямів діяльності органів державної влади з питань інноваційної діяльності. Серед них слід назвати насамперед такі.

1) Забезпечення фінансових ресурсів для виконання положень законів, що стосуються інноваційної та науково-технологічної діяльності, зокрема за рахунок Державного бюджету України на 2010 р. та наступні роки.

2) Удосконалення структури державного управління у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в напрямі чіткого розмежування та уникнення дублювання функцій центральних органів виконавчої влади, запровадження принципів одноосібної відповідальності та стабільності системи державного управління у цій сфері.

3) Підвищення ефективності та розширення застосування інструментів державної підтримки інноваційної діяльності через механізми: надання грантів; прямого інвестування; надання фінансових гарантій; стимулювання участі комерційних банків у інвестуванні інноваційної діяльності; надання нефінансових послуг та інших видів нефінансової підтримки; державного замовлення на розроблення найважливіших новітніх технологій за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки; розвитку матеріально-технічної бази наукової та науково-технічної діяльності; страхування об'єктів права інтелектуальної власності, комплексного захисту добросовісного виробника від контрафактної продукції, антиконкурентних дій через систему економічних, правових, організаційних заходів, пов'язаних з системою управління промисловою власністю [10, с. 210–212].

4) Опрацювання питання податкового стимулювання суб'єктів господарювання, які використовують частину свого прибутку на фінансування витрат, пов'язаних з науковими дослідженнями і науково-технічними розробками; спрямовують власні кошти на підвищення кваліфікації і перепідготовку наукових кадрів; надають спонсорську допомогу науковим установам та вищим навчальним закладам на здійснення наукової і науково-технічної діяльності.

5) Вживання заходів щодо визначення можливостей державної підтримки та перспектив організації виробництва на території України конкурентоспроможної інноваційної продукції шостого технологічного укладу (нано-, біо-, інформаційно-телекомунікаційно-, CALS-технології) за такими напрямками: мікроелектроніка; транспортні засоби з гібридними двигунами; високоефективне сільськогосподарське виробництво; комп'ютеризоване медичне обслуговування; альтернативні джерела енергії та енергозберігаючі технології; інтелектуальна мобільна робототехніка.

6) Сприяння розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку через розвиток системи державного статистичного спостереження у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності з огляду на показники і стандарти, що використовуються в ЄС та ОЕСР; розвиток системи науково-технічної та патентно-ліцензійної інформації з максимальним використанням можливостей мережі Інтернет; удосконалення системи оцінювання наукових робіт фундаментального спрямування.

7) Реалізація заходів для розвитку інноваційної інфраструктури в Україні: інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів інноваційного розвитку, центрів трансферу технологій та інших організаційних форм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності, які поєднують науку, виробництво та бізнес, зокрема через надання державної підтримки [10, с. 211].

8) Проведення модернізації вищої освіти, розширення автономії вищих навчальних закладів з навчальної, наукової та фінансово-господарської діяльності; оптимізації мережі вищих навчальних закладів; створення укрупнених регіональних університетів, перетворення їх на потужні науково-технічні, освітньо-і науково-інноваційні центри; зміни підходів до формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, зокрема і на підготовку кадрів вищої кваліфікації з питань інноваційної діяльності (менеджменту, маркетингу, трансферу технологій, фінансів, комерціалізації); створення єдиного науко-

вого та навчально-методичного механізму підготовки кадрів для інноваційної сфери; державної підтримки молоді, яка проходить навчання та стажування в провідних зарубіжних університетах і дослідницьких центрах з напрямів інноваційної діяльності; удосконалення освітньо-наукової інфраструктури та системи проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень у вищих навчальних закладах, впровадження наукових результатів у навчальний процес; всебічної підтримки наукової та науково-технічної діяльності стосовно подальшого розвитку науки у провідних вищих навчальних закладах, оновлення їх матеріально-технічної бази, зокрема через забезпечення сучасним високовартісним обладнанням, розвитку структури інноваційної діяльності та трансферу технологій для впровадження науково-технічних розробок [10, с. 212].

Згідно з проектом Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 р., розробленої Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у травні 2016 р., передбачено стратегічні напрями модернізації високотехнологічних галузей, які б сприяли становленню інноваційної економіки, підвищенню технологічності, зростанню конкурентоздатності та підвищенню ефективності наявного національного виробництва:

- збереження та підтримка інтелектуального капіталу;
- забезпечення фінансової підтримки інноваційної діяльності, наукових досліджень та розвитку високих технологій;
- запровадження ефективних інституціональних механізмів для розвитку високотехнологічних галузей;
- створення сучасної інформаційно-комунікаційної інфраструктури;
- збільшення експорту високотехнологічної продукції та послуг;
- стимулювання розвитку новітніх перспективних та випереджальних технологій;
- зменшення імпортозалежності вітчизняного високотехнологічного сектору;
- забезпечення сприятливого регуляторного середовища та незалежного регулятора з відповідними повноваженнями;
- створення економічних стимулів для цифризації виробництва.

Крім того, у названій Стратегії визначено основні 10 ключових та перспективних галузей і сфер економіки, які повинні стати високотехнологічними: аграрний сектор; військово-промисловий комплекс; створення нових речовин, матеріалів та нанотехнологій; інформаційно-комунікаційні технології; енергетика; високотехнологічне будівництво; розвиток наук про людину, біомедична інженерія, клітинна медицина, фармацевтика; розвиток транзитної інфраструктури; туризм, відпочинок та інші напрями.

Загалом головні напрями державного управління, задекларовані у різні періоди, частково повторюються та доповнюють один одного. Попри те, що для України трансформація сировинної економіки в сучасну інтелектуальну є вкрай актуальною, останніми роками значного прогресу у сфері створення та впровадження високих технологій у національне виробництво не спостерігається. Якщо розглядати основні галузі економіки з технологічної токи зору у частині створення валового внутрішнього продукту (рис. 1), то можна побачити, що високотехнологічні сфери народногосподарського комплексу займають лише близько десятої частини.

В економіці України переважають же галузі середньої технологічності, які складають майже третю частину в структурі ВВП. Хоча високотехнологічний сектор економіки у 2014 р. активізувався порівняно з 2008 р. (його частка у ВВП зросла на



Рис. 1. Частка основних галузей економіки у створенні ВВП України у розрізі технологічності

Джерело: розраховано за [11]

4%), цього недостатньо для інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку держави.

Характеризуючи основні економічні показники національного виробництва за технологічними укладами (рис. 2), можна констатувати, що у 2014 р. майже 58% та 38% всього обсягу виробленої в Україні продукції припадало, відповідно, на галузі 3-го і 4-го технологічного укладу, зокрема чорної та кольорової металургії, електроенергетики, універсального та точного машинобудування та приладобудування, електронної промисловості, неорганічної та органічної хімії, полімерів, автоперевезень, споживання вугілля та нафти, нафопереробки.

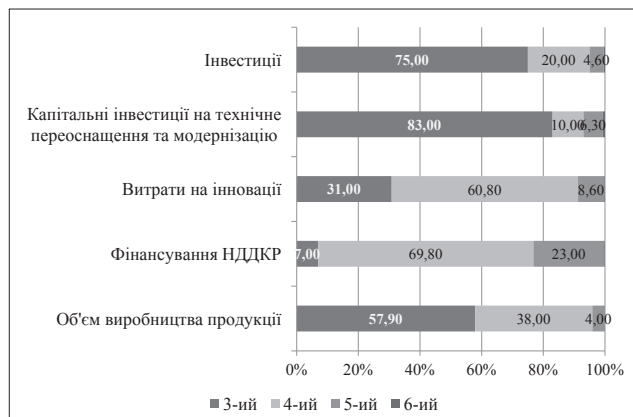


Рис. 2. Орієнтовний розподіл показників економіки залежно від технологічних укладів у 2014 р.

Джерело: розраховано автором за [11]

Щодо капітальних вкладень на переоснащення техніки та модернізацію й інвестиції, то надзвичайно велика їх частка (83% і 75% відповідно) припадає саме на ці уклади. Це доводить їх застарілість і потребу постійного оновлення та ремонту.

До того ж істотна частина коштів, що виділяється на інновації та наукові розробки, припадає теж на 4-й технологічний уклад (60,8% та 69,8% відповідно), але подальший розвиток середньотехнологічного сектору не сприятиме зростанню глобальної конкурентоспроможності країни. З цієї метою варто розвивати розвиток галузей 5-го і 6-го укладів.

На жаль, на випуск продукції підприємствами 5-го і 6-го технологічного устрою припадає надзвичайно мала частка – лише 4% і 0,1%. Небагато коштів вкладається і в науково-технологічний та інноваційний розвиток: 5-й уклад – 23% у загальному обсязі фінансування НДДКР, 8,6% у сумі витрат на інновації; 6-й – по 0,2% на обидва напрями. Проте така ситуація призводить до ще більшого відставання економіки держави та її окремих секторів або підприємств від лідерів світової економіки, котрі вже починають впроваджувати елементи 7-го технологічного укладу, заснованого на когнітивних технологіях [12].

Висновки. Загалом можна констатувати, що поки економіка України не розвивається інноваційно-технологічним шляхом, а держава намагається розвивати завідомо застарілі з точки зору технологічного прогресу галузі, при цьому ігноруючи високотехнологічні передові сфери виробництва. З огляду на це державна стратегія і тактика інноваційного розвитку повинні передбачати підтримку інноваційної діяльності, спрямовану на активізацію створення та використання новітніх високих технологій, виробів, модернізації виробничих процесів, управління та реалізації передової інноваційної продукції.

Література:

1. Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 4. – С. 40–47.
2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 16–31.
3. Дачій О. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку регіону / О. Дачій // Науковий часопис. – 2010. – № 12. – С. 179–180.
4. Регулювання та підтримка інноваційної діяльності на рівні держави / [Т. Журавльова, А. Петрашевська, Ю. Жаданова] // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – Т. 17. – Вип. 3–4. – С. 22–28.
5. Мельниченко О. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: соціально-економічні та державно-управлінські аспекти / О. Мельниченко // Державне буд-во. – 2011. – № 1.
6. Бакуменко В. Державно-управлінські рішення : [навчальний посібник] / В. Бакуменко. – К. : ВПЦ АМУ, 2012. – 344 с.
7. Рева Д. Роль податкових інструментів у регулюванні інноваційної активності / Д. Рева // Адаптація до права ЄС регулювання економіки України в сучасних умовах. – Х. : НДІ ПЗП, 2015. – С. 172–177.
8. Лебедева Л. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування / Л. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2664.
9. Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України // Голос України. – 1999. – 3 серпня.
10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
11. Дані Державної служби статистики України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20060102&n=1-2&y=2006>.

Парижский И.В. Государственная стратегия и тактика обеспечения инновационно-технологического развития экономики Украины

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы и цель государственного регулирования инновационно-технологического развития экономики страны. Исследованы существующие стратегии и программы инновационного развития и ведения инновационной деятельности в Украине. Проанализировано состояние инновационности и технологичности национальной экономики и потенциал ключевых отраслей экономики по поводу инновационного развития.

Ключевые слова: инновационно-технологическое развитие, государственное регулирование, стратегия, тактика, инновационная деятельность.

Paryzkyi I.V. The state strategy and tactics of providing innovative and technological development of the economy of Ukraine

Summary. In the article the theoretical foundations and objectives of the state regulation of innovation and technological development of the country's economy are discussed. Existing strategies and innovative program of development and management of innovative activity in Ukraine are research. The state of innovativeness and manufacturability of the national economy and potential of key sectors of the economy to innovative development are analyzed.

Keywords: innovation and technological development, state regulation, strategy, tactics, innovation activity.

Удовенко А.О.,

аспірант,

*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ОБґРУНТУВАННЯ УМОВ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ ПРОЕКТІВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ

Анотація. У статті досліджено зарубіжний досвід проведення аналізу регуляторного впливу за моделлю “RIA-Light”. Проаналізовано підходи до фільтрації проектів нормативно-правових актів на прикладі країн ЄС та виділено три фільтри, які можуть використовуватися у вітчизняній практиці для вибору моделі АРВ. Запропоновано алгоритм використання спрощеної моделі аналізу регуляторного впливу, який, на відміну від діючого, базується на меншій кількості етапів та проводиться на обмеженій ресурсній базі.

Ключові слова: аналіз регуляторного впливу, нормативно-правовий акт, “RIA-Light”, фільтрація, дерегулювання.

Постановка проблеми. Аналіз регуляторного впливу (АРВ) є одним з інструментів для розроблення ефективних нормативно-правових актів (НПА). Для багатьох країн з перехідною економікою використання класичної моделі АРВ є складним, оскільки вимагає суттєвих витрат часу та ресурсів на проведення повного якісного аналізу. Крім того, перехід до цих стандартів потребує великої політичної підтримки та зміни адміністративної культури. Більшість проблем із впровадженням АРВ у країнах з перехідною економікою виникають через їх непідготовленість до повноцінного застосування складних та трудомістких методик, брак кваліфікованих кадрів для проведення аналізу та відношення до АРВ не як до інструменту оцінки доцільності розробки нормативно-правового акта, а як до штучного підтвердження необхідності його прийняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу якості проектів регуляторних актів за допомогою методики АРВ приділено багато уваги як в офіційних інструкціях європейських країн, так і в наукових працях відомих вчених, серед яких слід назвати таких, як, зокрема, С. Радаеллі (С. Radaelli) [1], С. Джекобс [2], А. Глушко [3]. Проте практичні рекомендації щодо застосування спрощеної моделі “RIA-Light” майже відсутні.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду застосування класичної та спрощеної моделей аналізу регуляторного впливу та адаптації останньої до вітчизняного законодавства у сфері АРВ проектів нормативно-правових актів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експерти [4] зазначають, що лише третя частина усіх європейських країн, в яких запроваджена класична модель АРВ, мають змогу проводити оцінку на систематичному рівні. До них відносяться Фінляндія, Нідерланди, Швеція, Португалія, Бельгія, Ірландія, Велика Британія та Словаччина. В країнах з перехідною економікою модель АРВ була запозичена з європейського досвіду та з часом адаптована до національних економік. У зв'язку з цим у зарубіжній літературі з'явилася нове поняття (“Ria-Light” –

полегшена модель АРВ [5]). Ця модель передбачає спрощення процесу та зменшення обсягу аналізу порівняно з класичною моделлю.

Основними відмінностями спрощеної моделі від класичної є звужена сфера охоплення та менша кількість етапів аналізу. Так, Україна є однією з небагатьох країн, в яких АРВ готується до кожного проекту нормативно-правового акту. Як зазначалося вище, підготовка якісного звіту потребує часу та ресурсів, тому глибина аналізу повинна відповідати рівню впливу, що чинить розроблений нормативно-правовий акт [6].

Метою створення полегшеної моделі АРВ є покращення якості нормативно-правових актів шляхом проведення аналізу за спрощеною схемою, що є особливо актуальним для країн, які мають обмежений кадровий потенціал та дефіцит надійних даних. Перш за все ця модель заснована на необхідності дотримання умов та скороченні кількості етапів проведення аналізу.

Основними елементами проведення попередньої оцінки є фільтри, які дають змогу визначити необхідність поглибленого або можливість проведення спрощеного аналізу. Проте в деяких зарубіжних країнах ex-ante проводиться взагалі для визначення необхідності проведення АРВ. Його можуть не потребувати НПА, які спрямовані на виконання міжнародних договорів, розробляються у відповідь на надзвичайну ситуацію та не будуть мати значного впливу для держави, громадян або суб'єктів господарювання [7].

В міжнародній практиці існує термін “targeting” (укр. «таргетування», «фільтрація»), який передбачає встановлення певних фільтрів, за якими відбираються проекти для проведення АРВ. Аналіз досвіду проведення фільтрації в розвинених країнах (Австралія, Великобританія, США та ЄС) дав змогу виділити 3 види фільтрів, а саме [8]:

- первинний фільтр, який визначає масштаби предметної області (сфери регулювання, види нормативно-правових актів);
- вторинний фільтр, який допомагає відібрати нормативно-правові акти за ступенем значущості;
- третинний фільтр, який включає в себе нормативно-правові акти, які, відповідно до чинного законодавства, є винятком стосовно розроблення до них АРВ.

Первинний фільтр може розподіляти НПА за рівнем нормотворчості. Так, в деяких зарубіжних країнах розвинений інститут делегування нормотворчості (тобто Парламент передає частину повноважень щодо розроблення НПА органам виконавчої влади). У такому випадку первинний фільтр включає в себе два критерії: делеговані НПА та первинні (розроблені Парламентом) [8]. Наприклад, у США та Канаді аналізу підлягають лише нормативно-правові акти делегованого регулювання, тоді як у Великобританії АРВ застосовується до обох критеріїв.

Вторинний фільтр застосовується для відбору нормативно-правових актів за критерієм значущості, тобто аналізується те, наскільки сильний вплив спричиняє нормативно-правовий акт на цільові групи (який може мати як кількісний, так і якісний вираз). До кількісних фільтрів можуть входити обсяги витрат, які отримують суб'єкти господарювання та економіка країни у разі прийняття нормативно-правового акта.

В досвіді зарубіжних країн існує декілька підходів до визначення ступеня значущості або впливу від введення проекту. Так, у США встановлюються грошові критерії для проведення аналізу. АРВ розробляється лише до економічно значимих нормативно-правових актів, які мають вплив на економіку у розмірі від 100 млн. дол. на рік або кількісний вплив на окремі сфери [7]. У Данії НПА класифікуються за такими показниками: вплив відсутній, вплив менший або більший за 10 тис. євро.

До третинного фільтру входять нормативно-правові акти, які є винятком з перших двох фільтрів. Критеріями в цьому фільтрі також можуть бути окремі сфери (наприклад, бюджет, оподаткування); органи-розробники НПА або вид впливу (терміновість прийняття). В новому Керівництві Євросоюзу відсутній цей фільтр, проте закріплено принцип пропорційності, за яким АРВ не проводиться для документів, які не мають суттєвого впливу на цільові групи.

Важливим є питання порядку використання цих фільтрів для проведення АРВ. Для аналізу суттєве значення мають первинний та вторинний фільтри. В багатьох зарубіжних країнах, зокрема у Чехії, Великобританії та ряді інших європейських

країн, застосовується двоступеневий підхід. Він передбачає проведення попередньої оцінки для усіх нормативно-правових актів, які відповідають первинному фільтру, та проведення поглибленої оцінки для актів, які є значущими за критеріями вторинного фільтру. Третій фільтр за схемою йде на останньому етапі, хоча має застосовуватися на першому (для відсіювання НПА, які не відповідають критеріям проведення аналізу).

Таким чином, визначення переліку критеріїв, за якими будуть класифікуватися проекти нормативно-правових актів для подальшого проведення АРВ за класичною моделлю або "RIA-Light", має стати першою частиною проведення аналізу регуляторного впливу. Досвід зарубіжних країн демонструє, що дієвою схемою для класифікації проектів НПА є використання і кількісних, і якісних критеріїв.

Для імплементації описаних підходів у вітчизняну систему аналізу та подальшої класифікації НПА на ті, які потребують аналізу за спрощеною або класичною моделлю АРВ, необхідним є розроблення фільтрів (з урахуванням особливостей українського законодавства). Доцільними є використання зарубіжного підходу щодо розділення фільтрів на первинний, вторинний та третинний, а також включення критерію належності проекту регуляторного акта до переліку винятків, до першого фільтру (рис. 1).

Відбір НПА за первинним фільтром відбувається покроково за наведеними критеріями. Аналіз проекту за першим критерієм дає змогу визначити, чи відповідає він пріоритетам розвитку, встановленим державою, та чи є його прийняття

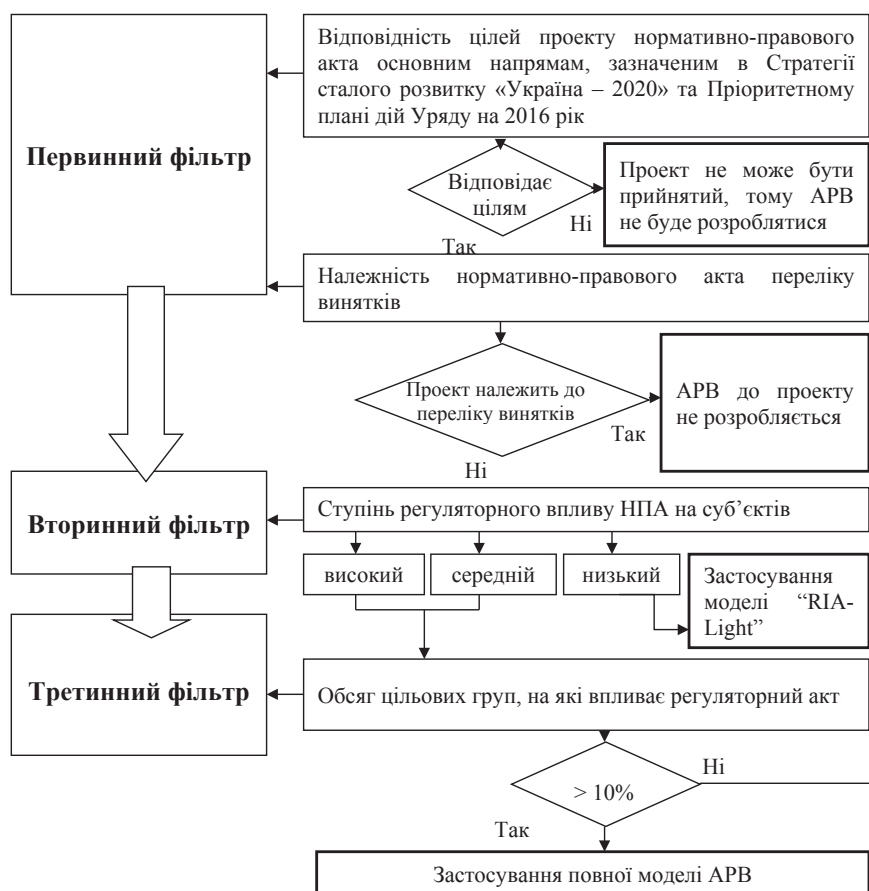


Рис. 1. Схема фільтрації проектів НПА для вибору моделі АРВ

доцільним. За результатами його застосування відбираються проекти, які можуть бути в подальшому прийняті. Другий критерій включає в себе перелік винятків, відповідно до якого АРВ не розробляються.

Після вторинної фільтрації буде визначена можливість застосування спрощеної моделі до НПА з низьким ступенем та продовження відбору актів, до яких може застосовуватися повна оцінка за третинним фільтром, до якого увійшов критерій обсягу цільових груп, на які буде впливати нормативно-правовий акт. Пороговим значенням для цього критерію є 10%, які визначені аналогічно до розділу VI Методики проведення аналізу впливу регуляторного акта в частині необхідності проведення М-тесту для проектів НПА, якщо питома вага суб'єктів малого підприємництва, на яких здійснюється вплив, перевищує 10%.

Результатом третього етапу фільтрації є кінцевий вибір моделі АРВ, яка буде застосовуватися до проекту. За умови, що проект впливає більше ніж на 10% цільової групи, має проводитися повний аналіз, якщо менше – може використовуватися “RIA-Light”.

Як зазначалося вище, метою проведення процедури фільтрації є вибір моделі, за якою буде розроблятися аналіз регуляторного впливу проекту. Головною відмінністю полегшеної моделі від класичної є менша кількість етапів проведення аналізу, що зменшує витрати часу, ресурсів та може проводитися на обмеженій інформаційній базі (рис. 2).

Моніторинг оцінки якості діяльності регуляторних органів в сфері проведення АРВ дав змогу виявити, що найбільш складними для розробників є проведення аналізу витрат на одного суб'єкта господарювання великого і середнього підприємств, які виникають внаслідок дії регуляторного акта, бюджетних витрат та М-тесту [9]. Саме за цими показниками у розрізі моніторингу за березень-грудень 2016 року [10] було виявлено неповний та неякісний аналіз. В деяких АРВ до проектів НПА ці показники взагалі відсутні, хоча мають бути розраховані відповідно до законодавства. Також трудомісткими аспектами методики є аналіз можливих альтернативних способів досягнення цілей та проведення методики відстеження результативності.

У зв'язку з тим, що діюча методика є досить складною для впровадження моделі “Ria-Light”, одними з варіантів є скорочення кількості етапів та спрощення процедури їх проведення.

Запропоновано об'єднати етапи визначення проблеми та цілей в один та скоротити його обсяг порівняно з діючою методикою. На цьому етапі необхідно чітко визначити проблему, яку пропонується розв'язати шляхом державного регулювання, визначити причини її виникнення та навести числове обґрунтування (за наявності даних). Крім того, визначаються цілі державного регулювання, що мають бути пов'язані з розв'язанням проблеми.

Другим етапом є визначення та оцінка альтернативних способів досягнення цілей. Пропонується залишити обов'язковим наведення не менше двох альтернатив, проте спростити їх оцінку; провести лише якісний аналіз вигод та витрат для кожної з груп, на які впливає альтернатива (громадяни, держава, суб'єкти господарювання), та за результатами аналізу визначити найбільш оптимальний варіант. Крім того, слід не розподіляти суб'єкти господарювання на великі, середні та малі, а провести аналіз загалом для даної групи.

Етапи, на яких визначаються механізми та заходи, які забезпечать розв'язання визначеної проблеми, та обґрунтовується запропонований строк дії регуляторного акта, пропонується залишити без змін, оскільки шляхи вирішення виявлених проблем є важливою складовою будь-якого аналізу, а термін дії нормативно-правового акта пов'язаний з методикою проведення відстеження результативності, тому також є необхідним.

Етап оцінки виконання вимог регуляторного акта залежно від ресурсів, якими розпоряджаються органи виконавчої влади чи органи місцевого самоврядування, фізичні та юридичні особи, які повинні проваджувати або виконувати ці вимоги, доцільно виключити, оскільки він є трудомістким, а, згідно з критеріями відбору проектів НПА, “Ria-Light” буде застосовуватися до тих, які не передбачають суттєвих змін та витрат коштів.

На етапі визначення показників результативності регуляторного акта доцільно залишити необхідність наведення чотирьох обов'язкових: розмір надходжень до державного та місцевих бюджетів і державних цільових фондів, пов'язаних з

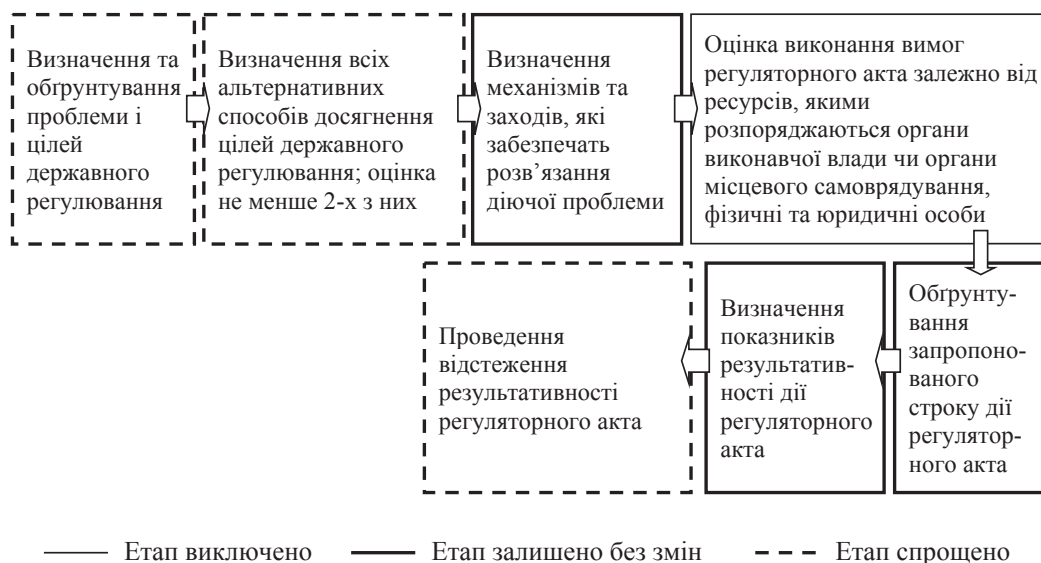


Рис. 2. Схема проведення “RIA-Light” на базі діючої моделі АРВ

дією акта; кількість суб'єктів господарювання та / або фізичних осіб, на яких поширюватиметься дія акта; розмір коштів і час, що витратяться суб'єктами господарювання та / або фізичними особами, які пов'язані з виконанням вимог акта; рівень поінформованості суб'єктів господарювання та / або фізичних осіб з основними положеннями акта.

Крім того, спрощенню підлягає пункт 3 Методики відстеження результативності [9], згідно з яким у процесі відстеження встановлюється кількісне та якісне значення для кожного показника результативності, визначеного під час проведення аналізу впливу регуляторного акта. Оскільки одним з принципів побудови "RIA-Light" є використання обмеженої бази інформаційних ресурсів, за відсутності якісних або кількісних показників процес відстеження проводиться за наявними даними.

Висновки. Незважаючи на ряд відмінностей в методиках проведення АРВ в країнах ЄС, спільною є фільтрація проектів нормативно-правових актів, яка дає змогу розробляти аналіз лише до частини документів. Натомість в Україні він проводиться майже до кожного проекту. Повне скасування процедури аналізу окремих проектів може призвести до значного погіршення їх якості, тому для вітчизняної практики АРВ доцільним є запровадження спрощеної моделі як альтернативи до класичної. В результаті проведеного дослідження було виділено три фільтри, за якими будуть відбиратися проекти для проведення АРВ за однією із зазначених моделей, та запропоновано алгоритм спрощеного аналізу, що базується на чинній методиці, проте має меншу кількість етапів. Цей підхід має зменшити витрати часу й ресурсів на проведення аналізу та покращити його якість.

Література:

1. Radaelli C. Regulating Rule-Making via Impact Assessment / C. Radaelli // Governance. – 2010. – № 1. – P. 89–108.
2. Jacobs S. Current Trends in Regulatory Impact Analysis: The Challenges of Mainstreaming RIA into Policy-making / S. Jacobs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/6.CurrentTrends.pdf>.
3. Глушко А. Оцінка ефективності державної регуляторної політики у сфері внутрішньої торгівлі в Україні / А. Глушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3_file_name%3DPDF/econrig_2012_6_17.p.
4. Стан аналізу регуляторного впливу в Україні з урахуванням світових тенденцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.commerciallaw.com.ua/attachments/article/\(final\).pdf](http://www.commerciallaw.com.ua/attachments/article/(final).pdf).
5. Making it Work: "RIA Light" for Developing countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents.worldbank.org/curated/en/184141468167049021/Making-it-work-Ria-light-for-developing-countries>.
6. Аналіз регуляторного впливу : [посібник] / [Б. Бордюг, К. Малюгіна, О. Татаревський] [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/10/Regulatory-impact-analysis-Posibnyk-_2007.pdf.

7. Аналіз регуляторного впливу в країнах Європи, Канаді, США та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28954.pdf>.
8. Голоднікова А. Таргетирование оценки регулирующего воздействия: международные подходы и российская практика / А. Голоднікова, Д. Цыганков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/pc/Downloads/targetirovanie-otsenki-reguliruyushchego-vozdeystviya-mezhdunarodnye-podhody-i-rossiyskaya-praktika.pdf>.
9. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 року № 308 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF>.
10. Моніторинг і коментарі до нормативно-правових актів у сфері регуляторної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndc-ipr.org/analytika/page/1>.

Удовенко А.А. Обоснование условий применения упрощенной модели анализа регуляторного воздействия проектов нормативно-правовых актов

Аннотация. В статье исследован зарубежный опыт проведения анализа регуляторного воздействия по модели "RIA-Light". Проанализированы подходы к фильтрации проектов нормативно-правовых актов на примере стран ЕС и выделены три фильтра, которые могут использоваться в отечественной практике для выбора модели АРВ. Предложен алгоритм использования упрощенной модели анализа регуляторного воздействия, который, в отличие от действующего, базируется на меньшем количестве этапов и проводится на ограниченной ресурсной базе.

Ключевые слова: анализ регуляторного воздействия, нормативно-правовой акт, "RIA-Light", фильтрация, дерегулирование.

Udoenko A.O. The rationale of conditions of the application of a simplified model of the analysis of regulatory impact of drafts of laws and regulations

Summary. The article investigated the foreign experience of regulatory impact analysis for "RIA-Light" model. It analyses the approaches to filtering of drafts of legal acts on the example of the EU countries and identifies three filters that can be used in domestic practice of choosing RIA models. An algorithm of using a simplified model of regulatory impact analysis is suggested. Unlike the current one, it is based on fewer stages and is conducted on a limited resource base.

Keywords: regulatory impact analysis, regulatory legal act, "RIA-Light", filtration, deregulation.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Георгіаді Н.Г.,
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»*

*Лучко Г.Й.,
к.е.н.,
асистент кафедри технологій управління,
Національний університет «Львівська політехніка»*

*Русин-Гриник Р.Р.,
аспірант кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»*

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ-РІТЕЙЛЕРІВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано наукові літературні джерела на предмет аналізу конкурентоспроможності торговельних підприємств-рітейлерів України. Проведено аналізування сфери гуртової торгівлі в Україні. Визначено, що динаміка обсягів торгівлі є високорельованою з динамікою ВВП, що свідчить про вагомість сфери торгівлі для розвитку вітчизняної економіки. Виявлено, що протягом останніх років у сфері торгівлі в Україні посилюються процеси монополізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, товар, конкурентоспроможність товарів, торгівля, рітейлер, монополізація.

Постановка проблеми. Актуальні умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні ускладнені значною кількістю політичних та макроекономічних чинників. До факторів, які негативно впливають на діяльність вітчизняних підприємств, слід віднести військові дії на сході країни, девальвацію національної грошової одиниці, важко прогнозовану інфляцію, відсутність швидких реформ в економічному і політичному середовищі тощо. Це зумовлює проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які функціонують у сфері торгівлі, оскільки значну частку товарів, які реалізуються через національну систему гуртових і роздрібних торговельних підприємств, становить продукція закордонного виробництва.

Окрім названих проблем, варто додати, що в умовах економічної рецесії, яка значно поглибилася з 2012 р., набувають особливого значення процеси монополізації, які полягають у витісненні великими гравцями представників середнього і малого бізнесу, що несприятливо впливає на рівень здорової ринкової конкуренції у сфері торгівлі і, відповідно, на інфляційні процеси в країні. Отже, аналізування стану рівня конкуренції у сфері гуртової торгівлі, а також дослідження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств-рітейлерів постає актуальною необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі аналізуванню конкурентоспроможності торговельних підприємств України приділяється чимала увага. Вітчизняні науковці акцентують увагу на проблемах розвитку роздрібно-торгівельної та окремих сфер гуртової торгівлі, тим самим обґрунтовуючи наявність несприятливих тенденцій у даній галузі економіки. До таких учених можна віднести Чорну М. [1] і Чернегу О. [9], які досліджували конкурентоспроможність

вітчизняної торговельної галузі на рівні міжнародних ринків і відзначили наявність несприятливих тенденцій, які мають місце у структурі сфери торгівлі. До закордонних учених, які у своїх дослідженнях торкнулися проблем розвитку торгівлі у міжнародному аспекті, розглядаючи можливість розвитку торговельних відносин у площині ефективності використовуваної підприємствами методології, можна віднести Бермана Б. і Джоела Р. [4], Ісалову М. і Мамедова Ф. [2], Язикова М. [3], Ансоффа І. [5], Беспятого В. [6], Попова Є. [7], Фатхудинова Р. [8] та багатьох інших.

Проте слід зазначити, що детальне дослідження конкурентоспроможності торговельної галузі в межах окремої країни, особливо в Україні, недостатньою мірою висвітлено у науковій літературі.

Мета статті полягає в аналізі сфери гуртової торгівлі в Україні, дослідженні рівня її конкурентоспроможності та визначенні рівня монополізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність як наукова категорія має розглядатися не тільки в площині структурованої теоретичної концепції, оскільки є властивістю суб'єктів ринкових відносин. Це зумовлює доцільність використання окресленого вище апарату ідентифікування стану конкурентоспроможності на прикладі вітчизняних підприємств шляхом їх аналізу. У даному розділі значну увагу приділено саме аналізуванню торговельних підприємств в Україні із використанням трьох представлених вище складників: ціни продукції, якості та післяпродажного обслуговування.

Обсяги торгівлі протягом 1992–2015 рр. в Україні абсолютно корельовані з динамікою ВВП (коефіцієнт кореляції рівний 0,975), тому протягом 2013–2015 рр. обсяги торгівлі в Україні значно скоротилися (на 44,13%, що у грошовому еквіваленті становить 76,97 млрд. дол. США). Скорочення обсягів торгівлі спричиняє посилення тенденцій до монополізації сфери торгівлі, оскільки загострюється конкуренція, що призводить до «загибелі» дрібних торговців та посилення впливу великих гравців. Позиція великих торговельних мереж завжди орієнтована на довгостроковий період, тому збитки протягом двох років не є настільки значними як для середнього і малого бізнесу. Найбільш успішний період для вітчизняної сфери торгівлі тривав з 2002 по 2008 р. (включно). Середній темп росту обсягів торгівлі в Україні протягом даного періоду становив 26,62% за рік. У 2008 р., коли відбулася глобальна фінансова

криза, об'єми торгівлі скоротилися на 39,6%. Проте вже з 2009 по 2011 р. динаміка обсягів торгівлі демонструє корекцію і повернення до показників 2008 р. З 2011 по 2013 р. графік динаміки обсягів торгівлі утворює фігуру, яка у технічному аналізі називається «подвійна вершина» і свідчить про слабкість зростаючої тенденції, тому починаючи з 2013 р. спостерігається зменшення обсягів торгівлі в Україні із середнім темпом 25,22% на рік. Таким чином, можна підсумувати, що з 2008 по 2015 р. обсяг торгівлі в Україні скоротився на 46,83%. Скоригуємо даний показник з урахуванням тенденцій на ринку золота протягом досліджуваного періоду. Так, за даними Yahoo.Finance, вартість однієї тройської унції ($\approx 31,1$ г) золота протягом періоду з грудня 2008 по грудень 2015 р. зросла з 998,47 дол. США до 1 090,64 дол. США (на 9,23%). З урахуванням інфляції долара США протягом даного періоду можна підсумувати, що реальний об'єм торгівлі скоротився на 51,33% (у тройських унціях – 94,233 млн.). Детальне представлення динаміки обсягів торгівлі в Україні за період з 1992 по 2015 р. за даними Світового банку наведено на рис. 1.

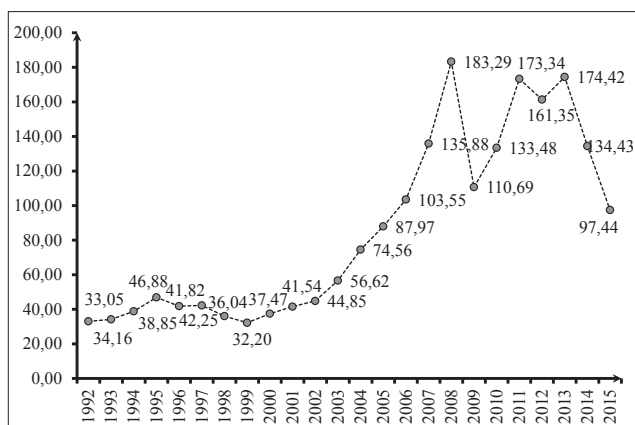


Рис. 1. Динаміка обсягів торгівлі в Україні протягом 1992–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: [6]

Таким чином, доцільно припустити, що протягом 2008–2015 рр. рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки знизився більше ніж удвічі. Враховуючи зниження конкурентоспроможності дрібних учасників ринку та посилення тенденцій на монополізацію сфери торгівлі в Україні вагомою постає необхідність аналізування динаміки рівня конкурентоспроможності великих ріелторів в Україні. Так, у 2013 р. групу крупних представників вітчизняної сфери торгівлі звинувачено у картельній змові [13]. Підозра оголошена Антимонопольним комітетом України, у результаті чого штрафні санкції загрожували 18 компаніям України. Тому, враховуючи специфіку досліджуваної у даній роботі проблематики, доцільним об'єктом аналізу обрано найбільші вітчизняні компанії, які функціонують у сфері торгівлі і мають під своїм управлінням декілька торговельних мереж, представлених на ринку різними торговельними марками. На жаль, варто зазначити, що дані по об'ємах торгівлі часто публікуються несистематично та не періодично, що унеможливає можливість побудувати обґрунтовану динаміку для аналізування та прогнозування короткочасних та довгострокових тенденцій.

Для визначення переліку найбільших торговельних ріелторів в Україні за підсумками 2015 р. (інформація за 2016 р. на даний момент не опублікована) використано рейтинги, які

опубліковані виданнями «Ліга.Бізнес» [10] та Forbes Україна [11; 12; 14]. Так, за даними рейтингами, в Україні є група компаній-рітейлерів, які конкурують між собою і спільно контролюють близько 3% сфери торгівлі товарами та послугами в Україні (у 2014 р. даний показник становив 2,28%). Починаючи з 2012 р. дані компанії володіють найбільшою кількістю торговельних точок в Україні. На рис. 2 представлено відомості щодо кількості торговельних точок у порядку зростання для тих вітчизняних компаній, які лідирують за даним показником протягом 2012–2013 рр.

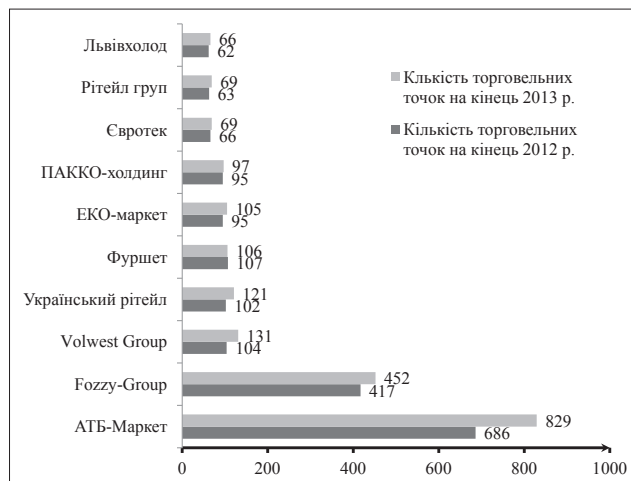


Рис. 2. Кількість торговельних точок для вітчизняних компаній, які лідирують за даним показником у 2012–2013 рр.

Джерело: [11; 12; 14]

Як бачимо з рис. 2, протягом 2012–2013 рр. найбільшою кількістю торговельних точок володіла компанія «АТБ-Маркет» (829 торговельних точок), друге місце за даним показником займає Fozzy Group (452 торговельні точки, компанія володіє мережею супермаркетів «Сільпо», магазинів «Біла дому» та «Фора», магазинів електроніки Ringoo, фармацевтичних супермаркетів «Біла ромашка» та гуртових гіпермаркетів Fozzy). Також у трійку лідерів входить компанія Volwest Group (131 торговельна точка, на ринку продуктової торгівлі підпри-

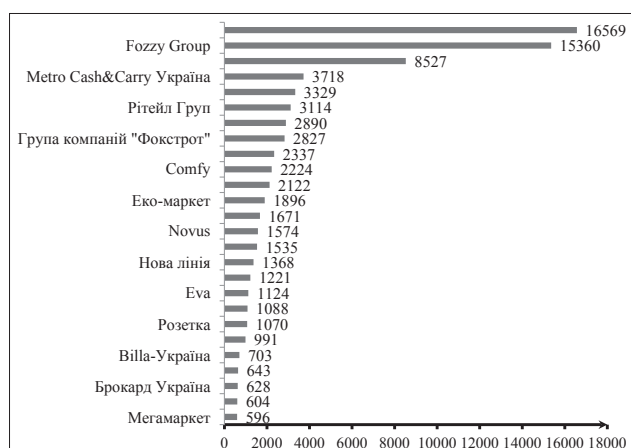


Рис. 3. Обсяг реалізації для 26 вітчизняних торговельних підприємств-лідерів за даним показником у 2014 р., млн. грн.

Джерело: [14]

емство представлено торговою маркою «Наш край»). Варто зазначити, що кількість торговельних точок не завжди об'єктивно позначається на фінансових результатах досліджуваних підприємств. Так, якщо проаналізувати дані «Forbes Україна» за 2014 р., можна визначити, що Volwest Group не входить до переліку із 26 підприємств із найбільшим обсягом реалізації продукції (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, за умови аналізування обсягів реалізації трійка компаній-лідерів буде іншою, а саме до даної групи підприємств на заміну Volwest Group ввійде компанія «Епіцентр К». На ці три компанії припадає 50,74% усієї виручки досліджуваних торговельних підприємств, що в абсолютному вираженні становить 40,456 млрд. грн. Проте для більш повного відображення тенденцій у сфері продуктової торгівлі необхідним є аналізування показників зміни в 2014 р. Даний рік є особливо ваго-

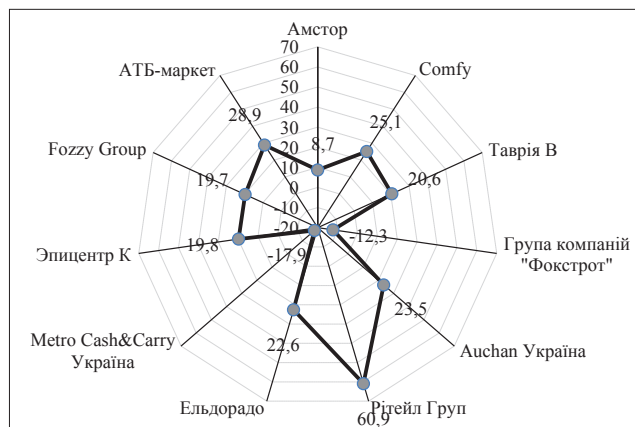


Рис. 4. Значення відносної зміни обсягу реалізації протягом 2013–2014 рр. для компаній – ритейлерів продуктового ринку з найбільшими значеннями виручки у 2014 р., %

Джерело: [14]

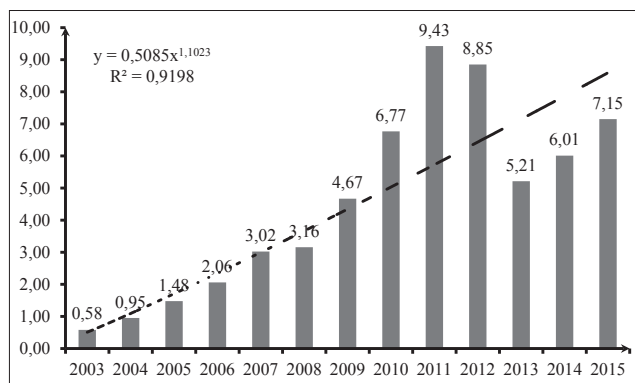


Рис. 5. Динаміка сумарного обсягу реалізації продукції для 27-ми досліджуваних торговельних підприємств-лідерів за даним показником протягом 2002–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано дисертантом на основі фінансової звітності досліджуваних підприємств: корпорації «АТБ», ПрАТ «Fozzy Group», мережі магазинів «Епіцентр», ПрАТ «Метро кеш енд Кері Україна», ПАТ «Рітейл Груп», ТЗОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», групи компаній «Фокстрот», ТЗОВ «Таврія-В», ТЗОВ «Комфі Хаус», групи компаній «Амстор», ТЗОВ «Еко-маркет», ТЗОВ «VARUS», групи компаній «NOVUS», ТЗОВ «Фуришет», ПрАТ «Нова лінія», ТЗОВ «Караван», ТЗОВ «Eva», групи компаній «МТІ», ТЗОВ «Розетка», ТЗОВ «Watson Group», іноземного підприємства «Villa-Україна», групи компаній «Алло», ТЗОВ «Брокард Україна», ДП «Адідас Україна», ТЗОВ «Мегамаркет».

мим, оскільки протягом даного періоду спостерігалось значне падіння обсягів торгівлі в Україні, а отже, мали місце тенденції монополізації сфери торгівлі, що є дотичним до досліджуваної проблематики конкурентоспроможності. На рис. 4. зображено значення відносної зміни обсягів реалізації продукції протягом 2013–2014 рр. для десяти компаній-ритейлерів із найбільшими обсягами реалізації у 2014 р. Ураховуючи дані, представлені вище, для подальшого аналізування вирішено враховувати дані щодо 10 представлених на рис. 4, оскільки для даних компаній спостерігається найбільший обсяг реалізації. Проте слід зазначити, що процеси монополізації, які є особливо актуальними в умовах економічної стагнації, мають бути розглянуті у значно ширшому контексті. Для цього в роботі розглянуто динаміку частки 27-ми, за даними «Forbes Україна», компаній-ритейлерів у загальному об'ємі операцій у сфері торгівлі.

Так, на основі аналізування звітності 27-ми найбільших за обсягами реалізації компаній-ритейлерів України побудовано динаміку сумарного обсягу реалізованої даними підприємствами продукції та послуг із сервісного обслуговування (рис. 5).

Як бачимо з рис. 5, незважаючи на зниження обсягу торгівлі в Україні протягом 2009 р. та протягом 2013–2015 рр., обсяги реалізації для досліджуваних підприємств продовжують зростати, що в умовах економічної рецесії може відбуватися тільки за рахунок поглинання «дрібних гравців» у сфері торгівлі. Для більш повного відображення виявлених тенденцій доцільним є наведення динаміки частки обсягів реалізації 27-ми найбільших торговельних підприємств України у загальному обсязі торгових операцій (рис. 6).

Якщо проаналізувати тенденцію, зображену на рис. 6, можна підсумувати, що у сфері продуктової торгівлі спостерігаються тенденції монополізації, зумовлені рецесією економіки протягом 2013–2015 рр., та ймовірним продовженням даних процесів у майбутньому, враховуючи нестабільне політичне та військове становище України.

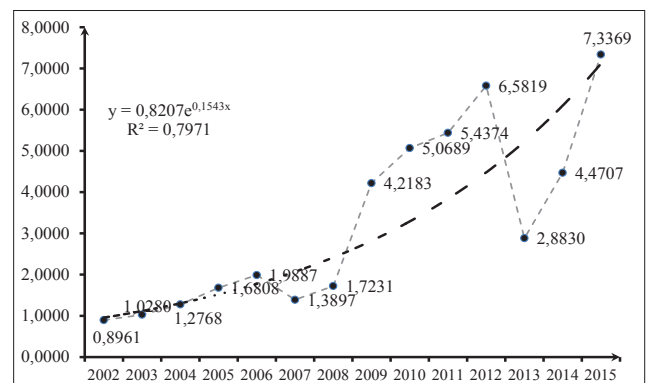


Рис. 6. Динаміка частки обсягу реалізації 27-ми компаній-ритейлерів, що є лідерами за даним показником протягом 2002–2015 рр., %

Примітка: побудовано дисертантом на основі аналізування даних Світового банку та фінансової звітності підприємств: корпорації «АТБ», ПрАТ «Fozzy Group», мережі магазинів «Епіцентр», ПрАТ «Метро кеш енд Кері Україна», ПАТ «Рітейл Груп», ТЗОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», групи компаній «Фокстрот», ТЗОВ «Таврія-В», ТЗОВ «Комфі Хаус», групи компаній «Амстор», ТЗОВ «Еко-маркет», ТЗОВ «VARUS», групи компаній «NOVUS», ТЗОВ «Фуришет», ПрАТ «Нова лінія», ТЗОВ «Караван», ТЗОВ «Eva», групи компаній «МТІ», ТЗОВ «Розетка», ТЗОВ «Watson Group», іноземного підприємства «Villa-Україна», групи компаній «Алло», ТЗОВ «Брокард Україна», ДП «Адідас Україна», ТЗОВ «Мегамаркет».

Таким чином, на основі аналізу загальних тенденцій у сфері продуктової торгівлі можна, відзначити, що об'єми торгівлі сильно корельовано із величиною ВВП, а також в умовах економічної рецесії має місце монополізація, яка передбачає витіснення з ринку дрібних та середніх торговців, а також їх поглинання великими торговельними підприємствами.

Висновки. У результаті проведеного дослідження здійснено аналізу наукової літератури за проблематикою конкурентоспроможності вітчизняних торговельних підприємств-ритейлерів. Виявлено, що більшість науковців приділяє увагу дослідженню проблем роздрібною сфери. При цьому чимало вчених вказують на наявність потенційної тенденції на зростання рівня монополізованості національної сфери гуртової торгівлі. У результаті написання даної статті доведено, що рівень монополізації протягом останніх років зростає, що в кінцевому підсумку може несприятливо вплинути на конкурентоспроможність національних торговельних підприємств. Витіснення малого і середнього бізнесу з ринку може призвести до зростання інфляції та зниження рівня життя, це також може негативно вплинути на розвиток виробничих галузей в Україні.

Одним із результатів дослідження було також те, що динаміка обсягів торгівлі є корельованою з динамікою ВВП, дана тенденція свідчить про доцільність створення умов для розвитку торговельної справи в Україні з акцентом на розширення роздрібною торгівлі, представниками якої можуть бути малі та середні підприємства. До перспектив подальших досліджень слід віднести моделювання рівня конкурентоспроможності товарів для її аналізування та прогнозування.

Література:

1. Чорна М.В. Сучасні особливості розвитку роздрібною торгівлі України / М.В. Чорна // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. – Первомайськ : ХДУХТ, 2010. – С. 191–192.
2. Исалова М.Н., Мамедова Ф.И. Формирование эффективной организационной формы функционирования сетевой торговой фирмы / М.Н. Исалова, Ф.И. Мамедова // Транспортное дело России. – 2008. – № 4. – С. 27–35.
3. Языков М.С. Формализация взаимоотношений субъектов экономической деятельности в сфере розничной торговли / М.С. Языков // Вестник непрерывного образования. – 2009. – № 2. – С. 52–64.
4. Берман Б., Эванс Дж.Р. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. ; науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 2004. – 489 с.
6. Беспятовых В.И. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции в АПК : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В.И. Беспятовых. – Киров, 2000. – 394 с.
7. Попов Е. Услуги образования и рынок / Е. Попов // Российский экономический журнал. – 1992. – № 6. – С. 43–49.
8. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 312 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 504 с.
12. Чернега О.Б. Управление міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / О.Б. Чернега. – Донецьк, 2004. – 53 с.
13. Топ-10 крупнейших украинских продуктовых ритейлеров / Ліга.Бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2740497-top-10-krupneyshikh-ukrainskikh-produktovykh-riteylerov-.htm> – 29.05.2014 р.
14. Майбутній антирекорд: рейтинг ефективності ритейлерів-2015 // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1408358-majbutnij-antirekord-rejting-efektivnosti-ritejleriv-2015> – 19.01.2016 р.
15. Топ-10 FMCG-ритейлерів України // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1408358-majbutnij-antirekord-rejting-efektivnosti-ritejleriv-2015> – 17.02.2014 р.
16. Найбільші українські торговельні мережі звинуватили у змові підвищити ціни // Gazeta.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/economics/_najbilshi-ukrayinski-torgovelnii-merezhi-zvinuvatili-u-zmovi-pidvischiti-cini/516367 – 16.09.2013 р.
17. Крупнейшие ритейлеры Украины по версии Forbes // Retail Community [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retail-community.com.ua/news/menedjment/289-krupneyshie-ritejlyeri-ukrainyi-po-versii-forbes> – 03.11.2014 р.
18. Банк даних для України / Світовий Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://api.worldbank.org/v2/en/country/UKR?downloadformat=excel> – 08.01.2017.

Георгиади Н.Г., Лучко Г.И., Русин-Грынык Р.Р.
Анализ конкурентоспособности торговых предприятий-ритейлеров Украины

Аннотация. В статье проанализированы научные литературные источники на предмет анализа конкурентоспособности торговых предприятий-ритейлеров Украины. Проведен анализ сферы оптовой торговли в Украине. Определено, что динамика объемов торговли высокоррелирована с динамикой ВВП, что свидетельствует о весомости сферы торговли для развития отечественной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, товар, конкурентоспособность товаров, торговля, ритейлер, монополизация.

Heorhiadi N.H., Luchko H.Y., Rusyn-Hrynyk R.R.
Analysis of the competitiveness of retail commercial enterprises of Ukraine

Summary. Analysed scientific literature on the subject of analysis of competitiveness of trading companies, retailers of Ukraine. A review of wholesale trade sphere in Ukraine is made. It is determined that the dynamics of trade is highly correlated with the dynamics of GDP, indicating the importance of trade for the domestic economy.

Keywords: competitiveness, product, competitive capacity of goods, trade, retailer, monopolization.

Круглова О.А.,

к.е.н., професор,

професор кафедри економіки та управління,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Ком О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Лисак Г.Г.,

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано динаміку основних показників діяльності підприємств оптової та роздрібною торгівлі в Україні у 2010–2015рр., порівняно розвиток оптових та роздрібних торгових підприємств, визначено загальну тенденцію розвитку суб'єктів господарювання.

Ключові слова: оптова торгівля, роздрібна торгівля, товарообіг, динаміка, товарна структура, сегменти внутрішнього ринку, товарні запаси.

Постановка проблеми. В економіці України значна роль відведена торгівлі. В оптовій ланці існує безліч проблем, що обумовлюють необхідність її якісного перетворення.

Досягнутий рівень оптової торгівлі не відповідає збільшеним вимогам ринку і не може повною мірою виконувати свої функції, а також не сприяє рішення ряду завдань. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду питань ефективного управління торговими підприємствами і передусім оптовими. Проте перш ніж обґрунтувати управлінське рішення, необхідно проаналізувати результати діяльності суб'єкта господарювання і визначити загальну тенденцію його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління окремими аспектами діяльності підприємств торгівлі розглянуто у працях Н.І. Верхоглядової, Н.І. Трішкіної, Н.Б. Ільченко, Н.О. Голошубової, І.М. Сотник та інших вчених [1–5]. Позитивно оцінюючи напрацювання науковців, відзначаємо необхідність подальших досліджень у цій галузі, зокрема виявлення тенденцій розвитку підприємств оптової торгівлі за результатами аналізу каналів оптової реалізації та її сегментами в розрізі регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно дослідити результати діяльності підприємств торгівлі за 2010–2015рр. та виявити тенденції їх розвитку у розрізі каналів оптової реалізації, за сегментами та в розрізі регіонів.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення тенденцій розвитку підприємств торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сфері товарного обігу важливу роль відведено оптовій торгівлі, яка внаслідок особливого положення у системі товароруку сприяє розвитку як підприємств сфери виробництва, так і роздрібною торгівлі.

З метою визначення тенденцій розвитку підприємств оптової торгівлі досліджено показники динаміки оптового товаро-

обігу за 2010–2015 рр. Проведений аналіз свідчить про значні коливання оптового товарообігу за періодами часу. За підсумками 2015 р. оптовий товарообіг становив 1 178,9 млрд. грн., що за абсолютною величиною відповідає показникам 2011–2013 рр. Порівняно з 2014 р. обіг підприємств оптової торгівлі збільшився на 19,3%, порівняно з 2010 р. – на 21,7%.

За опублікованими даними протягом аналізованого періоду найбільша частка оптового товарообігу країни припадала на підприємства Києва, Київської, Дніпропетровської, Одеської, Донецької та Харківської областей [6–10] (рис. 1).

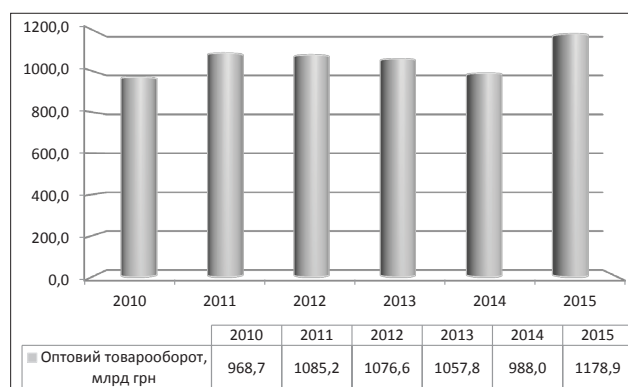


Рис. 1. Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі в Україні за 2010–2015 рр.

Джерело: розраховано за даними [6–10]

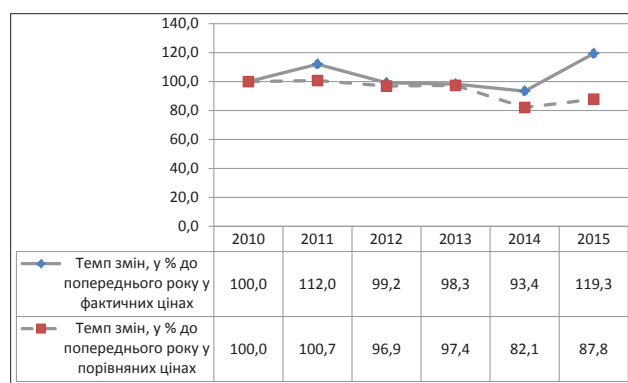


Рис. 2. Динаміка оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі у фактичних та порівняльних цінах

Джерело: розраховано за даними [6–10]

Для об'єктивної оцінки щодо змін оптового товарообороту враховано показники його динаміки у порівнянних цінах (рис. 2).

Аналіз свідчить про різні тенденції у динаміці товарообігу, розрахованого у фактичних та порівнянних цінах, а саме його зростання у фактичних і зменшення у порівнянних цінах.

Аналіз динаміки товарообороту за сегментами внутрішньої торгівлі показав, що економічна політика підприємств оптової торгівлі носила здебільшого інерційний характер (табл. 1).

Як показали дослідження, провідне місце у структурі оптового товарообороту посідають непродовольчі товари. У 2015 р. непродовольчих товарів реалізовано на суму 1 020,0 млрд. грн., що складає 82,0% загального обсягу оптового товарообігу. Відзначимо значну стійкість структури оптового товарообороту. Упродовж досліджуваного періоду частка непродовольчих товарів у загальному обсязі оптового товарообігу становила 80,3...82,4% [8].

У товарній структурі оптового товарообороту непродовольчих товарів значна частка припадала на торгівлю паливом (дизельним), бензином (моторним), фармацевтичною продукцією, чорними металами, кам'яним вугіллем, парфумерними та косметичними засобами, легкими автотранспортними засобами, деталями і приладдям для автотранспортних засобів. Реалізація цих товарів забезпечувала 40...42,0% загального оптового продажу в Україні. Водночас останніми роками відзначено структурні зрушення у складі товарообороту, а саме зменшення оптових продажів вугілля кам'яного, чорних металів, автотранспортних засобів на користь збільшення оптового продажу таких товарів, як ячмінь, пшениця [6].

Серед продовольчих товарів підприємствами оптової торгівлі найбільше реалізується тютюнових виробів, молочних продуктів, масла та сирів, м'яса та м'ясних продуктів, шоколаду та кондитерських виробів, рослинної олії, алкогольних напоїв, риби переробленої та консервованої. Реалізація цих товарів становила 49,6...53,8% загального обсягу реалізації у сегменті продовольчого опту. У динаміці відзначається зменшення частки оптових продажів м'яса та м'ясопродуктів, рослинної олії, риби. За офіційними даними у 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшився оптовий продаж солі харчової (на 48,0%), олій та жирів харчових (на

44,0%), шоколаду та виробів кондитерських цукрових (на 40,5%), прянощів та приправ (на 39,3%), фруктів та овочів свіжих (на 37,9%) [6].

Аналіз товарообороту за джерелами походження товарів свідчить про негативні тенденції розвитку внутрішнього ринку оптових продажів, адже частка оптової торгівлі товарами виробництва України знижується. Загальне зниження за 2010–2014 рр. становило 18,0 відсоткових пунктів. Найбільше зниження відзначено за товарами непродовольчої групи. За досліджуваний період зменшення частки вітчизняних продовольчих товарів становило 3,7, непродовольчих – 23,5 відсоткових пункти. Негативні тенденції розвитку ринку оптових продажів відзначено також у поточному році. За підсумками 2015 р. частка оптової торгівлі товарами, виробленими на території України, порівняно з 2014 р. зменшилась на 1,6 відсоткових пункти і становила 46,9. При цьому в обсязі оптових продажів продовольчих товарів питома вага товарів виробництва України становила 75,2, а непродовольчих – 40,7% [6].

Дослідження показало, що переважна частка оптового товарообороту припадає на перепродаж товарів іншим посередникам. Цей показник є стійким за періодами часу. Якщо за підсумками 2009 р. із загального обсягу оптового товарообороту іншим підприємствам оптової торгівлі для подальшого перепродажу реалізовано товарів на суму 491,7 млрд. грн., або 57,1% від оптового товарообороту, то за підсумками 2015 р. ці показники становили 700,2 млрд. грн. та 56,3% відповідно [6; 7].

Найбільші обсяги операцій з перепродажу відзначають за товарами, що займають найбільшу частку у загальному обсязі оптових продажів в Україні. Це енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти, фармацевтичні препарати, добрива та сполуки азотні, зернові культури, тютюнові вироби, масла та сири, молочні продукти, шоколад та кондитерські вироби.

Висновки за результатами аналізу каналів оптової реалізації неоднозначні. Збільшення кількості учасників оптових продажів за визначеним товаром свідчить про привабливість цієї товарної групи для комерційних операцій.

Водночас йдеться не про розширення ринку оптових продажів, що є позитивним та свідчить про розвиток цього напрямку економічної діяльності. У цьому випадку мають місце операції перепродажу, що збільшують кількість ланок проходження товару.

Таблиця 1

Динаміка оптового та роздрібного товарообігу підприємств в Україні за 2010–2015 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
У % (у фактичних цінах) до відповідного періоду попереднього року						
Оборот підприємств оптової торгівлі	100	112,0	99,2	98,3	93,4	119,3
Оборот підприємств роздрібної торгівлі	100	126,4	118,1	109,3	107,6	113,0
Роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі та забезпечення стравами та напоями	100	124,5	115,1	106,7	107,2	109,0
У % (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року						
Оборот підприємств оптової торгівлі	100	100,7	96,9	97,4	82,1	87,8
Оборот підприємств роздрібної торгівлі	100	114,7	114,7	108,6	91,1	79,3
Роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі та забезпечення стравами та напоями	100	113,1	111,6	105,9	90,0	79,0

Примітка: складено за даними [8–12]

Згідно з оцінками дослідників товар в Україні у середньому проходить 3–4 організаційні ланцюги, і цей показник має тенденцію до зростання. Якщо за даними 2009 р. кількість ланок перепродажу для товарів непродовольчої групи визначалось на рівні від 2,1 (легкові автомобілі, устаткування для автоматичного оброблення інформації, фармацевтичні препарати) до 4 ланки (зернові культури, насіння соняшнику, нафта сира, прокат, відходи та брухт чорних металів, бензин моторний, мазут топковий, парфуми та косметичні вироби), то, згідно зі звітом 2015 р., товари проходять більш ніж 3 ланки перепродажу [6–10].

Подальше дослідження показало, що середній розмір запасів товарів на підприємствах оптової торгівлі за 2010–2015 рр. збільшився у 1,8 рази, а саме з 78,5 до 139,6 млрд. грн. у фактичних цінах. Увесь приріст запасів зумовлений збільшенням запасів непродовольчих товарів. Запаси товарів продовольчої групи за аналізований період скорочувались.

За опублікованими даними у 2015 р. найбільші обсяги запасів товарів зберігалися на підприємствах оптової торгівлі Києва, Київської, Тернопільської, Миколаївської, Черкаської та Дніпропетровської областей. Середній розмір товарних запасів на одне підприємство у цих областях коливався в межах 4,1...8,6 млн. грн., тоді як загалом по Україні це показник становив 4,3 млн. грн. на одне оптове підприємство [6].

Порівняння темпів росту товарообороту та товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі свідчить про порушення пропорцій їх динаміки. Збільшення ланцюговості мало негативні наслідки для оптової торгівлі. За 2010–2015 рр. кількість оборотів товарних запасів на оптових підприємствах загалом скоротилась з 12,7 до 8,9 оборотів за рік, а тривалість одного обороту збільшилась з 28,4 до 40,4 днів.

Найбільш суттєві зміни відзначено за непродовольчими товарами. Кількість оборотів товарних запасів цієї групи скоротилась з 13,5 до 8,4 оборотів за рік, а тривалість одного обороту збільшилась з 26,7 до 42,7 днів. Водночас, як відзначають науковці, прискорення оборотності запасів у торгівлі лише на 1 день сприяло б економії близько 1,5 млрд. грн.

На фоні зменшення оптового товарообороту та деформації його структури слід відзначити скорочення кількості підприємств, які функціонують у сфері оптових продажів. За розрахунками за 2010–2014 рр. кількість підприємств – юридичних осіб, основним видом діяльності яких була оптова торгівля, зменшилась на третину.

Згідно з офіційними даними на 1 січня 2010 р. в Україні діяло 78,4 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля [6]. На 1 січня 2015 р. цей показник становив тільки 36,7 тис. підприємств [7].

Відзначено, що скорочення кількості підприємств оптової торгівлі відбувалось більш високими темпами порівняно зі зниженням оптового товарообороту, що пояснює зростання оптового товарообороту у середньому на одне підприємство. За опублікованими даними обсяг товарообігу у середньому на одне підприємство становив у 2010 р. 12,7, 2014 р. – 24,4, 2015 р. – 33,9 млн. грн.

Розвиток суб'єктів оптової торгівлі досліджено з урахуванням угруповання їх за обсягом оптового товарообороту (табл. 2).

За результатами аналізу визначено, що у складі підприємств оптової торгівлі найбільша питома вага припадає на підприємства з обсягом товарообороту до 10,0 млн. грн. на рік. Їх частка у кількості підприємств, хоча й знижується з роками, залишається значною, а саме 87,7...77,3% за періодами часу. Займаючи високу питому вагу за кількістю, підприємства цієї групи акумулюють незначні обсяги товарообороту, а саме 7,8...4,3% загального обсягу оптового товарообороту. Інші структурні показники за групою торговельних підприємств з річним оптовим товарооборотом більше 500 млн. грн.

Попри незначну їх питому вагу у загальній кількості підприємств оптової торгівлі (0,3...0,9% за роками), продажі за цими підприємствами становлять 44,5...59,5% загального обсягу оптового товарообороту в Україні.

Структура товарообороту за формами продажу, а також повнота та якість реалізації оптовими підприємствами такої функції, як зберігання товарів, залежить від забезпеченості їх складськими площами, складами-холодильниками.

Проведені дослідження дали змогу дійти висновку щодо значного їх скорочення. За даними 2014 р. оптові торговельні підприємства утримували 5 млн. м² власної складської площі, що становило лише третину їх величини періоду 2010 р., коли цей показник становив 13,7 млн. м².

Подібні тенденції відзначено за кількістю складів-холодильників. Згідно з даними 2014 р. їх кількість визначено на рівні 714 одиниць, що становило половину їх кількості на початок 2010 р., а саме 1 449 одиниць [6–10]. Вважаємо, що тенденція до зменшення складських площ та складів-холодильників

Таблиця 2

Групкування підприємств за обсягом оптового товарообороту в Україні за 2010–2015 рр. у відсотках до загального показника

Група	Структура підприємств						Оптовий товарооборот					
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у т.ч. з оптовим товарооборотом												
до 50,0 тис. грн.	37,2	29,1	25,4	19,8	18,6	19,4	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
50,1–500,0 тис. грн.	17,3	17,5	18,1	19,1	19,2	14,6	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
500,1–1 000 тис. грн.	8,3	9,2	9,3	10,1	9,8	8,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
1,1–10,0 млн. грн.	24,9	29,6	31,5	34,3	34,3	34,7	7,0	6,3	5,9	5,9	5,3	4,0
10,1–50,0 млн. грн.	8,8	10,3	11,1	11,8	12,4	15,4	15,4	13,3	12,5	12,2	11,3	10,1
50,1–100,0 млн. грн.	1,8	2,1	2,2	2,4	2,7	3,1	9,9	8,7	7,7	7,8	7,8	6,5
100,1–500,0 млн. грн.	1,4	1,8	2,0	2,1	2,4	3,3	22,4	20,9	20,6	19,6	19,8	19,6
500,1 млн. грн. і більше	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	0,9	44,5	50,2	52,9	53,9	55,4	59,5

Примітка: складено за даними [6–10]

Динаміка працівників, зайнятих на підприємствах оптової торгівлі в Україні за 2010–2015 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.
Чисельність зайнятих працівників, тис. осіб	648,8	643,9	604,4	570,6	513,1	464,4	71,6
Кількість підприємств, одиниць	78 244	75 100	55 388	50 440	40 471	36 700	46,9
Середня чисельність працівників на 1 підприємство оптової торгівлі	8,3	8,6	10,9	11,3	12,7	12,7	152,6

зумовлена як зниженням загального обсягу діяльності оптових підприємств, так і посиленням тиску на підприємства оптової торгівлі з боку інших учасників ринку, а саме виробників, крупних підприємств роздрібною торгівлі, а також підприємств, основним видом економічної діяльності яких є складське господарство.

Особливості розвитку оптових підприємств знаходять відображення і у показниках, які відображають зайнятість населення у сфері оптової торгівлі. Відзначимо значну привабливість цієї сфери діяльності для економічно активного населення (рис. 3).

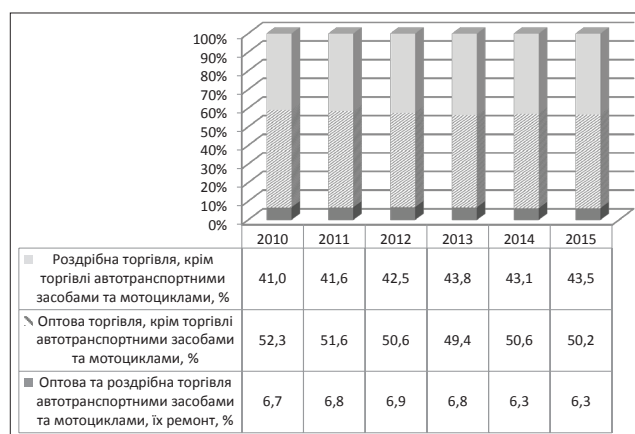


Рис. 3. Динаміка зайнятих працівників на підприємствах оптової торгівлі в Україні за 2010–2015 рр.

Джерело: складено за даними [6–10]

За розрахунками у період 2010–2015 рр. із загальної кількості працівників, зайнятих у сфері торгівлі, більша частина, а саме 49,4...52,3%, була зайнята саме у сфері оптової торгівлі. За цей період відзначається збільшення середньої кількості працівників, що припадає на 1 підприємство оптової торгівлі. Якщо у 2010 р. цей показник становив 8 осіб, то у 2014 р. він збільшився у півтора рази та становив 13 осіб на 1 підприємство. Слід відзначити, що така тенденція зумовлена не стільки збільшенням чисельності працюючих, скільки високими темпами скорочення кількості підприємств оптової торгівлі (табл. 3).

Моніторинг добутоків вітчизняних науковців [1–5] свідчить про їх зацікавленість цією проблемою. Вони пов'язують негативні тенденції у сфері оптових продажів з низкою чинників, а саме з недосконалістю податкового законодавства та нормативно-правової бази, відсутністю ефекту від комерціалізації та зміни форм власності, відставанням розвитку потенціалу оптової торгівлі від темпів розвитку і вимог суміжних сфер – виробництва і роздрібною торгівлі, розбалансуванням внутріш-

нього ринку споживчих товарів і економічного обміну між регіонами України, деспеціалізацією посередників тощо. Водночас автори відзначають високий потенціал внутрішнього ринку України загалом та оптової ланки зокрема.

Зважаючи на роль оптової торгівлі у забезпеченні збалансованості внутрішнього ринку та успішності зовнішньоторгівельної діяльності, науковці приділяють значну увагу заходам активізації підприємництва у сфері оптових продажів, пов'язуючи розвиток оптових підприємств з державним регулюванням оптової торгівлі, зокрема реалізацією Концепції розвитку оптової торгівлі, налагодженням ефективного державного й приватного партнерства, структурною перебудовою галузі та оптимізацією структури посередників оптової ланки за видами, типами, територіальним розміщенням, переорієнтацією інтересів оптового посередника на національного виробника, створенням мережі регіональних оптових комплексів.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, зробили висновок про наявність проблем у розвитку оптової торгівлі в Україні. Аналіз оптового товарообороту, структури продажів, стану й динаміки товарних запасів, складської інфраструктури, зайнятих працівників, здійснений за даними 2010–2015 рр., дав змогу виявити негативні тенденції, що склались на підприємствах оптової торгівлі у цей період.

Література:

- Верхоглядова Н.І. Роль і значення торгівлі для розвитку національного господарства України / Н.І. Верхоглядова, Р.С. Шостак // Ефективна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
- Трішкіна Н.І. Підвищення ефективності управління товаропостачанням на підприємствах оптової торгівлі / Н.І. Трішкіна // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 140–143.
- Ільченко Н.Б. Тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні / Н.Б. Ільченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 132–136.
- Сотник І.М. Проблеми і напрямки розвитку оптової торгівлі в Україні / І.М. Сотник, Т.П. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua>.
- Голошубова Н.О. Структурна перебудова торгівлі споживчими товарами в Україні / Н.О. Голошубова // Товари і ринки. – 2013. – № 1. – С. 16–28.
- Діяльність підприємств оптової торгівлі у 2015 р. : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Оптова та біржова торгівля України у 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrstat.org/uk/druk>.
- Діяльність суб'єктів господарювання за 2015 р. : статистичний збірник / за ред. М.С. Кузнецової. – К. : Державна служба статистики України, ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2016. – 484 с.
- Експрес-випуск «Оптова торгівля України у 2009» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>.
- Оптова та біржова торгівля України у 2009–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk/druk>.

Круглова Е.А., Кот Е.В., Лысак Г.Г. Тенденции развития предприятий торговли в Украине

Аннотация. В статье проанализирована динамика основных показателей деятельности предприятий оптовой и розничной торговли в Украине в 2010–2015 гг., сравнены результаты деятельности оптовых и розничных торговых предприятий, определена общая тенденция развития субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: оптовая торговля, розничная торговля, товарооборот, динамика, товарная структура, сегменты внутреннего рынка, товарные запасы.

Kruhlova O.A., Kot O.V., Lysak H.H. Tendencies of development of trade enterprises in Ukraine

Summary. In the article, dynamics of the main indicators of activities of enterprises of wholesale and retail trade in Ukraine for 2010–2015 is analyzed, comparison of wholesale and retail trade enterprises is carried out, the general tendency of development of subjects of managing is determined.

Keywords: wholesale trade, retail trade, goods turnover, dynamics, commodity structure, segments of domestic market, trade inventories.

*Кузьмін О.Є.,**д.е.н., професор,**директор Інституту економіки і менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»**Ситник Й.С.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування,
Національний університет «Львівська політехніка»*

РИЗИКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті визначено ймовірні ризики, що впливають на процес інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Запропоновано систему управлінських рішень щодо організаційного забезпечення процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Визначено послідовність управлінсько-економічних пріоритетів для підприємств на етапі старту інтелектуалізації систем менеджменту, її розвитку та трансформації.

Ключові слова: інтелектуалізація, система менеджменту, обмеження росту, процес, ризик, концентрація, нерівність, контроль, комунікації, трансфер знань.

Постановка проблеми. Динамічне поширення штучного інтелекту та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в системах менеджменту свідчить про те, що їх переваги втілюються у всебічних масштабах, а їх непрямої вплив на інтелектуалізацію та розвиток важко надається ідентифікації й оцінюванню. Проте незаперечним є те, що створювані в процесі інтелектуалізації онлайн-платформи та інтелекто-знаннєві середовища вирішують проблеми довіри та інформування між підсистемами менеджменту, використовуючи механізми зворотного, вертикального і горизонтального зв'язку, рейтингування їх дольової участі тощо.

З позицій досягнення економічної ефективності найбільший внесок інтелектуалізації зводиться до періодичного зменшення постійних витрат, наприклад, через використання хмарних сервісів, що надають послуги із розрахунків і збереження баз даних, а отже, підвищення ефективності та продуктивності праці в системах менеджменту підприємств. Отримання оперативної, релевантної та інтелектуально збагаченої інформації щодо операційної діяльності підприємств максимізує використання наявного потенціалу, оптимізує управління матеріально-технічними, інтелектуальними ресурсами, виробничими процесами та ланцюгами постачання і збуту, скорочує простої виробничого обладнання, сприяє дистанційному онлайн-навчанню тощо. Водночас інтелектуалізація, будучи якісним рушієм ефективного розвитку систем менеджменту підприємств, через незавершеність окремих стадій процесу може спричинити певні ризики та протиріччя. Тому актуальним є дослідження щодо ідентифікації можливих ризиків та формування управлінського інструментарію, який дасть змогу нейтралізувати їх в процесі інтелектуалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику управління підприємствами в умовах становлення інформа-

ційного суспільства, формування внутрішньої інформаційно-комунікаційної інфраструктури підприємств, інноваційного розвитку, комунікаційного менеджменту та формування інтегрованої інформаційної системи для потреб інтелектуалізації систем менеджменту промислових підприємств досліджено в наукових працях В. Захарченко, Л. Глушенко [1], М. Кастельса [2], М. Макарова [3], Б. Мільнера [4], Й. Петровича та Л. Прокопишин-Рашкевич [6], М. Татарчука [8], Н. Чухрай [9], Н. Шпака [10], Й. Ситника [7], І. Новаківського [5] та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Під час автономного дослідження низки проблемних аспектів інноваційного та інформаційно-комунікаційного розвитку підприємств недостатньо розкрито фактори, які стримують процеси інтелектуалізації, а також не розглянуто управлінсько-економічні пріоритети організаційного впливу на стадіях інтелектуалізації систем менеджменту.

Мета статті полягає в окресленні ймовірних ризиків процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств та формуванні підходів до його організаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуалізація дедалі більше стає найвпливовішим чинником розвитку «традиційних» технологій менеджменту та моделей управління. Впровадження внутрішніх мережевих сервісів та інтернет-сервісів миттєвого обміну повідомленнями витісняє у системах менеджменту сервіси електров'язку, поширення використання пошукових систем та соціальних мереж і власних веб-сайтів зменшує потребу розміщувати вартісну рекламу про продукцію підприємств через традиційні ЗМІ. Інновації, що створюються внаслідок переорієнтації з офлайн- на онлайн-технології (відео інтернет-наради, семінари, навчання персоналу тощо), з одного боку, зменшують витрати і потребу підприємств у власних масштабних офісних приміщеннях чи їх оренді, обслуговуючому персоналі, пошуку та дублюванні інформації, розмноженні друкованих матеріалів тощо. З іншого боку, вони вигідні інтелектуально активним працівникам, менеджерам, заощаджуючи їх час і витрати на переміщення, відрядження, отримання доступу, реєстрації, а також підвищуючи їх мобільність, швидкість отримання і оброблення інформації та прийняття рішень. Це приводить як до зростання чисельності «онлайн-ових» працівників у системах менеджменту підприємств із можливістю працювати за гнучким графіком у домашніх умовах через Інтернет, так і до розширення категорій персоналу, які здійснюватимуть діяльність із значно вищою доданою вартістю (аналітична, прогнозна, ідейно-інноваційна, ризико-превентивна, дослідницько-дискусійна, ціннісно-орієнтовальна, психологічна та емоційно-ствердна тощо).

Зазначені тенденції спричиняють переорієнтацію систем менеджменту від вузькоспеціалізованих працівників до залучення висококваліфікованих багатофункціональних працівників із ментальністю командної інтегрованості та взаємозамінності. Відповідно, керівникам інституційного рівня стає набагато зручніше і оперативніше працювати із командами горизонтально інтегрованих підсистем менеджменту. Електронна ідентифікація виконуваної функції або співучасті дасть змогу зекономити значний обсяг операційного часу на кожній транзакції (надання доручення чи видання наказу про виконання функції), а також сприятиме залученню персоналу до інтелектуальної та інноваційної діяльності підприємств, моніторингу командної та індивідуальної результативності. Просторове розуміння комплексності та часової технологічної етапності виконуваного операційного завдання багатофункціональним фахівцем дасть змогу отримувати більш цілісний та якісний продукт праці, а сам процес її виконання матиме вищий рівень виконавчого задоволення. Під час екстраполяції зазначених економічних, управлінських та особистісних вигод від інтелектуалізації на всю сукупність системи менеджменту буде отримано вагоме зростання показників ефективності діяльності всього підприємства.

Це, на нашу думку, приведе до зміни «Класифікатора професій» та встановлення диференційованого посадового окладу професіоналів і фахівців систем менеджменту, складовими якого будуть виконувати функції різних рівнів складності із ваговими коефіцієнтами оплати праці через механізм електронної ідентифікації функції, часу її виконання чи обсягу у загальній сукупності продукту (управлінського, інтелектуально-інноваційного, технічного, сервісно-обслуговуючого тощо).

Проте в процесі інтелектуалізації на різних її стадіях не завжди вдається досягнути запланованої синхронності стосовно взаємодії підсистем, тому можливі певні ризики та суперечності. Так, якщо певна професія, функціональне спрямування підрозділу підприємства або сервісна послуга підсистеми / системи менеджменту мають досить складне і специфічне призначення, то інтелектуалізація переважно за рахунок комп'ютеризації та інтеграції процесів спроможна забезпечити лише частину завдань із меншими витратами ефективніше або зручніше для виконання.

Друга частина завдання потребує якостей, якими володіють виключно працівники, а не штучний інтелект чи ІКТ. Багато традиційних операцій, які виконуються бухгалтером, фінан-

систом, економістом, маркетологом чи інженером, наприклад, нарахування зарплати чи проведення розрахунків економічних показників або тестування персоналу, сьогодні автоматизовані. Для виконання інших, наприклад, розроблення стратегії освоєння нових ринків або навчання і консультування персоналу, потрібні складні розумові, соціально-психологічні, когнітивні та емоційні навички. Тобто низка проблем і невдач, які паралельно зароджуються з процесами інтелектуалізації, виникають в тих випадках, коли штучний інтелект та ІКТ у системах менеджменту підприємств впроваджується, а важливі «аналогові доповнення – управлінсько-системні трансформації» у процесі менеджменту не здійснюються або є протилежними (рис. 1).

Зокрема, якщо інтелектуалізація:

- забезпечує підприємствам нагромадження бази знань, але водночас інтелекто-знанняве чи інноваційне середовище не сформоване, тоді результатом може стати *обмеження росту* особистостей, що в подальшому буде перешкоджати інноваціям;
- забезпечує підприємствам зростання інтелектуального капіталу, але відсутні регламенти справедливої мотивації персоналу, наслідком може стати надмірна *концентрація* інформації на інституційному рівні управління та посилення монополії на привласнення доданої вартості від економічної діяльності;
- автоматизує виконання багатьох завдань, проте працівники не володітимуть достатніми компетенціями (здібностями, навичками), які штучний інтелект та ІКТ підсилюють, а системи менеджменту паралельно продовжуватимуть дублювання старих комунікацій та процесів, тоді результатом буде не підвищення ефективності, а посилення *нерівності*;
- допомагає долати інформаційні бар'єри, що перешкоджають інтелектуальній активності персоналу, але системи менеджменту та рівні управління в цей час залишатимуться «закритими» і невідповідними один одному, результатом буде не подальше розширення прав і можливостей персоналу у знанневому поступі чи інформаційно-творча інтеграція, а посилення *контролю*.

Зазвичай більшу схильність і потребу в процесах інтелектуалізації систем менеджменту демонструють підприємства, які є великими (із розгалуженою мережею систем і підсистем), які швидко зростають та використовують працю висококваліфікованих працівників, орієнтовані на експорт або високо конкурентний внутрішній ринок, а також функціонуючі у містах.

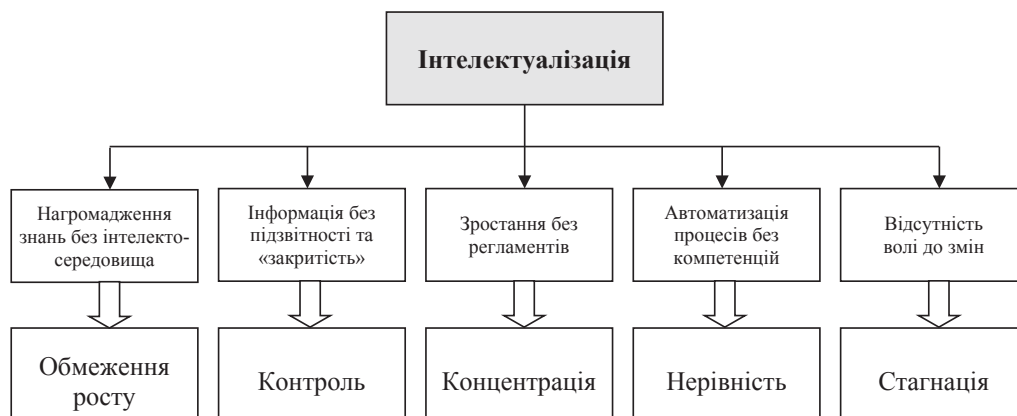


Рис. 1. Ймовірні ризики в процесі інтелектуалізації систем менеджменту підприємств

Примітка: авторська розробка

Однак причини таких відмінностей не мають чітко визначених кореляційних залежностей. Розбіжність у показниках впровадження може бути просто відображенням різниці в доходах, особливості виду економічної діяльності та управлінського потенціалу, але може бути обумовлена і бар'єрами, що перешкоджають інтелектуалізації. Серед факторів, які стримують процеси інтелектуалізації, можна виокремити такі:

1) посилення взаємозв'язку між державним регулюванням, зокрема ринку праці та впровадженням новітніх технологій (групові інтереси, диспропорції регулювання – дешева робоча сила, формування інформаційно-технологічних монополічних утворень, отримання конкурентних переваг через провладний і лобістський протекціонізм);

2) змагальність (відставання) компетенцій та професійних навиків персоналу із рівнем розвитку ІКТ (висока питома вага ручної (складної) праці в національному доході, низька зарплатомісткість одиниці продукції, посилення поляризації між висококваліфікованою та низькокваліфікованою працею, неефективність інвестицій у нові технології за умов низької оплати праці, невисока продуктивність праці);

3) розрив між рівнем розвитку систем менеджменту та інтелектуальним потенціалом персоналу та технологіями (ситуативна і одностороння підзвітність, ситуативна участь у формуванні політики підприємства, відсутність самоорганізованих інтелектуальних віртуальних об'єднань, низька ефективність і зручність управлінських функцій, неадекватність відповідальності делегованим повноваженням).

Здебільшого система менеджменту матиме успіх у процесах інтелектуалізації в тих випадках, коли вона максимально сприятиме вирішенню проблем інформаційно-знаннєвого забезпечення персоналу, створенню умов для навчання, перекваліфікації та особистісного інтелектуального зростання працівників, а також публічності моніторингу управлінських рішень. Для

досягнення високої внутрішньої ефективності у системах / підсистемах менеджменту або розширення можливостей персоналу використати свій інтелектуальний потенціал інтелектуалізація спричинить ефект лише тоді, коли менеджмент підприємств і без цього демонструватиме силу волі до взаємодії.

Зауважимо, що інтелектуалізація покликана сприяти, закріплювати, розширювати та формувати нові, але не замінити собою вже усталені між керівництвом підприємства і працівниками відносини. Подолання розриву між новітніми рушіями розвитку (інтелектуальним капіталом, мисленням, технологіями, відповідальністю) та архаїчними моделями управління підприємств вимагає ініціатив, які б стверджували транспарентність і взаємну підзвітність систем менеджменту, а також пропагували інтелектуальну активність персоналу.

Тому мета інтелектуалізації – гнучка, мобільна, інтегрована, доступна, відкрита, ефективна та безпечна система менеджменту підприємств.

Обираючи інтелектуалізацію систем менеджменту як стратегічний напрям розвитку, керівництво інституційного рівня повинно також відповісти на більшість питань, що стосуються переформатування філософії взаємовідносин між менеджментом та персоналом; закріплення прав інтелектуальної власності; справедливого розподілу новоствореної доданої вартості тощо. Все це вимагатиме правильного поєднання відповідальності, стратегічного мислення, справедливості, шанування людської гідності та мудрого керівництва.

Розумний підхід до оцінювання поточного моменту та формування політики інтелектуалізації з боку керівництва підприємств полягає в тому, щоб вивчити (усвідомити) ланцюжок вартості, яка починається з часу та місця (підрозділу, системи) входу знань, штучного інтелекту та ІКТ у підприємство («перший крок»), поширюється у системах менеджменту («середній крок») та озброює найменш кваліфікованого праців-

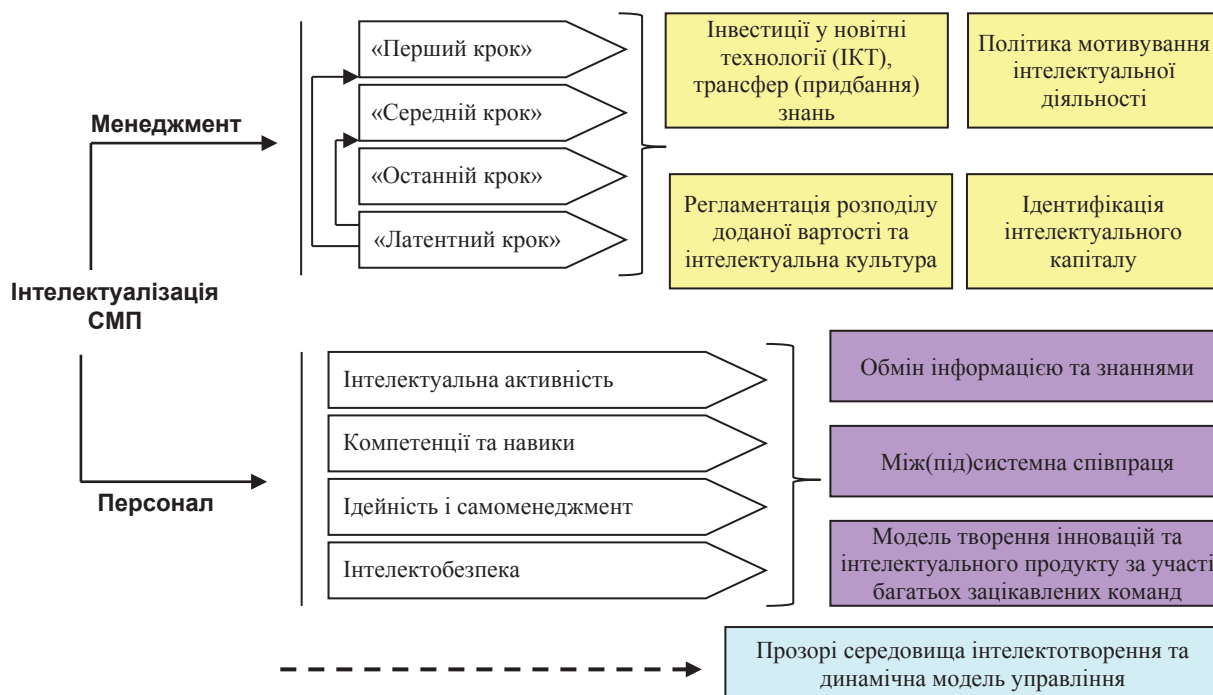


Рис. 2. Система (порядок) управлінських рішень щодо організаційного забезпечення процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств

Примітка: авторська розробка

ника («останній крок»), а також деякі закриті елементи на його інтервалах («латентний крок») (рис. 2).

Політика з боку власників та менеджменту підприємств у цьому контексті має базуватися на таких чотирьох підходах.

1) Ситуаційне завдання на «першому кроці» менеджмент має вирішувати, приймаючи управлінські рішення щодо інвестування у новітні технології (ІКТ), трансферу знань та створення умов для професійного зростання (навчання) працівників підприємства.

2) Для позитивного результату «середнього кроку» потрібно формувати політику та механізми мотивування інтелектуальної діяльності персоналу залежно від інтелекто-інноваційного внеску працівників та їх командної участі у створенні інтелектомісткої продукції підприємства.

3) На основі штучного інтелекту та ІКТ керівництву підприємств рекомендується розробити онлайн-платформу персонального, самостійного і добровільного «Електронного декларування інтелектуально-знаннєвих активів, навиків, компетенцій персоналу», яка буде підставою для подальшої ідентифікації інтелектуального капіталу (питомого внеску) кожного працівника у створення інтелектомісткої продукції підприємств, а також їх подальшої винагороди.

4) Надважливими завданнями менеджменту в сегменті «латентного кроку» з позиції комерційної таємниці є розроблення і затвердження внутрішньокорпоративних регламентів щодо розподілу доданої вартості (прибутку) від реалізації інтелектомісткої продукції підприємств між власниками (акціонерами), рівнями управління та інтелектоносіями, а також розроблення принципів і правил, спрямованих на формування інтелектуальної культури у системах менеджменту.

Синхронно із впровадженням нової політики менеджменту персонал підприємств має прагнути до досягнення консенсусу щодо засад формування особистісних конкурентних переваг, зокрема динамічного зростання компетенцій та навиків, інтелектуальної активності, розвитку ідей та самоменеджменту, інтелектобезпеки тощо. Такий підхід формуватиме модерну поведінку (зобов'язання) з боку персоналу підприємств у контексті інтелектуалізації систем менеджменту, яка буде ґрунтуватися на таких перевагах:

- 1) активний обмін інформацією, знаннями та досвідом;
- 2) зростання питомої ваги горизонтальної співпраці між системами (підсистемами) менеджменту та фахівцями;
- 3) створення моделей творення інновацій та інтелектуального продукту за участі багатьох зацікавлених команд внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Вищевикладені гіпотези та міркування дають підстави сформулювати такі управлінсько-економічні цілі процесу інтелектуалізації систем менеджменту:

- інтелектокотворче середовище, в якому підприємства могли б генерувати та сповна використовувати інтелектуально-знаннєві активи для конкуренції та впровадження інновацій в інтересах ринку (споживачів);
- працівники, менеджери та власники, які володіють компетенціями та навиками, потрібними для застосування можливостей світової інтелектуально-знаннєвої та інформаційної економіки;
- динамічна модель управління, яка ефективно використовує інтелектуальний потенціал персоналу, штучний інтелект та ІКТ для розширення конкурентних переваг, інтелектомісткого виробництва та справедливого розподілу доданої вартості;

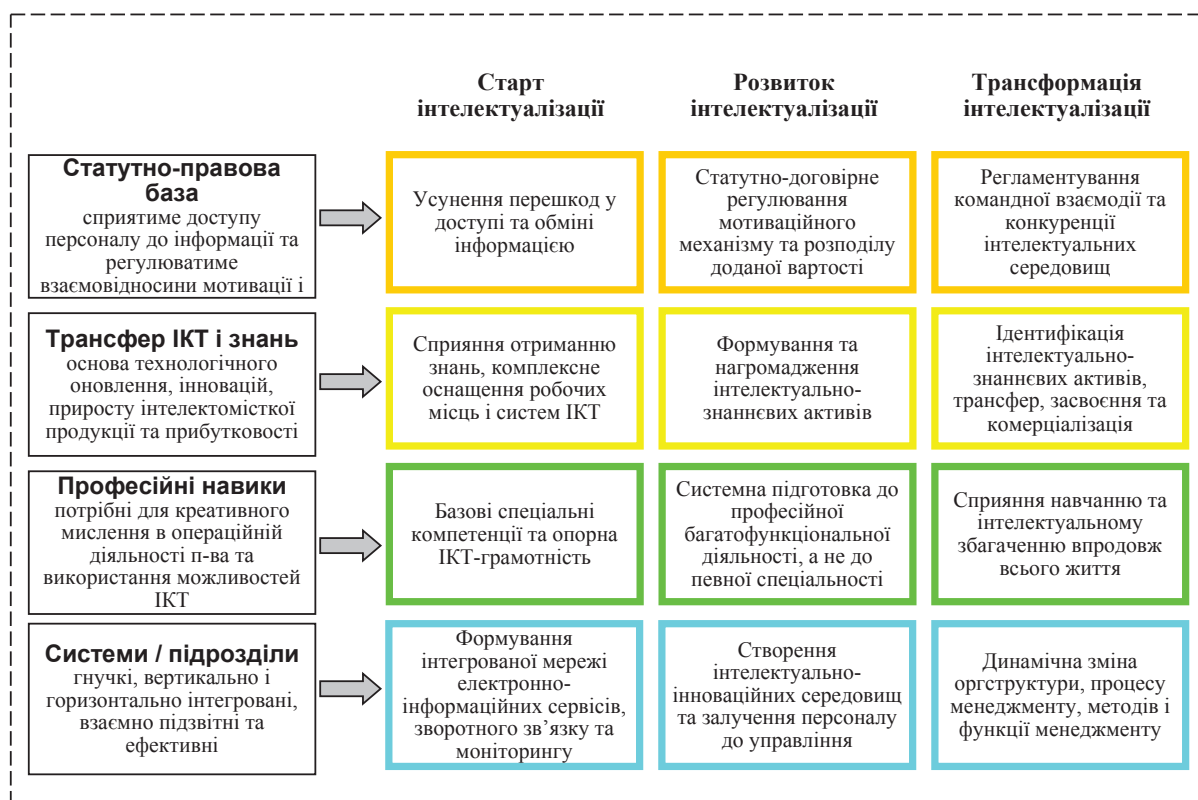


Рис. 3. Стратегічно-тактичні пріоритети підприємств на етапі старту інтелектуалізації систем менеджменту, її розвитку та трансформації

Примітка: авторська розробка

– системи економічних показників, які відображають розвиток систем менеджменту підприємств.

Зазначені пріоритети вказують на те, що з поглибленням процесів інтелектуалізації зростатиме вагомість ключових елементів порядку денного у сфері розвитку систем менеджменту – оптимізація структури управління, що спрощуватиме взаємодію між підрозділами, систем підвищення кваліфікації та професійного навчання, які формуватимуть затребувані підприємствами функціональні навички, а також зростання ефективності процесу менеджменту.

Водночас управлінсько-економічні пріоритети змінюватимуться залежно від позитивної динаміки інтелектуалізаційних трансформацій (рис. 3). Підприємствам в системах менеджменту, у яких процес інтелектуалізації лише започатковується, потрібно закладати такі основи: усунення бар'єрів у доступі та обміні інформацією; сприяння отриманню знань; комплексне оснащення робочих місць і систем ІКТ та доступу працівників до Інтернету; поширення базових спеціальних компетенцій персоналу та їх опорної ІКТ-грамотності; формування інтегрованої мережі електронно-інформаційних сервісів, зворотного зв'язку та моніторингу.

В процесі поглиблення інтелектуалізації систем менеджменту підприємств будуть потрібні дієве статутно-договірне регулювання мотиваційного механізму та розподілу доданої вартості; посилення уваги до формування та нагромадження інтелектуально-знаннєвих активів; до сучасних багатofункціональних, когнітивних і соціально-емоційних навичок, розвитку яких сприяють технології; створення інтелектуально-інноваційних середовищ та поширення самоменеджменту.

Підприємствам, в яких інтелектуалізаційні трансформації набули високого рівня досконалості та продовжуються, потрібно буде ухвалювати управлінські рішення щодо завдань найбільшого ступеня складності. Для цього буде потрібно шукати шляхи регламентування командної взаємодії та конкуренції інтелектуальних середовищ усередині систем менеджменту в умовах «інтелекто-знаннєвої економіки»; ідентифікувати інтелектуальний капітал та внесок кожного індивіда у результатах діяльності підприємства, розподілу прибутку від його комерціалізації; забезпечувати навчання протягом життя і реагувати на зміну природи праці; динамічно змінювати оргструктури, процес менеджменту, вдосконалювати методи та функції менеджменту.

Висновки. Ймовірними ризиками, які виникають в процесі інтелектуалізації систем менеджменту підприємств через несформованість інтелекто-знаннєвого середовища, відсутність регламентної бази, відставання компетентнісного розвитку персоналу чи «закритість» моделей управління можуть бути обмеження росту особистостей; надмірна концентрація інформації на інституційному рівні управління та посилення монополії на привласнення доданої вартості від економічної діяльності; посилення нерівності серед персоналу та контролю за ним. Встановлено, що управлінсько-економічні пріоритети організаційного впливу в процесі інтелектуалізації систем менеджменту та залежно від позитивної динаміки інтелектуалізаційних трансформацій постійно змінюються на різних стадіях. У подальших дослідженнях варто розробити механізм інтегрування складових підсистем менеджменту підприємств на засадах інтелектуалізації управління, а також підходи до моделювання розвитку особистісно-інтелектуального потенціалу персоналу.

Література:

1. Захарченко В. Підвищення ефективності реалізації високотехнологічних проєктів у промисловості : [монографія] / В. Захарченко, Л. Глушенко. – Вінниця : Діло, 2013. – 152 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Макарова М. Эффективность застосування мережевих технологій в компаніях : [монографія] / М. Макарова. – Полтава : РВВ ПУ-СКУ, 2008. – 186 с.
4. Мильнер Б. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями : [монография] / Б. Мильнер и др. ; под ред. Б. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
5. Новаківський І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства : [монографія] / І. Новаківський. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 316 с.
6. Петрович Й. Інноваційний потенціал управління організацією : [монографія] / Й. Петрович, Л. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 182 с.
7. Ситник Й. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств : [монографія] / Й. Ситник. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 248 с.
8. Татарчук М. Корпоративні інформаційні системи : [навч. посіб.] / М. Татарчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 291 с.
9. Чухрай Н. Проектний менеджмент як основа ефективного розвитку інформаційного суспільства / Н. Чухрай, І. Новаківський // Вісник Нац. технічного ун-ту «ХПІ». Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проєктами. – 2015. – № 2 (1111). – С. 3–8.
10. Шпак Н. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : [монографія] / Н. Шпак. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 328 с.

Кузьмин О.Е., Сытнык Й.С. Риски и организационное обеспечение процесса интеллектуализации систем менеджмента предприятий

Аннотация. В статье определены вероятные риски, которые влияют на процесс интеллектуализации систем менеджмента предприятий. Предложена система управленческих решений относительно организационного обеспечения процесса интеллектуализации систем менеджмента предприятий. Определена последовательность управленческо-экономических приоритетов для предприятий на этапе старта интеллектуализации систем менеджмента, ее развития и трансформации.

Ключевые слова: интеллектуализация, система менеджмента, ограничение роста, процесс, риск, концентрация, неравенство, контроль, коммуникации, трансфер знаний.

Kuzmin O.Ye., Sytnyk Y.S. Risks and organizational support for the process of intellectualization of the management systems of enterprises

Summary. In the article, credible risks, which influence on the process of intellectualization of the systems of management of enterprises, are determined. The system of administrative decisions in relation to the or ware of process of intellectualization of the systems of enterprises' management is offered. Determined a sequence of administrative-economic priorities for enterprises on the stage of start of intellectualization of the management systems, its development and transformation.

Keywords: intellectualization, management system, limitation of growth, process, risk, concentration, inequality, control, communications, transfer of knowledge.

Андрющенко І.Є.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті здійснено спробу проаналізувати соціально-економічні показники розвитку промисловості України за 2011–2015 рр. Установлено, що промисловість посідає важливе місце в економіці нашої держави, зокрема в 2015 р. промислова продукція в загальному обсязі продукції, що виробляється в Україні, становила близько 40%, валова додана вартість промисловості сягала 23,6% у загальному обсязі доданої вартості, кількість зайнятих у промисловості становила понад чверть зайнятого населення. У структурі промислових видів діяльності найбільшу питому вагу має переробна промисловість (понад 60%). Аналіз основних соціально-економічних показників розвитку промисловості доводить, що стан цієї галузі народного господарства на кінець 2015 р. значно погіршився. Визначено основні чинники, що впливають на розвиток промислових підприємств, та запропоновано напрями підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: промисловість, аналіз, чинники, соціально-економічні показники, ефективність, рентабельність, фінансовий результат, заробітна плата, обсяги виробництва.

Постановка проблеми. Остання глибока світова економічна криза 2007–2009 рр. підштовхнула розвинуті країни світу до прийняття рішення щодо запровадження Нової промислової політики, яка має ґрунтуватися на інноваційному розвитку та системній модернізації. Українські урядовці також дійшли висновку, що сучасний стан промисловості країни є критичним, і у жовтні 2016 р. було створено Національний комітет промислового розвитку України для підвищення ефективності промислової політики.

На відміну від промисловості розвинутих країн світу українська промисловість так і не оговталася після світової економічної кризи, оскільки в 2014 р. на території двох найбільших промислових областей нашої держави почалися воєнні дії. Це змінило напрям розвитку промислового виробництва. По-перше, з'явилася потреба в продукції оборонної промисловості. По-друге, більшість вугільних шахт залишилися на окупованій території, і це призвело до зменшення видобутку вугілля та необхідності пошуку альтернатив для його заміни. По-третє, вітчизняні промислові підприємства втратили замовлення, які отримували з Росії через визнання її країною-агресором. По-четверте, спочатку війни з Росією промислові підприємства намагалися знайти інших партнерів для збуту своєї продукції, але виявилось, що на світовому ринку промислової продукції всі місця вже зайняті американськими та західноєвропейськими корпораціями.

Усе вищезазначене суттєво вплинуло на соціально-економічні показники, які характеризують рівень розвитку промисловості України. За даними статистики, стан видобувної та переробної промисловості дедалі погіршується, як і економіч-

ний стан у країні загалом. Це зумовлює необхідність детального дослідження чинників, які сприяють поглибленню кризи у промисловості, та проведення ґрунтовного аналізу показників, що характеризують стан промислового розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз соціально-економічних показників розвитку промисловості України розглядається у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема таких, як І. Белова, О. Ватченко, О. Дутченко, Н. Мариненко, К. Свистун, О. Ходякова та ін. У працях А. Амоші, Б. Адамова, Б. Буркинського, М. Волосюк, Л. Пельтек, М. Якубовського та ін. висвітлено підходи до побудови ефективної промислової політики як на рівні держави, так і на регіональному рівні. Проблеми модернізації промисловості досліджувалися такими вченими, як О. Алімов, А. Касич, Ю. Кіндзерський, О. Левковець, Е. Лібанова, Й. Петрович, О. Трофимчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених проблемі розвитку промисловості в Україні, причини погіршення показників соціально-економічного розвитку промисловості є недостатньо дослідженими. Більшість науковців зосереджується переважно на аналізі показників загального стану промисловості. Це свідчить про необхідність проведення більш детального дослідження соціально-економічних показників розвитку промисловості України та виявлення факторів, що на них впливають.

Мета статті полягає у дослідженні стану розвитку промисловості України на підставі соціально-економічних показників та визначенні напрямів підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. Для досягнення мети було визначено такі завдання:

- дослідити соціально-економічні показники розвитку промисловості України за 2011–2015 рр.;
- визначити основні чинники, що впливають на розвиток промислових підприємств;
- запропонувати напрями підвищення ефективності діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначають О. Ватченко та К. Свистун, більшість вітчизняних промислових підприємств перейшли Україні у спадок від Радянського Союзу, 95% з них належать до третього та четвертого технологічних укладів [1, с. 28]. Промисловість посідає важливе місце в економіці України. Так, у 2015 р. промислова продукція в загальному обсязі продукції, що виробляється в Україні, становила близько 40%, валова додана вартість промисловості сягала 23,6% у загальному обсязі доданої вартості, кількість зайнятих у промисловості становила понад чверть зайнятого населення [2, с. 25]. При цьому велика кількість підприємств цієї галузі народного господарства використовує повністю зношене обладнання та застарілі технології у виробництві, що веде до занепаду промисловості України.

У табл. 1 наведено аналіз основних показників промисловості України за 2011–2015 рр. Обсяг реалізованої промислової продукції, який виражений у грошових одиницях, має тенденцію до зростання, і на кінець 2015 р. він збільшився на 33,39%. При цьому кількість штатних працівників промислових підприємств скоротилася на 788 тис. осіб у 2015 р. порівняно з 2011 р., що свідчить про зменшення обсягів фактичного виробництва у фізичному вимірі. Більшість підприємств у 2014–2015 рр. перейшла на неповний робочий день, що пов'язано із падінням попиту на промислову продукцію. Таким чином, збільшення обсягу реалізованої продукції у грошових одиницях більше пов'язано з інфляцією та падінням курсу гривні, ніж із реальним зростанням обсягів випуску промислової продукції.

Середньомісячна заробітна плата на одного працівника галузі зросла з 3 107 грн. у 2011 р. до 4 789 грн. у 2015 р., що також є наслідком інфляції. З 2011 по 2013 р. прибуток до оподаткування промислових підприємств мав тенденцію до зменшення. У 2014 та 2015 рр. промислові підприємства отримували збиток, при цьому ця тенденція на кінець періоду, що аналізується, посилювалася. Частка підприємств, які отримали збиток, скоротилася з 37% у 2011 р. до 27% у 2015 р. Це пов'язано з тим, що частина промислових підприємств сходої країни опинилася на окупованій території і статистичних даних щодо їхньої діяльності немає.

Як бачимо з табл. 1, рентабельність операційної діяльності промислових підприємств має неухильну тенденцію до зменшення. Так, вона зменшилася з 4,7% у 2011 р. до 0,9% у 2015 р. Одним із чинників, який спричинив спад промисловості і вплинув на погіршення фінансового результату підприємств цієї галузі, є девальвація гривні [3]. На підставі цього твердження автори пропонують розраховувати суму штучного боргу, який виникає внаслідок девальвації гривні у підприємств, що мають валютні кредити [3, с. 42].

Основними промисловими регіонами в Україні вважаються Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Луганський, Полтавський Харківський. Донецький та Луганський регіони втратили свої позиції лідерів промислового виробництва через воєнні дії, які відбуваються на їхній території. Розподіл часток основних промислових регіонів у загальному обсязі реалізова-

ної промислової продукції за всіма регіонами України на кінець 2015 р. зображено на рис. 1.

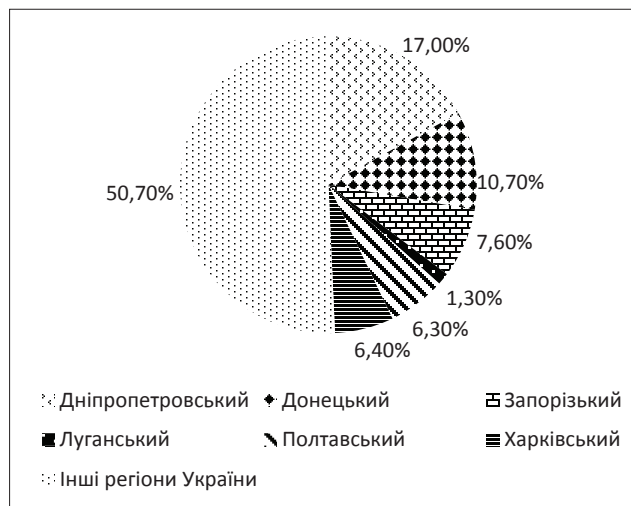


Рис. 1. Структура реалізованої продукції за найбільшими промисловими регіонами у 2015 р.

Джерело: складено за [2, с. 29]

Як видно з рис. 1, шість найбільших промислових регіонів становлять майже половину промислового виробництва України. Друга половина припадає на інші 18 регіонів нашої країни. Як бачимо з рис. 1, лідируючу позицію в реалізації промислової продукції займає Дніпропетровська область, тоді як Луганська область через воєнні дії втратила свою позицію, хоча до подій на Донбасі вона мала частку у загальному обсязі реалізованої промислової продукції 5,4%. Донецька область до воєнних дій мала частку 16,3%. Щодо інших промислових областей, то їх питома вага у загальному обсязі реалізованої промислової продукції України від початку воєнних дій на Донбасі, навпаки, збільшилася.

Щоб з'ясувати, які види промислової діяльності є найбільш вагомими, необхідно проаналізувати структуру обсягу реалізованої промислової продукції (табл. 2). Із табл. 2 видно, що найбільшу питому вагу у загальній структурі реалізованої про-

Таблиця 1
Аналіз динаміки основних соціально-економічних показників розвитку промисловості України за 2011-2015 рр.

Назва показника	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. до 2011 р.	
						+/-	%
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	1331887,6	1400680,2	1354130,1	1428839,1	1776603,7	444716,1	33,39
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	2828	2804	2673	2297	2040	-788	-27,86
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	3107	3478	3763	3988	4789	1682	54,14
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	58662,3	21353,4	13698,3	-166414,0	-181360,9	-240023,2	-409,16
Частка підприємств, які одержали збиток до оподаткування, %	37	38	37	37	27	-10	-27,03
Рентабельність операційної діяльності, %	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9	-3,8	-80,85

Джерело: складено за [2, с. 25]

мислової продукції (понад 60%) має переробна промисловість. При цьому якщо в 2011 р. у структурі переробної промисловості найбільшу питому вагу (18,2%) мало металургійне виробництво, то на кінець 2015 р. на нього припадає лише 15,7%, а на виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 22,4%. О. Ходякова, розглядаючи причини падіння обсягів виробництва металургійної продукції, зазначає, що металургійний ринок занадто орієнтований на закордонні ринки, при цьому у виробництві використовується застаріла технологічна база, яка спричиняє значну енергоємність вітчизняного промислового виробництва, що перевищує світові аналоги приблизно на 35% [4, с. 61].

Аналогічно до металургійного виробництва зменшується частка машинобудування у структурі промисловості. Так, у 2011 р. частка реалізованої продукції машинобудування у загальному обсязі реалізованої промислової продукції становила 10,0%, а на кінець 2015 р. – 6,5%. Аналізуючи підприємства машинобудування, Н. Мариненко вказує, що намагаючись вижити у складних сучасних умовах, суб'єкти господарювання роблять ставку не на отримання довготривалих конкурентних переваг за рахунок інновацій, а діють у межах вирішення тактичних завдань [5]. Інші види промислової діяльності за період 2011–2015 рр. суттєво не змінилися.

Оскільки Н. Мариненко наголошує на тому, що саме інновації впливають на розвиток промисловості, необхідно проаналізувати інноваційну активність промислових підприємств. З усіх промислових підприємств, за даними Державної служби статистики, лише 824 підприємства на кінець 2015 р. займалися інноваційною діяльністю, що у відсотковому виразі скла-

дає 17,3% від загальної кількості суб'єктів господарювання, які працюють у промисловості [2, с. 72].

Більшість із цих підприємств здійснювала інноваційну діяльність шляхом придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Слід зазначити, що українські промислові підприємства приділяють дуже мало уваги розвитку та навчанню персоналу як інноваційному складнику. Кількість науково-дослідної роботи на підприємствах також зменшується, що пов'язано з браком кредитних ресурсів та важким фінансовим становищем більшості підприємств.

Лідерами за кількістю впроваджених нових технологічних процесів за регіонами у 2015 р. були такі: Харківська область – 212 процесів, Сумська область – 185, місто Київ – 152, Запорізька область – 114, Дніпропетровська – 77 [2, с. 78]. Щодо Запорізької області, то позитивним є запровадження нових технологічних процесів на підприємствах металургії, які спрямовані на зменшення шкідливих викидів у атмосферу. Цю тезу можна підтвердити, розглянувши зміну рівня забруднюючих викидів у найбільших промислових регіонах України за 2011–2015 рр. (табл. 3).

Із табл. 3 видно, що викиди забруднюючих речовин зменшилися в 2015 р. відносно 2011 р. у всіх найбільших промислових областях. Якщо в Донецькій та Луганській областях це можна пояснити скороченням виробництва промислової продукції, то в інших областях це пов'язано не лише зі зменшенням обсягів виробництва промислової продукції, але й із упровадженням інноваційних технологій. Так, у Харківському регіоні запровадження інновацій дало змогу зменшити викиди забруднюючих речовин у 2015 р. відносно 2011 р. майже втричі.

Таблиця 2

Аналіз структури реалізованої промислової продукції за видами діяльності, %

Вид діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення, п. п.
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	11,0	10,5	11,4	10,8	10,8	-0,2
Переробна промисловість, у т. ч.:	65,2	63,5	61,8	63,3	64,1	-1,1
- виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	16,7	18,2	19,3	21,2	22,4	5,7
- текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	0,3
- виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	2,4	2,4	2,7	3,1	3,4	1
- виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	5,8	4,5	3,6	3,3	3,4	-2,4
- виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	4,3	4,3	3,8	3,5	3,8	-0,5
- виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	0,4
- виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	4,3	4,3	4,4	4,5	4,8	0,5
- металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування	18,2	16,0	15,4	16,6	15,7	-2,5
- машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	10,0	10,2	8,7	7,1	6,5	-3,5
- виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	2,1	2,2	2,3	2,2	2,0	-0,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	22,1	24,5	25,3	24,6	23,9	1,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,7	1,5	1,5	1,3	1,2	-0,5
Усього	100	100	100	100	100	-

Джерело: складено за [2, с. 27]

Аналіз зміни рівня викидів забруднюючих речовин за найбільшими промисловими регіонами України, тис. т

Назва регіону	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення	
						тис. т	%
Дніпропетровський	950,4	962,0	940,5	855,8	723,9	-226,5	-23,83
Донецький	1525,9	1514,8	1448,1	1043,0	917,6	-608,3	-39,86
Запорізький	229,3	207,6	245,9	206,7	193,7	-35,6	-15,53
Луганський	472,0	447,6	442,0	197,8	115,2	-356,8	-75,59
Полтавський	72,3	67,9	66,6	62,9	55,6	-16,7	-23,10
Харківський	174,1	197,6	210,3	150,5	53,4	-120,7	-69,33

Джерело: складено за [2, с. 151]

У своїх працях науковці зазначають, що для виходу української промисловості з кризи та підвищення її ефективності необхідні:

- розроблення та запровадження дієвих взаємозв'язаних заходів державної та регіональної промислових політик [6];
- розроблення стратегії розвитку промисловості України з урахуванням європейського досвіду надання державної допомоги галузям промисловості [7];
- стимулювання інноваційної діяльності на промислових підприємствах та її підтримка на державному рівні шляхом надання суб'єктам господарювання, що запроваджують інновації, податкових пільг [8];
- забезпечення інвестиційної підтримки технологічного розвитку промисловості [9];
- формування державних замовлень для стимулювання внутрішнього попиту на промислову продукцію [10].

Погоджуючись з усіма вищезазначеними заходами, можна додати такі шляхи підвищення ефективності промисловості України:

- формування стабільної законодавчої бази;
- стабілізація фінансового сектору та національної валюти для забезпечення сталого розвитку промисловості України;
- виділення та підтримка розвитку пріоритетних галузей промисловості;
- створення вільних економічних зон та індустріальних парків;
- створення економічних умов для переходу до п'ятого та шостого технологічного укладів.

Висновки. З вищезазначеного можна зробити такі висновки:

1. У статті досліджено соціально-економічні показники розвитку промисловості України за 2011–2015 рр. Установлено, що промисловість посідає важливе місце в економіці нашої держави, зокрема у 2015 р. промислова продукція в загальному обсязі продукції, що виробляється в Україні, становила близько 40%, валова додана вартість промисловості сягала 23,6% у загальному обсязі доданої вартості, кількість зайнятих у промисловості становила понад чверть зайнятого населення. Аналіз основних соціально-економічних показників розвитку промисловості доводить, що стан цієї галузі народного господарства на кінець 2015 р. погіршується. У структурі промислових видів діяльності найбільшу питому вагу має переробна промисловість (понад 60%). Основними промисловими регіонами є такі: Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Луганський, Полтавський, Харківський.

2. Визначено основні чинники, що впливають на розвиток промислових підприємств. До них належать: нерівномір-

ний розподіл промислових підприємств за областями України; використання застарілих технологій та основних засобів, що залишилися у спадок від СРСР; низький рівень запровадження інновацій; несприятливі умови для залучення інвестицій; погіршення економічної ситуації в країні у цілому та девальвація гривні.

3. Запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності вітчизняних промислових підприємств. Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, які сформульовані провідними вченими-економістами, доповнено авторськими пропозиціями, що полягають у: формуванні стабільної законодавчої бази; стабілізації фінансового сектору та національної валюти для забезпечення сталого розвитку промисловості України; виділенні та підтримці розвитку пріоритетних галузей промисловості; створенні вільних економічних зон та індустріальних парків; створенні економічних умов для переходу до п'ятого та шостого технологічного укладів.

Література:

1. Ватченко О.Б. Аналіз розвитку промисловості України в умовах трансформаційних змін / О.Б. Ватченко, К.О. Свистун // Економіка і держава. – 2011. – № 9. – С. 28–30.
2. Промисловість України у 2011–2015 рр. : стат. зб. / За ред. І.С. Петренка. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 382 с.
3. Дутченко О.М. Аналіз тенденцій розвитку промисловості України / О.М. Дутченко, І.В. Белова, О.О. Дутченко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 41–43.
4. Ходякова О. Аналіз сучасного стану промисловості в Україні / О. Ходякова // Схід. – 2014. – № 2(128). – С. 60–64.
5. Мариненко Н.Ю. Тенденції розвитку промислових підприємств України в сучасних умовах / Н.Ю. Мариненко // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4724>.
6. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : [монографія] / Л.В. Пельтек. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
7. Антоненко Г. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка / Г. Антоненко, А. Захаров. – К. : Центр економічної стратегії, 2015. – 19 с.
8. Беликова Н.В. Повышение конкурентоспособности – цель формирования региональной промышленной политики / Н.В. Беликова, И.Н. Волик, Л.В. Касьянова // Проблемы экономики. – 2010. – № 2. – С. 75–81.
9. Пирог О.В. Технологічний розвиток промисловості України / О.В. Пирог // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 248–252.
10. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 536 с.

Андрющенко И.А. Анализ социально-экономических показателей развития промышленности Украины

Аннотация. В статье предпринята попытка проанализировать социально-экономические показатели развития промышленности Украины за 2011–2015 гг. Установлено, что промышленность занимает важное место в экономике нашего государства. В частности, в 2015 г. промышленная продукция в общем объеме производимой продукции в Украине составляла около 40%, валовая добавленная стоимость промышленности достигала 23,6% в общем объеме добавленной стоимости, количество занятых в промышленности составляло более четверти занятого населения. В структуре промышленных видов деятельности наибольший удельный вес имеет перерабатывающая промышленность (более 60%). Анализ основных социально-экономических показателей развития промышленности показывает, что состояние этой отрасли народного хозяйства на конец 2015 г. значительно ухудшилось. Определены основные факторы, влияющие на развитие промышленных предприятий, и предложены направления повышения эффективности их деятельности.

Ключевые слова: промышленность, анализ, факторы, социально-экономические показатели, эффективность, рентабельность, финансовый результат, заработная плата, объемы производства.

Andriushchenko I.Ye. Analysis of the socio-economic indicators of development of the industry of Ukraine

Summary. The article attempts to analyse the socio-economic indicators of industrial development of Ukraine for 2011-2015 years. It is established that the industry occupies an important place in the economy of our state, in particular, in 2015 industrial production in the total volume of production in Ukraine amounted to about 40%, gross added value of the industry reached 23.6% of the total value added, the number of people employed in industry accounted to more than a quarter of the employed population. In the structure of industrial activities processing industry has the largest share (60%). Analysis of the main socio-economic indicators of industrial development shows that the state of this sector of the economy at the end of 2015 has deteriorated significantly. Determined the main factors affecting the development of industry and suggested ways to improve their performance.

Keywords: industry, analysis, factors, socio-economic indicators, effectiveness, profitability, financial result, wages, production volumes.

Базалійська Н.П.,

старший викладач

кафедри управління персоналом і економіки праці,
Хмельницький національний університет

МЕТОД ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК В ДОСЛІДЖЕННІ ОСОБИСТІСНИХ, ПРОФЕСІЙНИХ, ДІЛОВИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ

Анотація. В статті запропоновано розробку методичних рекомендацій щодо експертного оцінювання показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Визначено доцільність та переваги застосування методів експертних оцінок при дослідженні показників трудової поведінки працівника. Проведено експертне оцінювання показників трудової поведінки працівника на підприємстві. Здійснено ранжування експертних оцінок показників трудової поведінки працівника.

Ключові слова: експертні оцінки, працівник, трудова діяльність, трудова поведінка, показники трудової поведінки, управління персоналом підприємства

Постановка проблеми. Глобалізація економіки як новітній феномен сучасного суспільства призводить до посилення конкуренції між країнами на світовому ринку. У рамках постіндустріальної моделі економічного розвитку однією з домінант забезпечення соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності національних економік стає людський ресурс. Перехід до постіндустріальної економіки супроводжується посиленням тенденцій соціалізації та інтелектуалізації економічних систем. Посилення конкурентоспроможності економіки України у світовому просторі багато в чому залежать від підвищення ефективності трудової діяльності персоналу та, особливо, від удосконалення системи управління трудовою поведінкою.

Відзначимо також, що на сучасному етапі розвитку суспільства значно зростає роль людини та її характеристики у процесі побудови ефективної системи управління персоналом на підприємстві. Саме на рівні особистості відбувається усвідомлення того, що без ґрунтовних соціально-психологічних знань і вмінь неможливо продуктивно виконувати виробничі завдання в межах конкретного робочого місця на підприємстві. Тобто в розвитку особистості індивідуальні її характеристики й механізми їх оцінювання та інструменти регулювання мають важливе значення.

Однак, на жаль, сучасна система менеджменту українських промислових підприємств не достатньо враховує важливість побудови досконалої системи управління трудовою поведінкою працівника, яка б ґрунтувалася на оцінюванні та моніторингу основних показників трудової поведінки та врахування їх в подальшому у прогнозуванні економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства.

Оскільки трудова поведінка являється міждисциплінарним поняттям, відповідно її сутність розглядають науковці соціології, психології, соціальної психології, економічної психології та економіки. Так, С. Рубинштейн розглядає поведінку як форму активності людини відносно діяльності, конкретно вказує на те,

що праця – це типовий атрибут поведінки людини [1, с. 502]. Головним елементом поведінки виступає вчинок, але не враховано цілеспрямовану, ціленаправлену сторону трудової діяльності індивіда на підприємстві, яка складається із чітко регламентованих трудових дій працівника у виробничому процесі. Відомий соціолог Г. Дворецька ототожнює поняття «трудова поведінка» і «трудова діяльність» [2, с. 219]. Таке твердження є невірним, адже трудова поведінка є лише елементом трудової діяльності працівника. Трудова поведінка є більш конкретизованим, індивідуалізованим щодо безпосередньої праці людини на конкретному робочому місці. Ю. Платонов вважає, що все розмаїття соціально-психологічних явищ можна об'єднати в певні блоки, які можна сприймати як інтегральні показники поведінки людей, до яких він відносить взаємодію, взаєморозуміння і взаємостосунки [3, с. 7]. Відповідно до трактування Ю. Платонова поведінка виступає елементом своєрідної кооперації людей в межах виробничого середовища підприємства, а не сукупністю дій працівника, спрямованих на виконання певного виробничого завдання. Так, Б. Г. Тукумцева відзначає, що трудова діяльність – спосіб існування й самореалізації людини як суспільного суб'єкта, об'єктивно властивий його природі, що відрізняється від природи представників тваринного світу, які використовують лише продукти місця існування [4, с. 349]. Тоді як «трудова поведінка» – зовнішні дії, вчинки суб'єкта трудової діяльності в їх певній послідовності [4, с. 353]. За Н. П. Лукашевичем, «трудова поведінка» – свідомо регульований комплекс дій та вчинків робітника, пов'язаних із збіганням його професійних можливостей, інтересів з діяльністю виробничої організації, виробничого процесу [5, с. 73].

Під управлінням трудовою поведінкою в нашому дослідженні слід розуміти цілеспрямований вплив організації на регулювання особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки суб'єкта трудової діяльності, який реалізує свої професійні можливості для задоволення власних потреб, виконання завдань виробничого процесу і досягнення загальних цілей підприємства [6, с. 154].

Літературний огляд особливостей дослідження поведінки людини дозволяє зробити висновки, що поведінка розкривається переважно із соціально-психологічних та соціально-економічних позицій. Трудова поведінка є особливою сферою вивчення системи управління персоналом у виробничій організації і потребує більшої ґрунтовності у дослідженні її факторів та критеріїв формування, методів та способів оцінювання, визначення безпосередньо особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук шляхів підвищення ефективності управління персоналом базується на дослідженнях фахівців з кадрового менеджменту Кеттела Р., Леонгарда К., Голланда Д., Полякова В., Спі-

ранського В., Слезінгера Г.С., Травіна В., Шекшні С. та інших. Методологічні засади оцінювання трудової діяльності працівників представлені в роботах Завіновської Г. Т., Грішнєвої О. А., Мерзляк А. В., Михайлова Є. П., Ковальової В. М. Значний внесок у розвиток теорії та практики експертних оцінок зробили українські вчені: В. М. Глушков, С. М. Ямпольський, Г. М. Добров, М. В. Михалевич, Н. З. Шор, Ф. М. Хилук.

Проте, незважаючи на значну кількість та накопичений досвід наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених, щодо удосконалення форм і методів управління персоналом, залишаються недослідженими як питання оцінювання індивідуальних характеристик трудової поведінки, так і питання експертного оцінювання основних показників трудової поведінки працівника. Ігнорування показників трудової поведінки працівника під час реалізації трудової діяльності персоналу може призвести до невідповідності кваліфікації та особистісних характеристик особистості вимогам виробничого завдання та робочого місця в межах конкретного виробничого підрозділу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тому виникає актуальна необхідність дослідження показників трудової поведінки працівника, виокремлення достовірних та доцільних у застосуванні методів оцінювання показників трудової поведінки працівника на промисловому підприємстві. Адже наявний науково-методичний інструментарій оцінювання трудової діяльності персоналу на підприємстві практично не враховує індивідуалізовані характеристики особистості та сформовані на їх основі показники трудової поведінки, що не дозволяє виявити потенційні резерви підвищення ефективності трудової діяльності персоналу в цілому.

Мета статті. Основною метою нашого дослідження є проведення діагностики показників трудової поведінки працівника за допомогою методу експертних оцінок та визначення в результаті сукупності особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки.

Виклад основного матеріалу. Діагностика трудової поведінки – досить складна управлінська проблема. Враховуючи дослідні можливості діагностики основних характеристик трудової поведінки персоналу, відзначимо, що найбільш доцільним методом дослідження виступає метод експертних оцінок, сутність якого полягає у проведенні експертами інтуїтивно-логічного аналізу особистісних аспектів формування трудової поведінки з подальшою кількісною обробкою результатів.

При оцінюванні професійних та ділових якостей працівника використовують наступні методи: метод стандартних оцінок, метод алфавітно-числової оцінки, оцінка за результатами, метод вимушеного вибору, метод опису, метод вирішальної ситуації, метод оцінки за шкалою, метод оцінки на основі детального опису особистості, метод оцінки нормативом роботи, метод 3600, метод моделювання ситуації, метод колективного обговорення [7, с. 176-182]. Основні особливості вище зазначених методів – це неврахування специфіки та характеристик показників трудової поведінки персоналу, а також неефективність і неточність результатів при їх застосуванні в оцінюванні трудової поведінки.

Однозначне застосування методу експертних оцінок із усієї сукупності методів визначається низкою обставин дослідження: недостатнім обсягом необхідних інформаційних джерел; неможливістю застосування винятково кількісного або якісного аналізу; відсутністю математичної формалізації досліджуваної проблеми; високим ступенем залежності від непередбачених характеристик; при дослідженні нового об'єкта, який

є недостатньо вивченим, серед яких і трудова поведінка працівника.

На думку автора, використання методу експертних оцінок для дослідження трудової поведінки персоналу пояснюється також тим, що він:

- надаватиме як об'єктивну інформацію за результатами трудової діяльності працівників, так і суб'єктивну, отриману шляхом оцінювання якостей робітників кваліфікованими спеціалістами;
- потребує найменших матеріальних затрат на їхнє застосування і, водночас, будуть найбільш результативними в системному отриманні інформації про працівників;
- є найбільш зрозумілими і найбільш прийнятними для працівників, безпосередньо;
- передбачає однокритеріальність в оцінюванні показників трудової поведінки персоналу для отримання достовірних і чітких даних про складові трудової поведінки.

Підвищення достовірності визначення показників трудової поведінки персоналу, діяльність якого безпосередньо впливає на виробничий процес і визначає результати економічної ефективності підприємства виступає надзвичайно важливим завданням. Анкетування персоналу з використанням сучасних методик експертного оцінювання дозволяє отримати достатньо об'єктивну інформацію, з'являється можливість оперувати цифрами та стандартизованими даними.

Незважаючи на те, що методи експертних оцінок виникли ще в епоху античності, бурхливого розвитку вони набули лише в останні десятиріччя, що зумовлено, насамперед, посиленням інноваційного розвитку та зростанням у результаті цього рівня невизначеності через відсутність необхідної інформації.

Експертні оцінки у сучасних умовах є найбільш розповсюдженим способом отримання і аналізу якісної інформації [8, с. 34].

Для одержання найбільш якісних експертних оцінок до участі в експертизі залучають спеціалістів, які мають високий професійний рівень і практичний досвід з тієї чи іншої проблеми та можуть адекватно відобразити тенденції розвитку аналізованого явища, в нашому випадку показники трудової поведінки працівника на промисловому підприємстві. «Експерт» у дослідному перекладі з латинської мови означає «досвідчений» [9, с. 31].

У цілому спеціалісти, які відібрані до складу експертної групи, повинні

відповідати таким вимогам: 1) професійна компетентність і наявність дослідницького та практичного досвіду у відповідній області; 2) креативність – уміння вирішувати творчі завдання, методи розв'язання яких повністю або частково не відомі (важливо при вирішенні наукових проблем або створенні наукоємних нововведень, де потрібні творчі засади); 3) наукова інтуїція – здатність спеціаліста робити висновки про розвиток явищ (об'єктів) без усвідомлення шляху руху думки до цього висновку (інтуїція значною мірою опирається на знання, досвід); 4) зацікавленість в об'єктивних результатах експертної роботи – слід врахувати наявність у експерта наукового інтересу до певних питань як спеціаліста у конкретній області знань; включення експертизи в план роботи експерта; наявність у експерта зацікавленості, а також стимулів щодо перспектив росту наукової та технічної кваліфікації експерта, матеріальне стимулювання експерта; 5) незалежність судження – спеціаліст повинен мати незалежність поглядів; уміти протистояти авторитетам, упередженням і масовій думці, не піддаватись

визначити інтересам установи, до якої він належить; 6) об'єктивність – необхідна риса експерта; висновки повинні опиратися лише на знання, досвід, логічне мислення, здоровий глузд і без сторонніх впливів; 7) евристичність – здатність бачити та ставити неочевидні проблеми (задачі) [9, с. 76-77].

До складу експертної групи слід включити спеціалістів різного віку, різних організацій і бажано з різних підрозділів підприємства, представників всіх напрямків і шкіл мислення в даній сфері. Не включаються до складу експертної групи приречені відверті циніки, постійні песимісти [10, с. 74].

Враховуючи вимоги до експертів було обрано для дослідження представників управлінського та промислово-виробничого персоналу на машинобудівних підприємствах Хмельницької області (ДП «Новатор», ПАТ «Завод «Темп», ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Красилівський агрегатний завод», ПАТ «Завод «Темп», ПАТ «Термопластавтомат», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ВМЗ ПАТ «Мотор Січ»). За результатами роботи експертної групи було сформовано перелік запитань анкети, який достатньо повно характеризує індивідуальні характеристики трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Генеральна сукупність респондентів становить 150 осіб, з яких 100 робітників та 50 фахівців, спеціалістів та керівників. Крім того, слід звернути увагу на той факт, що саме експерт є фахівцем, який глибоко розуміє зміст і особливості «вузьких місць», стан досліджуваної проблеми – трудової поведінки працівника. В результаті лише висококваліфікований спеціаліст може дати найбільш точний прогноз розвитку досліджуваного процесу.

«Методом комісії» було виокремлено комплексні характеристики трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Узагальнений перелік характеристик трудової поведінки структуровано за 4 групами: особистісні, професійні, ділові та результативні якості. Загальні кількості досліджуваних характеристик трудової поведінки становить 48 (10 характеристик I групи, 12 – II групи, 16 – III групи та 10 - IV групи). В подальших розрахунках показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві використовуватиме умовний код або умовне позначення показника. Наведемо перелік сформованих показників трудової поведінки працівника.

I. ОСОБИСТІСНІ ПОКАЗНИКИ: О1 Швидкість та рухливість нервових процесів; О2 Достатність фізичних зусиль; О3 Швидкість та якість пам'яті; О4 Якість уваги; О5 Швидкість розумової працездатності; О6 Стресостійкість; О7 Розвиненість зорово-моторної реакції; О8 Розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатності визначати на дотик); О9 Емоційна витримка; О10 Самокритичність.

II. ПРОФЕСІЙНІ ПОКАЗНИКИ: П1 Відповідальність; П2 Здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи; П3 Володіння кількома суміжними робітничими професіями; П4 Професійна компетентність; П5 Вміння доводити справу до кінця; П6 Вміння індивідуально приймати обґрунтовані рішення; П7 Вміння швидко та правильно реагувати на ситуації, які виникають; П8 Вміння працювати із сучасними комп'ютерними програмами; П9 Здатність виконувати роботи, які потребують аналітичної оцінки; П10 Цілеспрямованість; П11 Винахідницька і раціоналізаторська діяльність; П12 Точність виконання всіх доручень.

III. ДІЛОВІ ПОКАЗНИКИ: Д1 Креативність; Д2 Комунікабельність; Д3 Надійність; Д4 Самостійність; Д5 Уміння ефективно працювати в колективі; Д6 Принциповість; Д7 Моральна

стійкість; Д8 Вміння планувати свою роботу; Д9 Активність в роботі; Д10 Дисциплінованість; Д11 Терпимість; Д12 Чесність; Д13 Рішучість; Д14 Енергійність; Д15 Здатність до чіткої організації своєї роботи; Д16 Старанність.

IV. РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ: Р1 Здатність до забезпечення необхідної якості праці; Р2 Здатність до роботи в умовах напружених норм праці; Р3 Здатність до роботи з необхідною інтенсивністю праці; Р4 Здатність до роботи в умовах монотонної праці; Р5 Здатність до виконання роботи, непередбачуваної виробничим завданням; Р6 Здатність до дотримання необхідного темпу (швидкості) роботи; Р7 Здатність до забезпечення належної ритмічності праці; Р8 Здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці; Р9 Здатність до виконання роботи у зазначений термін; Р10 Здатність до виконання дорученого виробничого завдання.

Наступним етапом нашого дослідження є проведення процедури анкетування експертів з метою отримання експертних оцінок за кожним із 48 сформованих показників трудової поведінки працівника на підприємстві. При цьому дослідження проводилось на 7 машинобудівних підприємствах Хмельницької області (МП1-МП7). Результатом експертних оцінок є зведена матриця комплексних експертних оцінок показників трудової поведінки працівника на промисловому підприємстві (табл. 1). Кожен експерт створює свою інтуїтивну модель досліджуваного явища, що дозволяє йому за певних умов формувати наближені кількісні оцінки. Експертні оцінки відображають індивідуальне судження спеціалістів щодо показників трудової поведінки працівника та ґрунтуються на мобілізації професійного досвіду доповненого знаннями та інтуїцією.

Перевага експертних методів полягає у швидкості отримання інформації про досліджуваний об'єкт для обґрунтування управлінських рішень за неможливості виміряти параметри та характеристики об'єкта кількісними методами [11, с. 198]. І нарешті, безсумнівно, слід віддати належне експертним оцінкам у тому, що вони універсальні за своїм змістом і можуть бути застосовані для різних об'єктів управління, відносно прості з методичної точки зору, не висувають підвищених вимог до показників трудової поведінки працівника на промисловому підприємстві.

В цілому по середніх оцінках особистісних характеристик трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах можна зазначити, що найбільша кількість респондентів відзначили важливість таких якостей індивіда при формуванні та оцінюванні поведінки як швидкість та рухливість нервових процесів, стресостійкість, розвиненість зорово-моторної реакції та розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатності визначати на дотик). Однак отримані висновки не можуть бути використані в подальшому, оскільки результати експертного оцінювання не перевірено на надійність та не проведено ранжування усіх якостей.

Наступна частина експертного опитування – звуження кількості визначених показників трудової поведінки шляхом ранжування за ступенем важливості. Тобто експерти надали кожному із 48 показників трудової поведінки відповідний ранг, в залежності від ступеню його важливості.

Ранжування проводилося за наступною схемою. Найбільш важливому за результатами експертних оцінок показнику трудової поведінки присвоюється значення рангу 1, наступний за значимістю – ранг 2, і так далі до 48. Якщо декілька показників, за поглядом респондента, рівноцінні, то їм надаються однакові,

Зведена матриця комплексних експертних оцінок показників
трудової поведінки працівника на промисловому підприємстві

Код	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7
O1	0,417910448	0,869565217	0,5625	0,666666667	0,5	0,65	0,6
O2	0,134328358	0,347826087	0,25	0,444444444	0,3	0,35	0,8
O3	0,298507463	0,608695652	0,4375	0,333333333	0,6	0,25	0,4
O4	0,447761194	0,52173913	0,625	0,444444444	0,4	0,45	0,3
O5	0,253731343	0,130434783	0,1875	0,333333333	0,3	0,2	0,2
O6	0,328358209	0,782608696	0,4375	0,555555556	0,4	0,45	0,8
O7	0,432835821	0,695652174	0,3125	0,555555556	0,6	0,45	0,9
O8	0,313432836	0,739130435	0,5	0,666666667	0,6	0,4	1
O9	0,417910448	0,739130435	0,375	0,333333333	0,1	0,4	0,7
O10	0,268656716	0,695652174	0,25	0,333333333	0,2	0,35	0,2
П1	0,71641791	1	1	1	0,7	0,65	0,9
П2	0,597014925	0,391304348	0,3125	0,333333333	0,3	0,35	0,1
П3	0,582089552	0,565217391	0,375	0,777777778	0,8	0,35	0,4
П4	0,507462687	0,52173913	0,4375	0,666666667	0,7	0,5	0,2
П5	0,462686567	0,391304348	0,1875	0,666666667	0,9	0,25	0,7
П6	0,47761194	0,47826087	0,3125	0,888888889	0,3	0,4	0,4
П7	0,358208955	0,52173913	0,3125	0,666666667	0,4	0,25	0,2
П8	0,134328358	0,304347826	0,375	0,444444444	0,2	0,2	0,3
П9	0,388059701	0,391304348	0,25	0,555555556	0,1	0,2	0,2
П10	0,223880597	0,217391304	0,3125	0,555555556	0,2	0,1	0,2
П11	0,164179104	0,260869565	0,25	0,444444444	0,1	0,35	0,3
П12	0,447761194	0,47826087	0,1875	0,888888889	0,5	0,5	0,6
Д1	0,417910448	0,347826087	0,4375	0,222222222	0,3	0,3	0,2
Д2	0,507462687	0,47826087	0,375	0,555555556	0,2	0,35	0,1
Д3	0,417910448	0,086956522	0,1875	0,333333333	0,1	0,3	0,1
Д4	0,552238806	1	0,5625	0,777777778	0,9	0,55	0,6
Д5	0,373134328	0,260869565	0,3125	0,777777778	0,8	0,2	0,1
Д6	0,567164179	0,52173913	0,5	0,555555556	1	0,55	0,7
Д7	0,268656716	0,391304348	0,375	0,111111111	0,7	0,05	0,1
Д8	0,089552239	0,260869565	0,125	0,222222222	0,3	0,05	0,1
Д9	0,179104478	0,217391304	0,1875	0,111111111	0,2	0,05	0,2
Д10	0,373134328	0,217391304	0,125	0,666666667	0,4	0,25	0,7
Д11	0,089552239	0,043478261	0,1875	0,111111111	0,2	0,05	0,5
Д12	0,074626866	0,086956522	0,125	0,222222222	0,1	0,4	0,1
Д13	0,268656716	0,826086957	0,3125	0,444444444	0,4	0,25	0,9
Д14	0,194029851	0,260869565	0,25	0,555555556	0,3	0,35	0,5
Д15	0,358208955	0,695652174	0,3125	0,444444444	0,4	0,6	0,7
Д16	0,358208955	0,130434783	0,25	0,222222222	0,2	0,05	0,1
P1	0,388059701	0,260869565	0,3125	0,444444444	0,1	0,25	0,4
P2	0,298507463	0,260869565	0,25	0,666666667	0,5	0,2	0,2
P3	0,298507463	0,608695652	0,3125	0,444444444	0,5	0,6	0,3
P4	0,388059701	0,869565217	0,3125	0,555555556	0,5	0,35	0,6
P5	0,507462687	0,434782609	0,375	0,666666667	0,6	0,3	0,3
P6	0,388059701	0,304347826	0,0625	0,222222222	0,3	0,05	0,1
P7	0,104477612	0,217391304	0,125	0,111111111	0,5	0,1	0,4
P8	0,447761194	0,869565217	0,6875	0,666666667	0,9	0,9	0,8
P9	0,641791045	0,782608696	0,6875	0,888888889	0,8	0,85	0,8
P10	0,537313433	0,565217391	0,375	0,555555556	0,4	0,45	0,6

Таблиця 2

Результати пересортування рангів оцінки показників трудової поведінки працівника на МП 1

Номер місця в упорядкованому переліку	Умовний код показника трудової поведінки	Експертна оцінка	Новий ранг
1	Д12	0,074626866	1
2	Д8	0,089552239	2,5
3	Д11	0,089552239	2,5
4	Р7	0,104477612	4
5	О2	0,134328358	5,5
6	П8	0,134328358	5,5
7	П11	0,164179104	7
8	Д9	0,179104478	8
9	Д14	0,194029851	9
10	П10	0,223880597	10
11	О5	0,253731343	11
12	О10	0,268656716	13
13	Д7	0,268656716	13
14	Д13	0,268656716	13
15	О3	0,298507463	16
16	Р2	0,298507463	16
17	Р3	0,298507463	16
18	О8	0,313432836	18
19	О6	0,328358209	19
20	П7	0,358208955	21
21	Д15	0,358208955	21
22	Д16	0,358208955	21
23	Д5	0,373134328	23,5
24	Д10	0,373134328	23,5
25	П9	0,388059701	26,5
26	Р1	0,388059701	26,5
27	Р4	0,388059701	26,5
28	Р6	0,388059701	26,5
29	О1	0,417910448	30,5
30	О9	0,417910448	30,5
31	Д1	0,417910448	30,5
32	Д3	0,417910448	30,5
33	О7	0,432835821	33
34	О4	0,447761194	35
35	П12	0,447761194	35
36	Р8	0,447761194	35
37	П5	0,462686567	37
38	П6	0,47761194	38
39	П4	0,507462687	40
40	Д2	0,507462687	40
41	Р5	0,507462687	40
42	Р10	0,537313433	42
43	Д4	0,552238806	43
44	Д6	0,567164179	44
45	П3	0,582089552	45
46	П2	0,597014925	46
47	Р9	0,641791045	47
48	П1	0,71641791	48

так звані пов'язані, ранги. Вони рівні середньому значенню місць, розподілених між показниками. Таким чином, отримано нормальне ранжування. Слід відзначити, що у зведеній матриці рангів усіх показників трудової поведінки (табл. 2) наявні зв'язані ранги, тобто однаковий ранговий номер для декількох характеристик.

Так, для МП 1 характеристики О3, Р2 та Р3 мають однакову експертну оцінку. Також наявні однакові оцінки для О1=О9=Д1=Д3; О2=П8; О4=П12=Р8; О10=Д7=Д13; П4=Д2=Р5; П7=Д15=Д16; П9=Р1=Р4=Р6; Д5=Д10; Д7=Д13; Д8=Д11. Тому необхідно здійснити пересортування рангів. Пересортування проводиться без заміни експертних оцінок, тому між ранговими номерами повинні зберегтися сформовані взаємозв'язки (більше, менше чи дорівнює). Не рекомендується ставити ранг більше 1 і нижче можливого значення із врахування усіх 48 показників трудової поведінки.

Для перевірки правильності та достовірності отриманих експертних оцінок особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки персоналу скористаємося методом комплексних статистичних коефіцієнтів О. І. Кулинич та Р. О. Кулинич [12, с. 57-60]. При обробці результатів експертних оцінок щодо відносної важливості характеристик трудової поведінки визначено ряд статистичних показників, на основі яких оцінюється кожний ранг. Суму рангів за кожним показником визначається за формулою:

$$R_i = \sum_{j=1}^N r_{ij}, \quad (1)$$

де r_{ij} – ранг i -го критерію, визначений j -тим експертом; N – кількість експертів.

Середню суму рангів (T) відповідно дорівнює:

$$T = \frac{R_{ij}}{n}, \quad (2)$$

де n – кількість оцінюваних характеристик трудової поведінки (48).

$$T = \frac{8232}{48} = 171,5,$$

Відхилення суми рангів кожного параметру (R_i) від середньої суми рангів (T) знаходимо як:

$$\Delta_i = R_i - T. \quad (3)$$

Як підсумок, обчислюємо квадрат відхилень за кожним параметром (Δ_i^2) та загальну суму квадратів відхилень:

$$S = \sum_{i=1}^n \Delta_i^2. \quad (4)$$

Оскільки в усіх машинобудівних підприємств серед експертних оцінок характеристик трудової поведінки наявні також однакові показники, пересортування рангів слід також провести аналогічно для усіх підприємств.

Перевірка правильності побудови матриці здійснюється на основі вирахування контрольної суми:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+48) \cdot 48}{2} = 1176.$$

Сума по всіх стовпцях матриці (по даним експертних оцінок машинобудівних підприємств) рівна між собою і дорівнює розрахунковій контрольній сумі 1176, отже, матриця побудована вірно, а експертні оцінки особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки персоналу є достовірними та можуть застосовуватися в майбутньому при побудові системи моніторингу трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті проведення експертного дослідження на машинобудівних підприємствах було визначено 48 показників трудової поведінки працівника, які оцінено експертами та проведено нормальне ранжування отриманих експертних оцінок. Так, для машинобудівного підприємства №1 було виокремлено як найбільш значущі такі показники трудової поведінки як: Д12 «Чесність»; Д8 «Вміння планувати свою роботу»; Д11 «Терпимість»; Р7 «Здатність до забезпечення належної ритмічності праці»; О2 «Достатність фізичних зусиль»; П8 «Вміння працювати із сучасними комп'ютерними програмами» та П11 «Винахідницька і раціоналізаторська діяльність». При цьому, найменш важливими виступають: Д6 «Принциповість»; П3 «Володіння кількома суміжними робітничими професіями»; П2 «Здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи» та П1 «Відповідальність».

Перспективою наших подальших досліджень є визначення показників вагомості кожної окремої характеристики в загальній сукупності усіх показників трудової поведінки працівника та створення ефективної системи діагностики трудової поведінки на машинобудівному підприємстві з урахування визначених показників трудової поведінки працівника.

Література:

1. Словарь психолога-практика / сост. С. Ю. Головин. – 2-е изд. пер. и доп. – Минск, Харвест, 2003. – 976 с.
2. Дворецька Г. В. Соціологія : навчальний посібник / Г. В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 1999. – 340 с.
3. Платонов Ю. А. Социальная психология поведения: учебное пособие / Ю. А. Платонов. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
4. Ядов В. А. Социология труда : теоретико-прикладной толковый словарь / [В. А. Ядов]. – СПб. : Наука, 2006. – 426 с.
5. Лукашевич Н. П. Социология труда : учебное пособие / Н. П. Лукашевич. – К.: МАУП, 2001. – 320 с.
6. Базалійська Н. П. Управління трудовою поведінкою працівника в загальній системі управління підприємством / Н. П. Базалійська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №2, Т.1. – С. 152-156.
7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: [учеб. для вузов] / Борис Михайлович Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 384 с.
8. Загорна Т. О. Економічна діагностика / Т. О. Загорна. – К.: ЦУЛ, 2007. – 400 с.
9. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки вико-

ристання: монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.

10. Литвак Б. Г. Экспертная информация: методы получения и анализа / Б. Г. Литвак. – М.: Радио и связь, 1982. – 184 с.
11. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок. 2-е изд., перераб. и доп. / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
12. Кулинич О. І. Теорія статистики: [підруч.] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-ме вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2015. – 239 с.

Базалийская Н.П. Метод экспертных оценок в исследовании личностных, профессиональных, деловых и результативных показателей трудового поведения

Аннотация. В статье предложена разработка методических рекомендаций по экспертной оценке показателей трудового поведения работника на машиностроительном предприятии. Определена целесообразность и преимущества применения методов экспертных оценок при исследовании показателей трудового поведения работника. Проведено экспертное оценивание показателей трудового поведения работника на предприятии. Осуществлено ранжирование экспертных оценок показателей трудового поведения работника.

Ключевые слова: экспертные оценки, работник, трудовая деятельность, трудовое поведение, показатели трудового поведения, управления персоналом.

Bazaliiska N.P. Method of expert estimations in the research of personal, professional, business and performance indicators of labour behaviour

Summary. The development of guidelines on expert estimation of indicators of labour behaviour of an employee at a machine-building enterprise is proposed in the article. The feasibility and advantages of the application of expert estimations at the research of indicators of labour behaviour of an employee are determined. The expert evaluation of labour behaviour indicators of a worker at an enterprise is conducted. Ranking of expert estimations of indicators of labour behaviour of an employee is carried out.

Keywords: expert estimations, worker, labour activity, labour behaviour, indicators of labour behaviour, personnel management

Давидов О.І.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІД ЧАС ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто питання визначення вартості власного капіталу в контексті оцінки вартості підприємств. Досліджено власний капітал як складову частину загального капіталу підприємства. Розкрито зміст вартості власного капіталу. Проаналізовано методи і моделі визначення вартості власного капіталу. Виявлено можливості використання методів і моделей визначення вартості власного капіталу в українських економічних умовах. Установлено найбільш прийнятні методи і моделі визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств.

Ключові слова: власний капітал, вартість власного капіталу, визначення вартості, метод, модель, оцінка, вартість підприємств.

Постанова проблеми. Інноваційне управління за критерієм зростання вартості підприємств здійснюється на основі її відповідної оцінки. Вимірювання вартості підприємств передбачає розуміння змісту вартісно-утворюючих процесів на мікрорівні сучасної економіки.

Капітал як головний фактор виробництва й інвестиційний ресурс суттєво впливає на формування вартості сучасних підприємств. Важливим елементом загального капіталу підприємства є власний капітал, який має свою вартість у процесі залучення для фінансування вартісно-орієнтованої діяльності суб'єкта господарювання. Вартість власного капіталу виступає частиною капітальних витрат на створення вартості підприємства. У такій ситуації оцінка вартості підприємства потребує адекватного визначення вартості власного капіталу. Для вирішення цієї проблеми необхідно більш глибоко дослідити сутність власного капіталу і зміст його вартості, детально проаналізувати наявні методи і моделі оцінки вартості власного капіталу, з'ясувати можливості їх застосування в українських економічних умовах, обґрунтувати найбільш прийнятні методи і моделі визначення вартості власного капіталу при оцінці вартості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Власний капітал як складова частина загального капіталу підприємства досліджується в роботах Я.П. Іщенка [1], Л.В. Галайди [1], Л. Данілової [2], О. Мельника [2], С. Ногіної [3], С. Шумікіна [3], С. Костяняна [3]. Методика визначення вартості власного капіталу розглядається такими вченими, як У. Шарп [4], Г. Александер [4], Дж. Бейлі [4], Г. Арнольд [5], А. Дамодаран [6], В.В. Ковальов [7], А.М. Герасимович [8], В.В. Бондаренко [8], Т.В. Савчук [9], Р.А. Слав'юк [10], Н.М. Чиж [10], О. Терещенко [11], О.В. Ярошук [12]. Проблеми визначення вартості власного капіталу в контексті оцінки вартості підприємств аналізували Т. Коупленд [13], Т. Коллер [13], Дж. Муррін [13], В.Г. Андрійчук [14], Р.В. Андрійчук [14], О.В. Мозенков [15], В.В. Калюжний [15], О.В. Мілінчук [16], Ю.В. Петленко [17], Г.В. Решетова [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічною наукою до кінця не досліджено сутність власного капіталу і зміст його вартості, не розроблено досконалої методики вимірювання вартості власного капіталу, повною мірою не з'ясовано можливості використання методів і моделей визначення вартості цього капіталу в українських економічних умовах, остаточно не встановлено доцільність застосування тих чи інших методів і моделей визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств.

Мета статті полягає в установленні найбільш прийнятних методів і моделей визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємства на основі детального аналізу можливостей їх використання в українських економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідним пунктом дослідження проблематики визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємства є розуміння сутності власного капіталу як складової частини загального капіталу, виявлення ролі цього капіталу у вартісно-утворюючих процесах на підприємстві.

Власний капітал – це сукупність коштів, які належать власникам підприємства, інвестуються ними у підприємство для отримання доходу на вкладений капітал, використовуються для формування активів суб'єкта господарювання і перебувають у розпорядженні підприємства протягом усього періоду функціонування.

Розуміння сутності власного капіталу пов'язано з балансовим рівнянням, згідно з яким активи підприємства дорівнюють сумі власного капіталу і зобов'язань підприємства. Отже, власний капітал є частиною в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Формально власний капітал представлений у першому розділі пасиву балансу підприємства і включає в себе зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий і резервний капітал, нерозподілений прибуток та інші компоненти. Відповідно, одна частина власного капіталу – інвестований (вкладений або сплачений) капітал – формується через емісію простих і привілейованих акцій або шляхом оплати внесків учасників на початку функціонування підприємства; друга ж частина власного капіталу накопичується у процесі господарської діяльності підприємства.

Власний капітал характеризує ступінь фінансової незалежності суб'єкта господарювання і впливу на нього власників, визначає рівень відповідальності підприємства і захисту прав кредиторів щодо даного підприємства як позичальника коштів, є способом забезпечення кредитоспроможності підприємства, використовується для фінансування довгострокових інвестицій і компенсації понесених збитків, виконує функцію розподілу фінансового результату і майна підприємства під час його ліквідації відповідно до частки окремих власників у капіталі. Таке функціональне призначення власного капіталу зумовлює його значну роль у формуванні вартості підприємств.

Вартість власного капіталу – це витрати на залучення власного капіталу для фінансування господарської діяльності підприємства, які виражені у відсотках до обсягу цього капіталу.

Вартість власного капіталу є узагальнюючим показником ціни залучення власних коштів. Цей показник, з одного боку, характеризує розмір плати підприємства за використання власних фінансових ресурсів. З іншого боку, вартість власного капіталу визначає рівень очікуваної дохідності постачальників власного капіталу від вкладень у дане підприємство. Причому в цьому разі мова йде про альтернативну вартість, яка виражає можливу дохідність вкладників власного капіталу від інших (альтернативних) інвестицій з еквівалентним ризиком.

Вартість власного капіталу формується з урахуванням особливостей його залучення для фінансування господарської діяльності підприємства, які полягають у такому:

1. Ризиковий характер залучення власного капіталу для фінансування господарської діяльності підприємств, що зумовлює збільшення вартості цього капіталу на величину премії за відповідні ризики.

2. Більш широкі можливості використання власного капіталу для забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості підприємства у зв'язку з відсутністю необхідності зворотного повернення основної суми цього капіталу (під час використання власних коштів підприємство сплачує своїм власникам тільки дохід у вигляді дивідендів або в іншій формі).

3. Формування більш високої вартості власного капіталу порівняно з вартістю позикових коштів у зв'язку з включенням виплат власникам цього капіталу доходу у вигляді дивідендів або в іншій формі до складу оподаткованого прибутку (вказані виплати здійснюються за рахунок чистого прибутку підприємства і, відповідно, не зменшують базу оподаткування прибутку, тобто ефект «податкового щита», як у випадку з позиковим капіталом, не діє).

4. Відсутність формальної угоди між підприємством та його власниками з приводу дохідності вкладників власного капіталу від їх інвестицій у діяльність даного суб'єкта господарювання (за винятком залучення власного капіталу за рахунок емісії привілейованих акцій). На відміну від цього очікувана дохідність вкладників позикового капіталу зумовлена відповідними договорами під час отримання підприємством банківських кредитів, випуску облігацій тощо.

Вартість власного капіталу розраховується для встановлення ставки дисконтування в рамках реалізації дохідного підходу до визначення вартості підприємств, а також вимірювання показника середньозваженої вартості капіталу. Останній показник використовується у низці відомих моделей оцінки вартості підприємств: моделі економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), моделі доданої вартості потоку грошових коштів (Cash Value Added, CVA), моделі акціонерної доданої вартості (Shareholders Value Added, SVA).

Для визначення вартості власного капіталу використовуються різні методи і моделі: модель оцінки капітальних активів, модель зростання дивідендів, модель прибутку на акцію, модель арбітражного ціноутворення, метод поелементної оцінки вартості власного капіталу, кумулятивна модель оцінки премії за ризик, метод прямого розрахунку вартості власного капіталу та ін.

Модель оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model, CAPM) передбачає розрахунок вартості власного капіталу за формулою:

$$k_e = k_f + (k_m - k_f) \beta, \quad (1)$$

де k_e – вартість власного капіталу;

k_f – безризикова ставка дохідності на ринку;

k_m – очікувана дохідність ринкового портфелю інвестицій (ринкова дохідність);

β – бета-коефіцієнт.

Безризикова ставка дохідності на ринку k_f у формулі (1) – це ставка дохідності інвестицій в активи з максимально мінімізованим у наявних ринкових умовах ризиком (його рівнем можна знехтувати і приймати такі інвестиції безризиковими). Безризиковою ставкою дохідності частіше всього рекомендується приймати дохідність за державними цінними паперами.

На думку Г. Арнольда, безризикова ставка виражає рентабельність, яка є достатньою для компенсації споживчого нетерпіння та інфляції [5, с. 220].

Очікувана дохідність ринкового портфелю інвестицій k_m у формулі (1) характеризує рівень дохідності максимально диверсифікованого портфелю інвестицій в умовах даного ринку. Для оцінювання поточної середньоринкової дохідності, як правило, використовують певний ринковий (фондовий) індекс.

Відповідно, вираз $k_m - k_f$ у формулі (1) характеризує величину перевищення середньоринкової дохідності інвестицій над дохідністю інвестицій у безризикові активи, тобто розмір ринкової премії за ризик.

Ринкова премія за ризик $k_m - k_f$ у формулі (1) коригується на відносну ризикованість інвестицій у конкретний актив за допомогою коефіцієнта β , який характеризує ступінь чутливості дохідності конкретного активу до змін на ринку. Коефіцієнт β визначає коваріацію між дохідністю конкретного активу і ринковою дохідністю (остання звичайно вимірюється ринковим індексом). Через β -коефіцієнт у моделі CAPM відображається рівень систематичного ризику інвестицій у конкретний актив.

Існує також низка модифікацій моделі CAPM. Зокрема, модель CAPM була вдосконалена Ю. Фамою і К. Френчем на основі додаткового врахування під час оцінки вартості власного капіталу (необхідної дохідності активу) різниці в дохідності акцій малих і великих компаній, різниці в дохідності акцій компаній із високим і низьким відношенням балансової вартості акцій до ринкової вартості. Модель цих науковців була доповнена М. Кархартом шляхом урахування моменту, під яким мається на увазі швидкість зміни ціни акцій за певний проміжок часу, тобто передбачається вплив даного показника на майбутню дохідність акцій.

Практичне застосування моделі CAPM та її модифікацій є можливим в умовах стабільної ринкової економіки, розвинутого фондового ринку, наявності доступної і достовірної інформації для розрахунку дохідності ринкового портфелю інвестицій k_m , коефіцієнта β і додаткових параметрів у модифікаційних моделях. Відсутність таких умов в українській економіці зумовлює проблематичність використання моделі CAPM для оцінки вартості власного капіталу.

У рамках моделі зростання дивідендів (моделі Гордона) дивіденд розглядається як єдиний вид доходу, який виплачується або може бути виплачений у майбутньому в результаті вкладень в акції будь-якого акціонерного підприємства. Відповідно, ринкова ціна акцій визначається дисконтованою за ставкою необхідної дохідності сукупністю очікуваних дивідендів. Згідно із цією моделлю, вартість власного капіталу (ВБК) розраховується за формулою:

$$ВБК = \frac{D_n}{P_o} + g, \quad (2)$$

де D_n – прогнозна величина дивідендів у наступному періоді;

P_o – ринкова ціна акції;

q – прогнозований темп щорічного зростання дивідендів.

Достовірність визначення вартості власного капіталу, згідно з моделлю зростання дивідендів, тісно пов'язана з точністю оцінки показника g у формулі (2), значення якого суттєво впливає на шукану величину вартості власного капіталу.

Необхідною умовою застосування моделі зростання дивідендів для оцінки вартості власного капіталу є систематичний характер виплати акціонерними підприємствами дивідендів, розмір яких у майбутньому має стабільно зростати.

У зв'язку із досить складним фінансовим становищем більшість вітчизняних підприємств на протязі багатьох років не виплачують дивідендів, не мають послідовної дивідендної політики і реінвестують майже весь прибуток у розвиток своєї фінансово-господарської діяльності чи не розподіляють цей прибуток.

Значна кількість українських підприємств через збитковий характер діяльності взагалі не має фінансової бази для виплати дивідендів. Незважаючи на тенденцію до зниження в останні роки, питома вага вітчизняних підприємств, які одержали збиток, у загальній кількості підприємств досі залишається високою. Значення цього показника становило: у 2013 р. – 34,1%, у 2014 р. – 33,7%, у 2015 р. – 26,3% [19, с. 476].

У низці випадків виплата дивідендів акціонерними товариствами слабо корелює з фінансово-економічним станом самих товариств і зумовлена іншими факторами, наприклад політичними факторами (особливо на підприємствах нафтогазового комплексу), прагненням створити іноді видимість зовнішнього благополуччя напередодні нової емісії акцій тощо.

Моделю зростання дивідендів передбачає адекватність оцінки ринком акцій підприємства, тобто у сформованій ціні акції відображається вся доступна інформація про ці фінансові інструменти, тому рівень ціни визначає вимоги щодо доходності акцій. Дане припущення фактично сформульовано для досконалих та ефективних ринків. Однак таке припущення не є достатньо обґрунтованим навіть щодо фондових ринків економічно розвинених країн.

На справедливу думку У. Шарпа, Г. Александера і Дж. Бейлі, основні ринки цінних паперів на практиці є слабоефективними [4, с. 109].

В умовах недостатнього рівня розвитку вітчизняного фондового ринку вищезазначене припущення є тим більш необґрунтованим, що робить неможливим висування вимог щодо доходності, спираючись на ціни акцій.

Суттєвий недолік дивідендних моделей оцінки власного капіталу полягає також у тому, що рівень виплачуваних дивідендів не є єдиним очікуванням інвесторів, яких цікавить загальна величина чистого прибутку підприємства, а не тільки його частина у формі дивідендних виплат. Окрім того, розглянута методика не враховує можливих ризиків під час оцінки вартості власного капіталу.

Вищевказані обставини роблять недоцільним практичне застосування моделі зростання дивідендів для оцінки вартості власного капіталу у вітчизняних економічних умовах.

Згідно з моделлю прибутку на акцію, вартість власного капіталу визначається на основі величини прибутку на акцію, а не сум очікуваних дивідендів. Під час оцінки ефективності вкладень в акції підприємств багато інвесторів орієнтуються на показник прибутку на акцію, значення якого відображає

реальний дохід акціонерів незалежно від того, чи виплачується він у вигляді дивідендів зараз, чи використовується для створення додаткових вигід інвесторів у майбутньому. Відповідно до даної моделі, вартість власного капіталу (k_e) розраховується за допомогою формули:

$$k_e = \frac{P}{N}, \quad (3)$$

де P – величина прибутку на акцію;

N – ринкова ціна акції.

У рамках цієї моделі під час визначення показника прибутку на акцію зазвичай береться до уваги тільки чистий прибуток підприємства. Вважається, що саме обсяг чистого прибутку незалежно від пропорції його розподілу впливає на ринкову вартість акцій і доходи їх власників [10, с. 128].

Незважаючи на порівняну простоту розрахунків під час використання моделі прибутку на акцію, суттєвою проблемою її застосування є складність точної оцінки ринкової ціни акцій в умовах низького рівня розвитку вітчизняного фондового ринку. Крім того, ця модель розповсюджується тільки на підприємства з акціонерною формою власності.

Моделю арбітражного ціноутворення, розроблена С. Рос-сом, є багатофакторною моделлю, яка описує залежність вартості власного капіталу (необхідного рівня доходності активу) від низки факторів з урахуванням чутливості доходності активу до цих факторів. Моделю арбітражного ціноутворення базується переважно на припущенні про можливість збільшення інвестором доходності свого портфеля без збільшення ризику шляхом формування арбітражного портфелю.

Арбітраж – це отримання безризикового прибутку через механізм використання різних цін на однакові активи (цінні папери або інші активи). Як спосіб здійснення інвестиційної тактики арбітраж полягає у продажу активу за відносно високою ціною й одночасній купівлі такого ж активу за відносно низькою ціною. Арбітражна діяльність передбачає наявність ефективних ринків цінних паперів та інших ринків, на яких інвестори прагнуть отримати за кожної можливості безризикові арбітражні доходи. Моделю арбітражного ціноутворення можна представити так:

$$k_e = k_f + b_1\lambda_1 + b_2\lambda_2 + \dots + b_i\lambda_i, \quad (4)$$

де $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_i$ – ризикові премії по i -му фактору;

$b_1, b_2, \dots, b_i$ – коефіцієнти чутливості доходності активу до i -го фактору.

Моделю арбітражного ціноутворення не отримала широкого розповсюдження, оскільки її реалізація супроводжується суттєвими труднощами під час відбору та визначення параметрів цієї моделі навіть в умовах розвинених ринків економічно передових країн.

Трансформаційний характер національної економіки, остаточно неформованість ринкових відносин в Україні, низький рівень розвитку вітчизняного ринку цінних паперів фактично роблять неможливим застосування моделі арбітражного ціноутворення для визначення вартості власного капіталу підприємства в українських реаліях.

Метод поелементної оцінки вартості власного капіталу включає оцінку вартості функціонуючого (наявного, уже сформованого) власного капіталу, вартості додатково залученого власного капіталу у формі простих та привілейованих акцій, вартості власного капіталу у вигляді нерозподіленого прибутку.

Вартість функціонуючого власного капіталу (BBK_{ϕ}) визначається за формулою:

$$BBK_{\phi} = \frac{ЧП}{BK_{\phi}} \cdot 100, \quad (5)$$

де $ЧП$ – величина чистого прибутку, виплаченого власникам підприємства;

BK_{ϕ} – сума функціонуючого власного капіталу.

Вартість додаткового капіталу, що залучається за рахунок емісії привілейованих акцій (BBK_{np}), обчислюється так:

$$BBK_{np} = \frac{Д_{np}}{BK_{np} \cdot (1 - BE_{np})} \cdot 100, \quad (6)$$

де $Д_{np}$ – сума дивідендів за привілейованими акціями згідно із зобов'язаннями емітента;

BK_{np} – сума власного капіталу, який залучається за рахунок емісії привілейованих акцій;

BE_{np} – витрати на емісію привілейованих акцій, виражені десятковим дробом у відношенні до суми емісії.

Вартість додаткового капіталу, який залучається за рахунок емісії простих акцій (BBK_{na}), розраховується за формулою:

$$BBK_{na} = \frac{K_{na} \cdot Д_{na} \cdot ТД_n}{BK_{na} \cdot (1 - BE_{na})} \cdot 100, \quad (7)$$

де K_{na} – кількість додатково емітованих простих акцій;

$Д_{na}$ – сума дивідендів, випланих на одну просту акцію у звітному періоді;

$ТД_n$ – плановий темп приросту виплат дивідендів за простими акціями, виражений десятковим дробом;

BK_{na} – сума власного капіталу, залученого за рахунок емісії простих акцій;

BE_{na} – витрати на емісію простих акцій, виражені десятковим дробом у відношенні до суми емісії.

Нерозподілений прибуток являє собою її капіталізовану частину, яка цілеспрямовано реінвестується в розвиток діяльності підприємства. Для власників це відкладений до виплати прибуток.

Вартість капіталу, який залучається за рахунок нерозподіленого прибутку, зазвичай приймається на рівні вартості функціонуючого власного капіталу або прирівнюється до вартості простих акцій без поправки на емісійні витрати.

З урахуванням оцінки вартості окремих елементів власного капіталу і питомої ваги кожного із цих елементів у загальній сумі власного капіталу визначається середньозважена вартість власного капіталу підприємства.

Однак поелементна оцінка вартості власного капіталу характеризує переважно загальний рівень дохідності для власників конкретного підприємства і не відображає необхідною мірою альтернативну вартість власного капіталу. Крім того, використання даної методики розрахунку вартості власного капіталу передбачає врахування дивідендних виплат під час оцінки вартості окремих складників власного капіталу, тому розглянутому методу також притаманні недоліки дивідендних моделей оцінки вартості власного капіталу.

Кумулятивна модель оцінки премії за ризик ґрунтується на очікуваннях інвестора компенсації взятого на себе всього ризику інвестування. Відповідно, чим більший ризик вкладень, тим вищою має бути дохідність на власний капітал (вартість власного капіталу). Розрахунок вартості власного капіталу згідно з кумулятивною моделлю здійснюється шляхом додавання до безризикової ставки дохідності інвестицій усіх складників ризику інвестування:

$$k_e = k_f + k_1 + k_2 + \dots + k_i, \quad (8)$$

де k_e – вартість власного капіталу;

k_f – безризикова ставка дохідності інвестицій;

$k_1, k_2, \dots, k_i$ – премії за i -ті види ризику.

Кумулятивний метод ще називають експертним, оскільки його використання пов'язане не з розрахунком відповідних параметрів, а з їх підбором на основі професійного судження оцінювача (експерта).

Зокрема, О. Терещенко пропонує визначати ставку вартості власного капіталу як суму двох компонентів [11, с. 149]: 1) відсоткової ставки з мінімальним ризиком (рекомендується розраховувати виходячи із середньої по ринку дохідності за депозитними вкладеннями); 2) кумулятивної надбавки за специфічні ризики, які характерні для підприємства. При цьому можуть передбачатися надбавки: за неточність прогнозування очікуваних грошових потоків (1–3%); за ризик структури капіталу (0–2%); за високий рівень поточної заборгованості (0–2%); за ризик помилкових рішень менеджменту, ризик погіршення ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту продукції (2–4%); за специфічні галузеві ризики (0–2%); за інфляційні ризики (залежно від прогнозних темпів інфляції).

О.В. Мілінчук розраховує ціну залучення власного капіталу (за даними Національного банку України) шляхом сумування таких складників, як: середньоринкова ставка дохідності за депозитними вкладеннями (у національній валюті) – 11,9%; надбавка за ризик вкладень у підприємство – 4%; надбавка за галузевий ризик – 1% [16, с. 88].

Для забезпечення достовірності оцінки вартості власного капіталу, згідно з кумулятивною моделлю, слід розробити загальноприйнятні національні рекомендації (стандарт) щодо визначення премій за окремі складники ризику, а також підвищити рівень обґрунтованості цих премій.

У сучасних умовах кумулятивна модель оцінки вартості власного капіталу вітчизняних підприємств може бути впроваджена на основі використання вихідних даних для розрахунку ставки капіталізації, які визначаються відповідно до «Порядку визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для конкурентного продажу», затвердженого Наказом Фонду державного майна України від 23.01.2004 № 105 у редакції Наказу цього Фонду від 23.03.2016 № 577, Наказу Фонду державного майна України «Щодо затвердження вихідних даних для розрахунку ставки капіталізації» від 24.05.2016 № 1033. Згідно із цими нормативними документами, умовний безризиковий складник ставки капіталізації визначається шляхом опрацювання інформації Національного банку України про відсоткові ставки за новими депозитами резидентів (окрім інших депозитних корпорацій) за секторами економіки в іноземній валюті в річному обчисленні за місяцями календарного року та встановлюється Фондом державного майна України на рівні 6,3%. Також ураховуються такі премії за ризики у разі їх наявності [20; 21]:

1) премія за галузевий ризик, розмір якої визначається на підставі опрацювання наявної річної статистичної інформації про основні фінансово-економічні показники підприємств України шляхом розрахунку сукупного галузевого рейтингу за видами економічної діяльності (від 1% до 2,2% за видами економічної діяльності);

2) премія за ризик фінансового стану, величина якої визначається залежно від результатів розрахунку основних фінансових показників підприємства (коефіцієнту покриття, коефіцієнту платоспроможності (автономії) та коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами) та узагальнення результатів розрахунку цих коефіцієнтів за бальною шкалою шляхом їх порівняння з нормативними значеннями (розмір даної премії становить від 1% до 5%);

3) премія за додатковий ризик інвестування у діяльність акціонерного товариства, яка розраховується на підставі фінансової звітності акціонерного товариства за формами №№ 1 та 2, складеними на останню звітну дату, показника фондоємності та його порівняння з величиною галузевого показника фондоємності (для певного виду економічної діяльності). Розмір цієї премії встановлюється залежно від отриманої величини порівняльного коефіцієнта фондоємності та знаходиться у діапазоні від 0% до 5%;

4) премія за ризик розміру акціонерного товариства. Ця премія визначається залежно від величини порівняльного коефіцієнта, який розраховується як співвідношення сукупної балансової вартості активів акціонерного товариства згідно з даними його фінансової звітності (форма № 1) на останню звітну дату до середньогалузевого показника сукупної вартості активів підприємства, що встановлюється Фондом державного майна України. Розмір премії за ризик розміру акціонерного товариства встановлюється залежно від величини порівняльного коефіцієнта та коливається від 0% до 6,5%;

5) премія за ризик прогнозування грошового потоку, яка визначається на підставі аналізу додатних або від'ємних величин показника фінансового результату від операційної діяльності відповідно до фінансової звітності (форма № 2) за кожний із двох попередніх до дати оцінки повних календарних років та за останній до дати оцінки звітний період. Розмір цієї премії дорівнює сумі балів, розрахунок якої проводиться за правилом: за кожний випадок від'ємної величини показника фінансового результату від операційної діяльності акціонерного товариства присвоюється один бал;

6) премія за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів. Розрахунок цієї премії передбачає порівняння середньогалузевого коефіцієнта зносу основних засобів, нематеріальних активів із коефіцієнтом зносу зазначених активів акціонерного товариства шляхом визначення порівняльного коефіцієнта як співвідношення зазначених коефіцієнтів. Розмір премії за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів, визначається на підставі порівняльного коефіцієнта та коливається від 0% до 6%.

Метод прямого розрахунку вартості власного капіталу передбачає визначення вартості власного капіталу рівнем дохідності на власний капітал, який складається на відповідному мікроринку і задовольняє інвесторів під час здійснення ними вкладень на цьому мікроринку з урахуванням специфіки цілей інвестування, можливостей та індивідуальних схильностей таких інвесторів.

Серед можливих варіантів визначення вартості власного капіталу розглядаються норма дохідності (рентабельності) власного (акціонерного) капіталу, середньогалузева норма дохідності (рентабельності) власного (акціонерного) капіталу [22, с. 119]. Ці показники можуть використовуватися в рамках методу прямого розрахунку вартості власного капіталу.

Використання методу прямого розрахунку вартості власного капіталу є можливим в українських економічних умовах і дає змогу отримати оцінку вартості власного капіталу як альтернативної вартості з урахуванням специфіки інвестування на галузевих мікроринках.

Таким чином, розрахунок вартості власного капіталу в українських економічних умовах має здійснюватися за допомогою кумулятивної моделі оцінки премії за ризик і методу прямого розрахунку вартості власного капіталу, завдяки чому стає

можливим адекватне вимірювання середньозваженої вартості інвестованого капіталу в частині визначення витрат на власний капітал під час оцінки вартості підприємств.

Висновки. Специфіка власного капіталу як складника загального капіталу підприємства зумовлена особливостями його інвестування і використання, роллю у формуванні активів суб'єкта господарювання.

Витрати на залучення власного капіталу для фінансування господарської діяльності підприємства відображається у вартості цього капіталу. Вартість власного капіталу формується з урахуванням особливостей його залучення для фінансування господарської діяльності підприємства.

Сучасною наукою та практикою пропонується значна кількість методів і моделей визначення вартості власного капіталу підприємства. Однак застосування більшості з них в українських економічних реаліях є проблематичним. Із практичної точки зору найбільш прийнятними методами і моделями визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств в економічних умовах України є кумулятивна модель оцінки премії за ризик і метод прямого розрахунку вартості власного капіталу.

Достовірність оцінки вартості власного капіталу, згідно з кумулятивною моделлю, може бути забезпечена шляхом розроблення загальноприйнятих національних рекомендацій (стандартів) щодо визначення премій за окремі складники ризику, а також підвищення рівня обґрунтованості цих премій.

Застосування методу прямого розрахунку вартості власного капіталу дає змогу отримати оцінку вартості власного капіталу як альтернативної вартості з урахуванням специфіки інвестування на галузевих мікроринках.

Використання кумулятивної моделі оцінки премії за ризик і методу прямого розрахунку вартості власного капіталу створює надійну базу для адекватного вимірювання середньозваженої вартості інвестованого капіталу в частині визначення витрат на власний капітал під час оцінки вартості підприємств.

Подальші дослідження пов'язані з упровадженням кумулятивної моделі оцінки премії за ризик і методу прямого розрахунку вартості власного капіталу в теорії та практиці оцінки вартості підприємств.

Література:

1. Іщенко Я.П. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства / Я.П. Іщенко, Л.В. Галайда // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. – Ч. 1. – С. 146–148.
2. Данилова Л. Власний капітал підприємства і проблеми його формування / Л. Данилова, О. Мельник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 138. – С. 26–27.
3. Ногіна С. Аналіз структури і функцій власного капіталу підприємства / С. Ногіна, С. Шумікін, С. Костян // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 346–349.
4. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.
5. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд ; пер. с англ. ; под науч. ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Велби ; Проспект, 2008. – 1024 с.

8. Герасимович А.М. Оцінка вартості капіталу / А.М. Герасимович, В.В. Бондаренко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 3. – С. 254–257.
9. Савчук Т.В. Особливості розрахунку вартості власного капіталу публічних акціонерних товариств, акції яких не мають ринкової оцінки / Т.В. Савчук // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2011. – № 1. – С. 117–125.
10. Слав'юк Р.А. Управління структуруванням власного капіталу акціонерних товариств : [монографія] / Р.А. Слав'юк, Н.М. Чиж. – К. : УБС НБУ, 2009. – 358 с.
11. Терещенко О. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення / О. Терещенко // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 4. – С. 144–150.
12. Ярошук О.В. Концепції визначення вартості власного капіталу акціонерного товариства / О.В. Ярошук // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 3. – С. 236–240.
13. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин ; пер. с англ. ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
14. Андрійчук В.Г. Аналіз методології визначення вартості підприємства в межах дохідного підходу / В.Г. Андрійчук, Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 40–47.
15. Мозенков О.В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О.В. Мозенков, В.В. Калужний // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 82–98.
16. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники / О.В. Мілінчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1. – С. 86–96.
17. Петленко Ю.В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю.В. Петленко, Г.В. Решетова // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 102–109.
18. Решетова Г.В. Фактори максимізації вартості компанії в умовах граничних ринків капіталу / Г.В. Решетова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 326–335.
19. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : / <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Порядок визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для конкурентного продажу : Наказ Фонду державного майна України № 105 від 23.01.2004 (у редакції Наказу Фонду державного майна України № 577 від 23.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0546-16>.
21. Щодо затвердження вихідних даних для розрахунку ставки капіталізації : Наказ Фонду державного майна України № 1033 від 24.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/shodo-zatverdzhennja-vihidnih-danih-dlja-rozrahunku-stavki-k-doc273194.html>.
22. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : [монографія] / М.В. Корягін. – Львів : Інтерсервіс, 2012. – 261 с.

Давыдов А.И. Определение стоимости собственного капитала при оценке стоимости предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы определения стоимости собственного капитала в контексте оценки стоимости предприятий. Исследован собственный капитал как составляющая общего капитала предприятия. Раскрыто содержание стоимости собственного капитала. Проанализированы методы и модели определения стоимости собственного капитала. Выявлены возможности использования методов и моделей определения стоимости собственного капитала в украинских экономических условиях. Установлены наиболее приемлемые методы и модели определения стоимости собственного капитала при оценке стоимости предприятий.

Ключевые слова: собственный капитал, стоимость собственного капитала, определение стоимости, метод, модель, оценка, стоимость предприятий.

Davydov O.I. Identification of equity cost of capital while estimating value of enterprises

Summary. The article deals with the issues of identification of the equity cost of capital in the context of estimating value of enterprises. It is researched equity capital as a component of the total capital of an enterprise. There is described the essence of the equity cost of capital. Methods and models of identification of the equity cost of capital are analysed. There are determined possible ways of using the methods and models, which identify the equity cost of capital in Ukrainian economic environment. The most appropriate methods and models identifying the equity cost of capital while estimating value of enterprises are selected.

Keywords: equity, equity cost of capital, identification of value, method, model, estimation, enterprise value.

Коленда Н.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ВИРОБНИЧА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИДИ

Анотація. У статті узагальнено підходи до виділення видів виробничих стратегій підприємств та систематизації їх класифікаційних ознак. На основі цього сформовано авторський підхід до видової класифікації виробничої стратегії підприємства.

Ключові слова: виробнича стратегія, диверсифікація, спеціалізація, модифікація, стабілізація, переорієнтація виробництва.

Постановка проблеми. Виробнича стратегія є одним із елементів стратегічного плану розвитку підприємства, без якого загальний механізм діяльності був би неможливим, оскільки саме виробнича стратегія визначає, які виробничі потужності будуть на підприємстві, наскільки ефективно вони використовуватимуться, що і як буде продукуватися за допомогою них. Фактично вона визначає напрям основної діяльності підприємства. Тому вибір відповідної стратегії є важливим питанням, яке потребує виваженого підходу до його вирішення. Проте він ускладнюється тим, що сьогодні сформовано широкую видову структуру виробничих стратегій з урахуванням ряду класифікаційних ознак та критеріїв, але не проведено їх систематизації й узагальнення.

Тому практична сторона вибору та формування виробничої стратегії підприємства потребує проведення попереднього теоретичного вивчення цього питання, узагальнення підходів до виділення видів стратегій та їх класифікаційних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів виробничої стратегії підприємства, включаючи її видову класифікацію, присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких можна назвати І. Ансоффа, В. Василенка, О. Дація, А. Дегтяра, О. Ковтун, М. Корецького, О. Кузьміна, В. Мельника, Т. Омеляненко, М. Портера, М. Рибак, З. Шершньову. Вклад цих науковців у формування теоретичних основ розробки виробничої стратегії підприємства є значним. Кожен вчений намагався подати власне бачення самої стратегії, виділити її види та надати рекомендації щодо вибору одного з них з урахуванням певного критерію.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте узагальнення цих підходів, їх структуризації на основі врахування декількох ознак проведено не було.

Мета статті. Тому основною метою роботи є систематизація напрацювань науковців щодо виділення видів виробничої стратегії та формування авторського підходу до видової класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення видової структури виробничих стратегій потребує з'ясування сутності самого поняття. В одному із досліджень автора під виробничою стратегією підприємства запропоновано розуміти довгостроковий план дій щодо формування виробничої системи певного типу та ефективного управління її складовими,

що забезпечить її функціональну спроможність та економічну ефективність, а як результат – стратегічну конкурентоздатну позицію підприємства [1].

Науковцями сформовано цілий ряд видів виробничої стратегії з урахуванням певних класифікаційних ознак чи чинників, наприклад, рівень організації виробництва; ефективність виробництва; обсяги виробництва; концентрація управління виробництвом; виробничий потенціал; виробничі потужності та рівень їх використання; витрати виробництва; ефективність управління запасами; ефективність матеріально-технічного забезпечення; ефективність управління якістю, рівень техніки та технології; резерви продуктивності праці; напрями інвестування; швидкість впровадження інновацій [2, с. 47–48; 3, с. 373–383]. Також існують наукові підходи, в яких виділено окремі види виробничих стратегій без урахування якогось із критеріїв.

Зокрема, З. Шершньовою запропоновано такі виробничі стратегії: створення нового виробництва; використання наявного виробничого потенціалу; зміни в організації виробництва; стратегія змін у технологічному процесі; впровадження оперативного-календарного планування тощо [3, с. 383].

Дещо подібним є підхід О. Ковтуна, який виділив стратегію змін у технологічному процесі; стратегію створення нового виробництва; стратегію використання наявного виробничого потенціалу; стратегію змін в організації виробництва; стратегію виробництва з орієнтацією на пересічний попит; стратегію виробництва з урахуванням реально наявного мінімального попиту; стратегію виробництва, спрямовану на повне задоволення попиту [2, с. 186].

М. Корецький, А. Дегтяр та О. Дація сформували такі види виробничих стратегій, як диверсифікація, спеціалізація, диференціація, концентрація, реконструкція, зниження собівартості [4, с. 98].

Відштовхуючись від загальної класифікації інноваційних стратегій, З. Шершньова, М. Корецький, А. Дегтяр та О. Дація пропонують такі виробничі стратегії, як, зокрема, стратегія нового виробництва; стратегія технічного переоснащення; стратегія модернізації; стратегія реконструкції; стратегія удосконалення структури виробництва [3; 4].

У праці О. Кузьміна та Н. Петришин запропоновані окремі види виробничої стратегії з урахуванням таких двох критеріїв, як величина прибутку від реалізації продукції та попит на цю продукцію. З урахуванням цих чинників виділено такі стратегії: переорієнтація виробництва, стабілізація виробництва, повна спеціалізація, унікальність виробництва, диверсифікація, обмежена спеціалізація виробничого процесу, модифікація виробництва, інтенсифікація виробництва, інноваційні перетворення виробництва (виробничих технологій) [5, с. 96].

З урахуванням основних характеристик підприємства (профіль виробництва, розмір підприємства, його усталеність, величина витрат на НДПКР, ключові чинники успіху) З. Шерш-

нова запропонувала такі види виробничих стратегій: стратегія «приспосовування», нішова стратегія, силова та «піонерна» стратегії [3, с. 385].

Враховуючи пріоритети операційної діяльності підприємства, А. Стерлігова виділила традиційні виробничі стратегії (мінімізація витрат та розвиток гнучкості) й сучасні (розвиток якості та мінімізація часу) [6, с. 172].

Т. Омеляненко здійснила типологію виробничих стратегій на основі методологічних засад положень концепції періодів функціонування виробництва. Науковцем запропоновано для миттєвого періоду реплікаційну стратегію, для короткострокового – стратегію маневрування, середньострокового – стратегію зростання, а довгострокового – інноваційну стратегію [7, с. 136].

М. Рибак розробила класифікацію виробничих стратегій за такими напрямками, як ефективне використання наявного виробничого потенціалу; створення нового виробництва; зміни

у технологічному процесі; поліпшення організації виробництва [8, с. 118–119].

Для впорядкування і спрощення розуміння принципових відмінностей між виробничими стратегіями доцільно поділити їх на чотири категорії (рис. 1):

- стратегії, орієнтовані на ринок;
- стратегії, орієнтовані на виробничі можливості;
- стратегії, орієнтовані на загальні можливості підприємства;
- комплексні стратегії.

Різниця полягає у тому, що в першому випадку майбутню виробничу поведінку підприємства визначає споживач, в другому випадку виробнича стратегія будується на основі виробничих можливостей підприємства, третій вид формується на основі можливостей підприємства загалом, а четвертий вид характеризується урахуванням комплексу чинників.

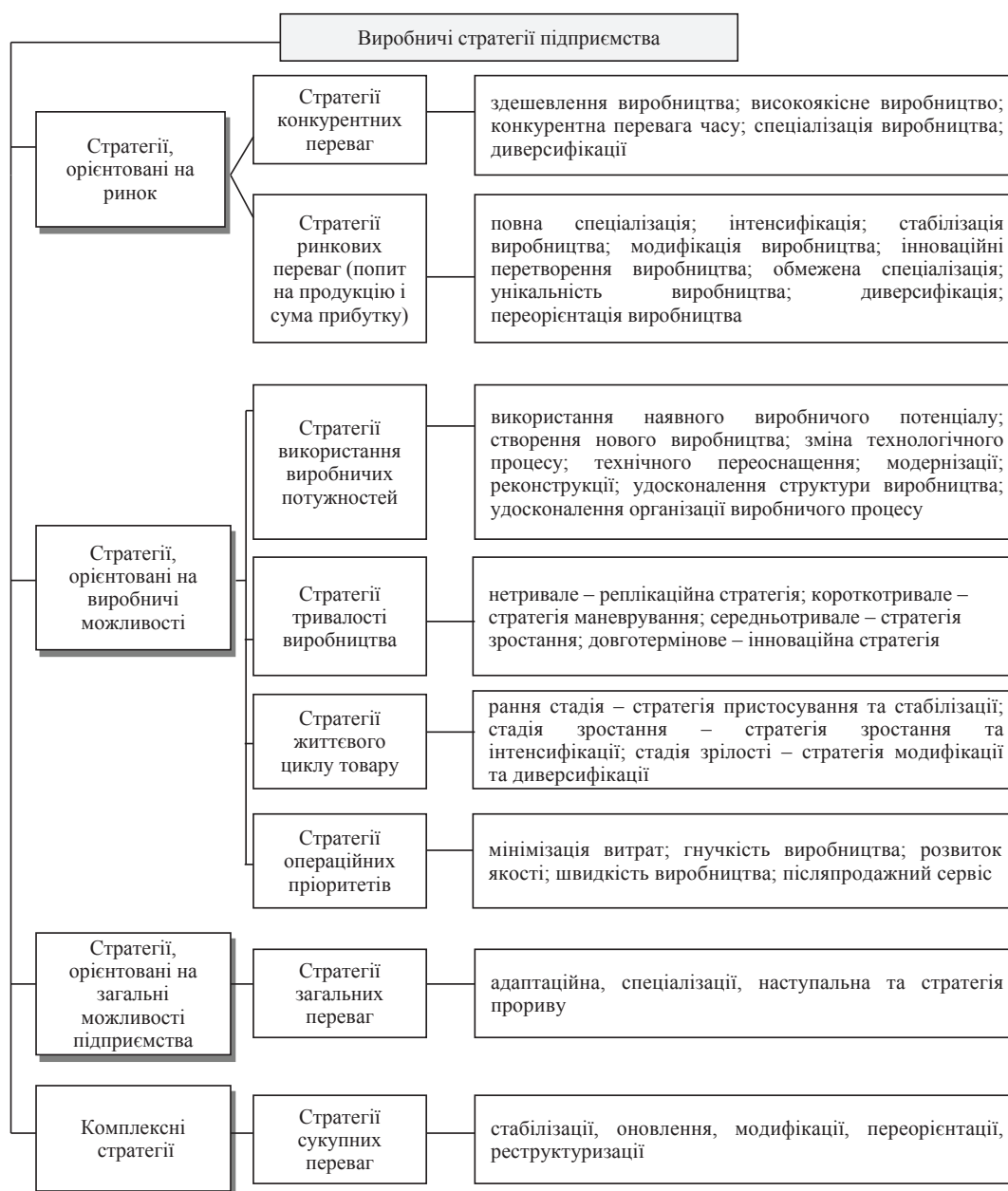


Рис. 1. Виробничі стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором

Зокрема, стратегії, орієнтовані на ринок, передбачають, що під час формування виробничої стратегії менеджери будуть враховувати те, як ринок сприймає товар. Тому в цьому випадку можна націлюватись на конкурентні переваги чи ринкові. Конкурентними перевагами можуть бути низька вартість товарів, висока якість (в ідеалі поєднання цих двох переваг), швидкий вивід на ринок нових товарів, широка номенклатура та асортимент продукції, врахування потреб та побажань споживачів до основних характеристик товару.

Вибір виробничих стратегій, які спрямовані на ринкові переваги, повинен базуватися на врахуванні двох чинників, а саме попиту на продукцію та величини прибутку від її продажу. Характеристика цих стратегій детально подана у праці О. Кузьміна та Н. Петришин.

Вибір другого виду стратегій ґрунтується на врахуванні якісних та кількісних характеристик виробничої складової, тобто наявних виробничих потужностей та можливостей їх використання, плановий період функціонування виробництва, етап життєвого циклу товару та операційний пріоритет діяльності.

Тому, враховуючи наявні виробничі потужності підприємства, потреби в них та можливості їх використання, можна планувати виробничу стратегію використання наявного виробничого потенціалу за умов стабільного попиту на продукцію без перспектив його зростання з одночасним отриманням бажаного економічного результату та ефективного використання наявних виробничих потужностей. Якщо відбувається зростання попиту на продукцію чи зміна вимог та побажань споживачів за умови максимального використання виробничих потужностей, то рекомендовано впроваджувати стратегію створення нового виробництва чи зміни технологічного процесу. За умов стабільного чи динамічно зростаючого попиту та низької ефективності використання виробничих потужностей, наявності в них «вузьких місць» рекомендовано обирати одну з таких виробничих стратегій: технічного переоснащення, модернізації, реконструкції, удосконалення структури виробництва, удосконалення організації виробничого процесу.

Щодо вибору стратегій з урахуванням періоду, протягом якого планується здійснювати виробництво, то для нетривалого періоду (до 1 року) пропонується реплікаційна стратегія, яка ґрунтується на використанні наявних виробничих потужностей, незмінності виробничого процесу та продукції і націлена на максимальне використання виробничого потенціалу за стабільної його структури та величини. Для короткотривалого періоду (1–2 роки) рекомендована стратегія маневрування, яка передбачає зміну окремих складових операційної системи та характеристик продукції за практично незмінних виробничих потужностей. Її цільове спрямування – максимально ефективне використання наявного виробничого потенціалу за умов варіювання його складових. Стратегія зростання рекомендована для середньотривалого виробництва (2–4 роки), коли відбувається збільшення обсягів виробництва раніше освоєних видів продукції, їх модифікацій з урахуванням потреб споживачів. При цьому технологічні і виробничі процеси практично не зазнають змін, але відбуваються нарощення виробничих потужностей та кількісне і якісне покращення виробничого потенціалу. І за умов довготермінового виробництва (більше 4 років) доцільно впроваджувати інноваційну стратегію, яка передбачає постійне оновлення технологій, освоєння нових видів продукції, модифікацію наявних, нарощення виробничих потужностей та потенціалу.

Залежно від того, на якому етапі життєвого циклу перебуває товар, що продукується, можна обирати одну зі стратегій. Зокрема, якщо товар перебуває на ранній стадії, то рекомендована стратегія пристосування чи стабілізації, на стадії зростання – стратегія зростання чи інтенсифікації, а на стадії зрілості – стратегія модифікації чи диверсифікації.

Цей підхід може мати суперечливий характер, оскільки стратегія – це довгостроковий план, який повинен визначати орієнтири виробництва продукції від її зародження до зрілості. А в цьому випадку рекомендовані стратегії змінюються на кожному етапі життєвого циклу продукції. Проте така ситуація можлива за зміни керівництва, корпоративної стратегії, кардинальних змін умов функціонування підприємства.

Тому логічним було б на ранній стадії впроваджувати стратегію пристосування, яка передбачає максимальне врахування потреб та побажань покупців щодо основних властивостей та характеристик продукції. Це дасть розширити ринкову нішу, збільшити попит на продукцію, що, зрештою, сприятиме ефективнішому використанню виробничих потужностей. Також на цій стадії можливою є стратегія стабілізації за умов сталого попиту, високої економічної ефективності виробничої діяльності та оптимального завантаження виробничих потужностей. Вона передбачатиме випуск освоєної продукції за практично незмінних кількісних та якісних її параметрів, використання наявного виробничого потенціалу та його поступове нарощення.

На етапі життєвого циклу товару зростання доцільно обрати стратегію зростання або інтенсифікації. Стратегія зростання передбачає нарощення обсягів виробництва продукції, розширення виробничих потужностей за незмінної технології виробництва. Стратегія інтенсифікації передбачає нарощення обсягів виробництва продукції завдяки підвищенню ефективності використання виробничих потужностей, змін технології та технічного оснащення.

На стадії зрілості товару рекомендованими будуть виробничі стратегії модифікації та диверсифікації. Стратегія модифікації передбачає впровадження технологічних змін, створення продукції з якісно новими характеристиками, імплементацію інноваційних ідей у виробничий процес. Стратегія диверсифікації націлена на розширення номенклатури та асортименту продукції, напрямів виробничої діяльності підприємства. Практично одна й інша стратегії спрямовані на оновлення виробництва, нарощення виробничого потенціалу, ефективніше використання виробничих потужностей та їх розширення.

Вибір виробничої стратегії з орієнтацією на операційні пріоритети передбачає такі можливості, як мінімізація витрат, гнучкість виробництва, розвиток якості, швидкість виробництва, післяпродажний сервіс. При цьому два перші пріоритети стосуються традиційних виробничих стратегій, а інші – сучасних. Така градація зумовлена зміною самих пріоритетів виробничої діяльності, які були визначені на основі опитування споживачів. Якщо раніше споживачі віддавали перевагу низькій вартості товару (стратегія мінімізації витрат) чи здатності підприємства швидко реагувати на якісну та кількісну зміну попиту споживачів (стратегія гнучкості виробництва), то сьогодні вирішальними критеріями обрання товару є його висока якість (стратегія розвитку якості) чи швидкість оновлення продукції, вивід на ринок інноваційних продуктів (стратегія швидкості виробництва). Також одним із пріоритетів є післяпродажний сервіс, який характеризується якістю, швидкістю, ціною та комфортністю експлуатаційного обслуговування, а також кон-

сультативною підтримкою й інформаційною забезпеченістю під час купівлі товару.

Ще однією групою виробничих стратегій є стратегії, орієнтовані на загальні можливості підприємства, або стратегії загальних переваг. Тобто вибір виробничої стратегії необхідно робити, відштовхуючись від загальних можливостей підприємства, а не тільки його виробничої складової чи комерційних інтересів. Серед цих стратегій виділили адаптаційну, стратегію спеціалізації, наступальну та стратегію прориву.

Адаптаційна стратегія доцільна для впровадження на невеликих підприємствах, які характеризуються невеликими масштабами виробничої діяльності, стабільним, вузьким асортиментом продукції, низьким рівнем інноваційної активності та витрат на неї. Проте за невеликих обсягів виробництва вони можуть краще реагувати на потреби споживачів, враховувати їх побажання та потреби, за рахунок чого мати конкурентні переваги.

Стратегія спеціалізації рекомендована до впровадження на невеликих чи середніх підприємствах з відповідними обсягами виробництва, які поступово впроваджують інновації у виробничий процес та збільшують витрати на НДПКР. В цьому випадку загальною перевагою підприємства стане здатність швидко реагувати на особливі потреби ринку, тим самим формуючи свою ринкову нішу та поступово її розширюючи за рахунок спеціалізації виробництва.

Для великих та середніх підприємств із великосерійним чи масовим типом виробництва, активною інноваційною діяльністю та достатнім її фінансуванням пропонуємо наступальну стратегію. Її впровадження дасть змогу сформувати загальні переваги за рахунок високої технологічності, інноваційних продуктів та масштабності виробництва.

Стратегія прориву може бути характерна для нових невеликих чи середніх підприємств або тих, хто випускає інноваційний продукт на ринок, працює у сфері інноваційних технологій. Зрозуміло, що впровадження цієї стратегії повинно супроводжуватися значними витратами на проведення НДПКР. Реалізація стратегії прориву дасть змогу досягти загальних переваг саме за рахунок інноваційності діяльності, новизни продукту та швидкості виводу його на ринок.

Також серед виробничих стратегій пропонуємо комплексні, які одночасно враховують декілька чинників (комерційний інтерес, характеристики виробничої системи, загальні можливості підприємства). До комплексних виробничих стратегій віднесли стратегію стабілізації, оновлення, модифікації, переорієнтації та реструктуризації.

Впровадження стратегії стабілізації доцільне на підприємствах, які володіють достатнім виробничим потенціалом, займають стабільну нішу на ринку, отримують бажаний економічний результат та мають обмежені можливості для інноваційної діяльності. За таких умов виробництво буде спрямоване на ефективне використання наявних виробничих потужностей, поступове покращення їх якісних та кількісних характеристик, зростання продуктивності діяльності.

Стратегія оновлення передбачає створення нового виробництва за рахунок нарощення потужностей, формування нових структурних підрозділів, розвитку нових функціональних напрямів діяльності. Впровадження цієї стратегії рекомендовано для підприємств, які мають достатні фінансові ресурси, можливості здійснення інноваційної діяльності, стабільну позитивну репутацію на ринку, або ж тих, що знаходяться на стадії створення.

Стратегія модифікації передбачає перш за все зміну технологічних процесів, що також може супроводжуватися зміною окремих характеристик продукції. Ця стратегія рекомендована для впровадження на підприємствах, які володіють достатнім виробничим потенціалом, проте ефективність його використання є недостатньою, а виробничі потужності мають «вузькі місця» за рахунок застарілих технологій.

Стратегія переорієнтації спрямована на створення нових напрямів виробничої діяльності, які здебільшого відповідають основному профілю виробництва, хоча це не є обов'язковим. Переорієнтація може стосуватися всього асортиментного ряду продукції або тільки його окремої складової. Цей вид стратегії доцільно впроваджувати підприємствам, які втрачають позиції на ринку, проте мають достатні виробничі потужності та потенціал.

Стратегія реорганізації передбачає повну зміну напрямку виробничої діяльності, внесення кардинальних змін в організацію виробничого процесу. Цей вид стратегії може бути характерним для підприємств, виробничий профіль яких не відповідає сучасним потребам ринку. Проте такі підприємства можуть мати достатній виробничий потенціал, який потребуватиме коригування відповідно до нового напрямку діяльності.

Висновки. Отже, кожна із запропонованих стратегій спрямована на отримання бажаного економічного результату від виробничої діяльності, ефективне використання виробничих потужностей та потенціалу, максимальне задоволення потреб ринку. Тому формування виробничої стратегії можливе лише за комплексного підходу з урахуванням загальної, конкурентної стратегії, продуктово-товарної, ресурсних та інших функціональних стратегій, а вибір конкретного виду залежатиме від характеристик підприємства, можливостей виробництва, орієнтації на споживача і ринок або поєднуюватиме ці елементи, а також спрямовуватись на досягнення загальної мети діяльності.

Тому проведене дослідження щодо класифікації та виділення видів виробничої стратегії вважаємо таким, що має теоретичну та практичну значимість. Зокрема, теоретична виявляється у розширенні бази досліджень економічної науки в напрямі формування видової структури виробничої стратегії підприємства. Практична значимість роботи полягає у формуванні рекомендацій менеджерам різного рівня щодо вибору виробничої стратегії з урахуванням певних критеріїв, які є визначальними для того чи іншого суб'єкта господарювання.

Проте це дослідження не можемо вважати повним і завершеним, оскільки потребують подальшої розробки сам алгоритм вибору та формування виробничої стратегії, методика оцінки дієвості її впровадження.

Література:

1. Коленда Н. Поняття виробничої стратегії підприємства / Н. Коленда // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/issue-15-2017>.
2. Ковтун О. Стратегія підприємства : [навч. посібник] / О. Ковтун. – 3-тє вид. – Львів : «Новий світ – 2000», 2007. – 324 с.
3. Шершньова З. Стратегічне управління : [підручник] / З. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Стратегічне управління : [навч. посібник] / [М. Корецький, А. Дегтяр, О. Дацій]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
5. Кузьмін О. Технологія вибору виробничих стратегій для машинобудівних підприємств / О. Кузьмін, Н. Петришин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць. – № 647. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2009. – 652 с.

6. Стерлигова А. Операционный (производственный) менеджмент : [учебн. пособие] / А. Стерлигова, А. Фель. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
7. Омеляненко Т. Методологічні засади диференціювання виробничих стратегій / Т. Омеляненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 132–138.
8. Рибак М. Види виробничих стратегій підприємств / М. Рибак // Економіка та держава. – 2014. – № 6. – С. 114–119.

Коленда Н.В. Производственная стратегия предприятия: классификация и виды

Аннотация. В статье обобщены подходы к выделению видов производственных стратегий предприятий и систематизации их классификационных признаков. На основе этого сформирован авторский подход к видовой классификации производственной стратегии предприятия.

Ключевые слова: производственная стратегия, диверсификация, специализация, модификация, стабилизация, переориентация производства.

Kolenda N.V. Production strategy of the enterprise: classification and types

Summary. In the article generalized approaches to the distinguishing types of production strategies of enterprises and systematized their classification features. On the basis of this formed the author's approach to the classification of production strategy of an enterprise.

Keywords: production strategy, diversification, specialization, modification, stabilization, reorientation of production.

Мандич О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ВІД МОДЕЛЕЙ ТЕОРІЇ ДО УМОВ ПРАКТИКИ

Анотація. У статті розглянуто систему конкурентних стратегій аграрних підприємств. Зокрема, особливу увагу приділено стратегії отримання конкурентних переваг як загальної конкурентної стратегії. Проаналізовано особливості формування і використання деяких певних стратегій у сучасних умовах сільськогосподарських підприємств в Україні. Запропоновано комплексну стратегію для формування конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств функціональними компонентами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, система, підприємство, сільськогосподарське виробництво, ефективність.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств за сучасних умов їх функціонування на об'єктових ринках є одним із найскладніших та найперспективніших напрямів досліджень, що викликано передусім особливостями провадження їх виробничої діяльності. Слід відзначити, що основні проблеми провадження ефективної виробничо-господарської діяльності аграрних товаровиробників мають не лише комерційний, а й виробничий характер, тому пристосування наявних теоретичних положень та виокремлення основних компонентів із подальшим використанням як комплексної стратегії є актуальним завданням проведення досліджень даного напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує широкий спектр уже визначених у теорії стратегій ринкової конкуренції, які можна об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємств і розглядати їх як сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємств до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Зокрема, виділяють блок стратегій формування конкурентних переваг (стратегії контролю над витратами, стратегії диференціації та стратегії фокусування), блок стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств (товарно-ринкова та ресурсно-ринкова стратегії, технологічна стратегія, соціальна стратегія, фінансово-інвестиційні стратегії, організаційна та управлінська стратегії тощо), блок стратегій конкурентної поведінки підприємств на обраних цільових ринках (наступальні, оборонні та коопераційні стратегії). Однак, на нашу думку, їх пристосування до діяльності аграрних підприємств у повному обсязі не є можливим через галузеву специфіку.

Мета статті полягає у дослідженні окремих компонентів системи конкурентоспроможного розвитку підприємств для можливості обґрунтування їх використання у виробничо-комерційній діяльності вітчизняних аграрних підприємств із метою підвищення ефективності їх функціонування на цільових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система конкурентних стратегій підприємств у теорії має включати стратегії формування конкурентних переваг, стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств та стратегії їх конкурентної поведінки. При цьому слід відзначити, що основною особливістю формування даних стратегій для умов діяльності аграрних підприємств є неможливість їх швидкого та повного впровадження через низку чинників організаційного, економічного та управлінського характеру.

Зокрема, що стосується проблем організаційної частини, то першочерговою стратегією підприємств є якнайповніше забезпечення використання наявних виробничих потужностей підприємств. В аграрному виробництві роками формується техніко-технологічна база, проведення оновлення якої не є можливим для фактора швидкого реагування на зміни ринкового середовища. Тобто така стратегія формування конкурентних переваг, як стратегія диференціації, та основні виробничі стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств – товарно-ринкова, ресурсно-ринкова та технологічна стратегія – здебільшого не зможуть оновлюватися або взагалі застосовуватися до аграрних підприємств у короткостроковому періоді. Слід також відзначити, що основним негативним фактором підвищення конкурентоспроможності для аграрних підприємств є час, тому саме швидке реагування на ринкову ситуацію є одним із найважливіших та найважчих завдань, поставлених перед ними.

СТРАТЕГІЧНА ПЕРЕВАГА

СТРАТЕГІЧНА МЕТА	Унікальність для споживача	Становище низькозатратного підприємства
	Диференціація (у межах ринку)	Економія витрат (у межах ринку)
	Фокусування (у межах цільового сегменту ринку)	

**Рис. 1. Класифікація стратегій конкуренції
за канонічним підходом М. Портера [7]**

Пристосовуючи стратегії надбання конкурентних переваг чи так звані загальні стратегії конкуренції, сутність яких розкрита через матрицю за канонічним підходом М. Портера, для умов функціонування аграрних підприємств, можна зробити такі висновки.

Стратегія «лідирства на основі зниження витрат (цін)» базується на оптимізації усіх частин виробничо-управлінської

системи: виробничих потужностей; рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, тобто зорієнтована на високий рівень показників ефективності виробництва. З іншого боку, ця стратегія може сприяти зниженню інших параметрів конкурентоспроможності: якості виготовлення окремих деталей, відповідного рівня сервісу тощо.

Конкурентні переваги низьких витрат особливо важливі, коли:

- на ринку переважає цінова конкуренція;
- продукція має високий рівень стандартизації;
- витрати покупців на перехід до споживання продукції конкуруючих підприємств незначні.

Стратегія диференціації передбачає використання елементів унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих підприємств, дає змогу товаровиробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, та середньою ціною у галузі. Успіх конкурентної стратегії диференціації вимагає відповідності між потребами у диференціації, які мають споживачі, та можливостями підприємства забезпечити цю диференціацію.

Стратегія диференціації створює сприятливі умови для взаємодії з усіма п'ятьма елементами проміжного середовища організації і за умови ефективної реалізації дає змогу отримувати вищі прибутки, ніж стратегія контролю над витратами [7].

Необхідним є ринковий аналіз потенціалу диференціації за кожним видом продукції, що враховує готовність споживачів до диференціації, а також дає змогу визначити найбільш перспективні напрями позиціонування.

Стратегія фокусування – це більш глибока диференціація продукції, що випускається підприємством, або досягнення нижчих витрат в умовах функціонування на обраному сегменті. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно.

Для аграрних підприємств стратегія фокусування являє собою комплекс рішень щодо переліку цільових сегментів, на яких воно буде працювати, та способу позиціонування товарів підприємства в кожному із цільових сегментів. Укрупнено процес розроблення стратегії фокусування для підприємств складається з п'яти етапів:

1. Визначення доцільності застосування підприємством генеричної стратегії фокусування.
2. Сегментування ринку.
3. Вибір цільових сегментів.
4. Позиціонування товару на ринку.
5. Конкретизація стратегії фокусування шляхом розроблення комплексу маркетингу для кожного цільового сегменту.

Підставою для проведення виділення сегментів є попередній аналіз ринкового середовища і результати дослідження по вияву споживчих мотивацій. Для такого дослідження можуть бути використані такі технології вивчення мотивів потенційних споживачів, обрані з урахуванням галузевої специфіки (сфера аграрного виробництва):

1. Опитування. Виконується спеціалістами-маркетологами, які проводять співбесіду із потенційними споживачами (переробні підприємства тощо) у довільній формі. Співбесіда розпочинається із загальних проблем і поступово звужується до об'єкту дослідження.

2. Тест «третьої особи». Полягає в тому, що учаснику експерименту пропонується прокоментувати точку зору іншої особи стосовно об'єкту дослідження.

Отримані в процесі сегментування сегменти можуть становити різний інтерес для підприємства. Під час прийняття рішення щодо кількості сегментів, які підприємство буде охоплювати своєю діяльністю, можливі три альтернативи:

- а) ринок розглядається у цілому як один великий сегмент, тобто не сегментується взагалі;
- б) діяльність підприємства концентрується на всіх сегментах ринку і для кожного розробляється комплекс маркетингу;
- в) з усієї сукупності обирається один або декілька значних за своїми потенційними можливостями сегментів.

Запропонований М. Портером підхід до класифікації конкурентних стратегій пізніше піддавався неодноразовим доповненням та модифікаціям. Одна з таких модифікацій передбачає виділення не трьох, а п'яти базових стратегій конкуренції:

- стратегії лідерства по витратах;
- стратегії широкої диференціації;
- стратегії оптимальних витрат;
- сфокусованої стратегії на базі низьких витрат;
- сфокусованої стратегії на базі диференціації продукції.

Відповідно до даної точки зору, базова конкурентна стратегія являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами та формує стратегію управління підприємством. Виділяють п'ять базових стратегій конкуренції:

- стратегію зниження собівартості – орієнтована на масовий випуск стандартної продукції, що більш ефективно та потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій різномірної продукції. Стимулом до її використання є значна економія на масштабі виробництва та залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором під час купівлі;
- стратегію диференціації продукції – базується на спеціалізації у виготовленні особливої продукції, яка є модифікацією наявної;
- стратегію сегментування ринку – спрямована на забезпечення переваг над конкурентами у відокремленому та часто єдиному сегменті ринку, який виділяється на основі географічного, психографічного, поведінського, демографічного або інших принципів сегментації;
- стратегію впровадження інновацій – виробники не зв'язують себе необхідністю знижувати собівартість продукції, що виробляється, диференціювати її тощо. Головна мета – випередити конкурентів та одноособово зайняти ринкову нішу, де конкуренція незначна;
- стратегію негайного реагування на потреби ринку – має на меті максимально швидке задоволення виникаючих потреб у різних сферах бізнесу. Основний принцип поведінки – вибір та реалізація проєктів, найбільш рентабельних у поточних ринкових умовах.

Вищевикладені різновиди конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють одна одну. Найбільш логічною є така послідовність розроблення та реалізації системи конкурентних стратегій:

1. Визначення прийнятої стратегії формування конкурентних переваг.
2. Розроблення стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямками його діяльності. Реалізація зазначених програм дій повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.
3. Використання різних різновидів стратегій конкурентної поведінки залежно від ситуації на ринку та з урахуванням

визначених на попередніх етапах стратегії формування конкурентних переваг і стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

4. Реалізація системи конкурентних стратегій, яка повинна супроводжуватися систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непередбачувані зовнішні й внутрішні зміни.

За М. Портером, розроблення стратегії конкуренції значною мірою визначається чітким формулюванням того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення [6].

Етапи розроблення та реалізації конкурентних стратегій:

1. Встановлення мети. Розроблення та встановлення короткотермінових, середньотермінових і довготермінових цілей підприємства виступають фундаментом у виборі конкурентної стратегії. Залежно від обставин одні фірми стратегічно націлюють свої дії на усунення конкурентів, інші – на відособлення від них, треті – на зближення з ними, четверті – на здачу їм позицій (самоусунення) на вигідних умовах. Оскільки всі суб'єкти підприємництва розрізняються між собою за типом поведінки і реалізації цільових установок, кожному підприємству доводиться, прагнучи до оптимуму конкурентних позицій, по-своєму впливати на суперників, нав'язуючи їм свої інтереси, й одночасно протидіяти їм, відстоюючи дані інтереси від посягань ззовні.

2. Аналіз зовнішнього середовища. Являє собою процес моніторингу організаційного оточення, що ідентифікується зі справжніми і майбутніми погрозами та сприятливими можливостями, які можуть впливати на здатність фірми досягти її мети. Мета аналізу – забезпечити своєчасне реагування управління на зовнішні і внутрішні імпульси для досягнення мети підприємства.

3. Дослідження внутрішнього середовища підприємства. Мета дослідження – виявити внутрішні змінні організації, які можуть розглядатися як її сильні (слабкі) сторони, оцінити їх важливість, установити, які із цих змінних можуть стати основою конкурентних переваг. Принципи проведення аналізу: принцип комплексного аналізу всіх підсистем та елементів підприємства; організація розглядається як складна система, що діє в середовищі відкритих систем і складається, своєю чергою, із низки підсистем; оцінювати показники слід у динаміці, а також порівняно з аналогічними показниками конкуруючих підприємств; принцип урахування галузевої і регіональної специфіки підприємства. Аналіз внутрішнього середовища включає дослідження двох сфер організації: макросередовища (досліджується внутрішнє середовище всього підприємства (порівняння ресурсів фірми й ефективності їх використання з іншими організаціями галузі (регіону) для вибору оптимального конкурентного розвитку – аналіз конкурентоспроможності організації); мікросередовища (досліджується внутрішнє середовище тільки по конкретній стратегічній зоні господарювання: дослідження ресурсів підприємства; оцінка ефективності виробничо-збутової діяльності організації; визначення стратегічного конкурентного потенціалу по підприємству).

4. Визначення стратегічної мети і постановки завдань. Визначення на основі комплексного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища обмежень у діяльності підприємства, погроз можливостей для нього із боку зовнішнього середовища, перспектив розвитку фірми, формування стратегічних альтернатив досягнення мети.

5. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Спочатку розглядається весь набір альтернативних варіантів роз-

витку, з яких у процесі оцінки обираються ті, які більшою мірою забезпечать досягнення наміченої мети, можуть бути реалізовані в рамках ресурсних можливостей, задовольняють системі прийнятих критеріїв ефективності. Процес вибору стратегічних альтернатив може бути заснований на стратегічному позиціонуванні організації, стратегічних зон господарювання, окремого товару з використанням матричних інструментів аналізу. Групи критеріїв вибору альтернатив: реакція на можливості/погрози зовнішнього середовища; отримання конкурентних переваг; відповідність цілям підприємства; здійсненість стратегії; врахування взаємозв'язків з іншими стратегіями підприємства (стратегіями різного рівня). Найбільш поширеним методом оцінки вірогідної економічної дії кожної альтернативи на майбутнє підприємства є розроблення сценаріїв, в яких передбачено три варіанти розвитку подій: оптимістичний, песимістичний і найбільш вірогідний.

6. Планування реалізації стратегії. Включає розроблення розгорнутого плану втілення в реальність вибраної стратегії, вказуючи терміни поетапної реалізації та очікувані результати.

7. Реалізація стратегічних рішень. Здійснюється у двох напрямках: із використанням адміністративних важелів (тактики, політики, процедур та правил); за допомогою економічних важелів шляхом формування бюджету, застосування системи показників та управління за цілями. Етапи процесу реалізації стратегії: підготовка інформації, використовуваної на всіх етапах реалізації стратегії; планування, програмування, бюджетування схвалюваних рішень; власне виконання рішень; контроль. Усі стратегічні рішення повинні бути доведені до конкретних виконавців у вигляді затверджених планів, наказів, розпоряджень та інших організаційних документів, тобто управлінські рішення повинні бути перетворені в організаційні.

Процес формування конкурентної стратегії повинен мати комплексний характер. Проте запропоновану модель не слід уважати універсальною, оскільки в кожній реальній ситуації необхідно опиратися на ті обставини, що склалися. Кожен етап має самостійне значення і вимагає застосування специфічних з погляду розроблення і реалізації конкурентних стратегій процедур і методик. У процесі розроблення системи конкурентних стратегій можливо використання численного інструментарію:

- матриця «Продукт – ринок», матриця БКГ, модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції»;
- аналіз інтенсивності конкуренції на ринку, ступеню його монополізації, ринкової частки конкурентів, темпів її приросту тощо;
- аналіз структури стратегічного потенціалу, можливостей розширення ресурсів підприємства, особливостей галузі, SWOT-аналіз тощо;
- аналіз ринкового середовища і конкурентів, аналіз динаміки галузі, аналіз споживачів, сегментація і цілепокладання тощо.

Висновки. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства являє собою комплексну стратегію підприємств, яка включає довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямками його діяльності, спрямовані на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Пристосування наявних теоретичних положень до умов виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств дає можливість виділити основні компоненти, а також запропонувати комплексну систему забезпечення їх конкурентоспроможності.

Складниками забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є використання таких стратегій або окремо, або у вигляді системи: товарно-ринкова стратегія, ресурсно-ринкова стратегія, технологічна стратегія, інтеграційна стратегія, інвестиційно-фінансова стратегія, соціальна стратегія, управлінська стратегія тощо.

Література:

1. Аникин Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпунин. – М. : Проспект, 2005. – 432 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
3. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4. – С. 15–21.
4. Красноручий О.О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів / О.О. Красноручий // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2014. – № 150. – С. 9–18.
5. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 5–11.
6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 264 с.
7. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой / Б.А. Райзберг. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : [навч. посіб.] / За ред. І. Ю. Сіваченка. – Київ : ЦНЛ, 2003. – 186 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Мандыч А.В. Стратегии обеспечения конкурентного развития предприятий: от моделей теории к условиям практики

Аннотация. В статье рассмотрена система конкурентных стратегий аграрных предприятий. В частности, особое внимание уделено стратегии получения конкурентных преимуществ в качестве общей конкурентной стратегии. Проанализированы особенности формирования и использования некоторых определенных стратегий в современных условиях сельскохозяйственных предприятий в Украине. Предложена комплексная стратегия для формирования конкурентного потенциала и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий функциональными компонентами.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, система, предприятие, сельскохозяйственное производство, эффективность.

Mandyach O.V. Strategies of providing competitive development of companies: from theory models to practice conditions

Summary. The article describes a system of competitive strategies of agricultural enterprises; in particular, it focuses on the strategies of obtaining competitive advantage in an overall competitive strategy. The peculiarities of the formation and use of some specific strategies for modern conditions of agricultural enterprises in Ukraine are analysed. A comprehensive strategy for the formation of a competitive potential and competitiveness of agricultural enterprises by functional components is proposed.

Keywords: competitiveness, strategy, system, enterprise, agricultural production, efficiency.

Насад Н.В.,

аспірант кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

АНАЛІЗ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗВ'ЯЗКУ

Анотація. Статтю присвячено розгляду теоретичних і практичних аспектів інформаційного забезпечення управління сталим розвитком корпорацій. На підставі аналізу нефінансової звітності компаній стільникового зв'язку та інформаційних сайтів надано оцінку видів і якості нефінансових звітів, прогресу та перешкод у їх упровадженні.

Ключові слова: сталий розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, телекомунікаційна компанія, мобільний зв'язок, нефінансова звітність, веб-сайти.

Постановка проблеми. Для телекомунікаційних компаній розвиток та підтримка проектів корпоративної соціальної відповідальності найбільш актуальні як додатковий канал комунікації з клієнтами. Благодійність, меценатство, спонсорська діяльність, додаткове соціальне забезпечення персоналу та інші форми корпоративної соціальної відповідальності суттєво підвищують рейтинг підприємства, ефективно диференціюють його від конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність нефінансової звітності для сучасних підприємств широко розкрита в працях зарубіжних дослідників, а саме С. Діпіаза і Р. Екклза [1], А.Н. Козирєва та В.Л. Макарова, С. Ріда та Х.-Д. Шойєрмана [1].

Формуванню проблем нефінансової звітності присвятили свої роботи вітчизняні вчені: Т.В. Давидюк [2], О.М. Хамідова [3], М.М. Шигун [2], О.В. Черних та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нефінансова звітність у широкому розумінні – це звіти суб'єктів господарювання, які включають інформацію не лише про результати економічної діяльності (але вони залишаються обов'язковими), але й соціальні та екологічні показники [4, с. 323]. Тобто нефінансова звітність є формою документального підтвердження соціальної політики, яка проводиться бізнес-структурами щодо внутрішніх та зовнішніх груп зацікавлених осіб [4, с. 323]. Нефінансова звітність корпоративної соціальної відповідальності в Україні знаходиться на етапі активного розвитку і має значний незадіяний потенціал.

Мета статті полягає в аналізі нефінансової звітності компаній зв'язку, яка розміщена на їх веб-сайтах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації та всезагальних процесів інформатизації у світовій економіці все більшого значення набуває світовий ринок телекомунікацій, що демонструє стійкі та високі темпи зростання. Ринок телекомунікаційних послуг здійснює все більший вплив на життєву діяльність людства. Стрімкі темпи зростання телекомунікаційного ринку стали наслідком бурхливого розвитку науки та техніки, підвищення рівня життя людей та виникнення нових потреб у телекомунікаційному обладнанні та послугах, зокрема в послугах мобільного зв'язку, Інтернет, супутникового телебачення тощо [5].

Основними операторами в Україні є «Київстар», «Vodafone/МТС Україна» та Lifecell, які разом займають понад 97,5% ринку мобільного зв'язку в країні, тому в даній статті ми розглянемо нефінансову звітність саме цих компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Основні оператори України

№ з/п	Оператори	Технології	Кількість абонентів, млн.	Власники
1.	«Київстар»	GSM, UMTS	25,3 (квітень 2016)	VimpelCom Ltd. (100%)
2.	«МТС Україна/Vodafone»	GSM, CDMA, UMTS	20,7 (квітень 2016)	Мобільні ТелеСистеми (100%)
3.	Lifecell	GSM, UMTS	9,7 (квітень 2016)	Turkcell (100%)

У нашому дослідженні проведений аналіз показників корпоративної соціальної відповідальності, що наведені в нефінансових звітах компаній, які реалізують концепцію корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Поняття корпоративної соціальної відповідальності, або соціальної відповідальності бізнесу, є в Україні ще достатньо новим поняттям.

Так, Світова рада бізнесу зі сталого розвитку розуміє корпоративну соціальну відповідальність як довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади та суспільства загалом [6].

Економічна ефективність упровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством полягає в рості не тільки показника соціального ефекту (ефективності для суспільства), а й зростанні вигоди для підприємства – вплив на основну діяльність. При цьому, кажучи про економічні вигоди соціальної відповідальності підприємства, треба зазначити, що ці вигоди найбільш яскраво проявляються в таких сферах, як фінанси, маркетинг, управління персоналом. Окрім того, слід зазначити цінність заходів соціальної відповідальності в такій сфері, як управління ризиками [7].

Жодна організація не може функціонувати в ізоляції. У ній зазвичай складаються різні цільові аудиторії: споживачі, партнери, фінансові та суспільні організації, органи місцевого самоврядування. Компанія повинна чітко усвідомлювати не тільки сьогоденні, але й майбутні вимоги до її діяльності. Програми корпоративної соціальної відповідальності повинні бути невід'ємним складником усіх організаційних та виробничих процесів, а також після реалізаційного обслуговування.

Про ступінь упровадження програм корпоративної соціальної відповідальності і сталого розвитку може свідчити підготовка інформації за формою нефінансової звітності у різ-

них форматах. Нефінансова звітність містить інформацію як про економічні результати діяльності, так і результативність у соціальній та екологічній сферах. Під нефінансовою звітністю, згідно з Глобальною ініціативою зі звітності (GRI – Global Reporting Initiative), розуміють розкриття інформації та звітування щодо результатів діяльності компанії в галузі сталого розвитку перед внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами. Головне завдання нефінансових звітів у галузі сталого розвитку – надати повну картину щодо впливу діяльності компанії на три сфери – екологічну, економічну і соціальну – та охарактеризувати конфлікти між цілями стейкхолдерів, можливі взаємозв'язки між зазначеними сферами.

На нашу думку, підприємства з високим рівнем реальної, а не показової соціальної відповідальності можуть бути чесними й відкритими у відображенні як своїх здобутків, так і наявних проблем.

Якщо ж говорити про корпоративну соціальну відповідальність перед суспільством, то нині це традиційно благодійність.

Концепція соціальної відповідальності зводиться до того, що бізнес-організації беруть на себе певну відповідальність за вплив їхньої діяльності на працівників, клієнтів, на громадські об'єднання, на державу, а також на навколишнє середовище. Принципи корпоративної соціальної відповідальності повинні бути прописані в статутних документах кожної бізнес-структури, однак нині їх окреслюють лише в окремих, переважно великих, організаціях України. Оскільки мобільні оператори нині належать до значних гравців бізнесового життя, то проаналізуємо їхні соціальні ініціативи (табл. 2).

Компанія «Київстар» інформацію про соціальну відповідальність розмістила в одній із пріоритетних рубрик на сайті.

Так, розділ «Соціальна відповідальність» функціонує в головному меню електронного ресурсу, що значно спрощує пошук абонентами даних про корпоративну соціальну відповідальність компанії. Соціальну відповідальність керівництво бізнес-структури вбачає у відповідальності стосовно держави, стосовно співробітників компанії, щодо соціальних потреб суспільства та зрештою – в екологічній відповідальності. Кожний із цих складників корпоративної соціальної відповідальності на сайті проілюстровано конкретними програмами, що було втілено в життя в попередні роки.

Пріоритетним напрямками в екологічному середовищі впровадження корпоративної соціальної відповідальності є щорічне озеленення більше 20 міст та акція «Відмовся від паперових рахунків, урятуй дерево», участь у Всеукраїнській програмі «Для людей, для країни!», надання іменних стипендій для студентів телекомунікаційних спеціальностей у дев'яти технічних вишах України, створення навчальної платформи Kyivstar Business Hub, надання жителям Луганської і Донецької областей мобільного зв'язку без плати дзвінків і Інтернету, перевезення працівників та їх сімей із зони проведення АТО в більш безпечні регіони України, проведення програми розвитку талантів «Аргентум», конкурсу «Робітник року», проекту IVC.

У 2015 р. «Київстар» визнано найбільш прозорою компанією на телеком-ринку України за результатами дослідження Індекс прозорості і підзвітності компаній, ініційованого Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». На жаль, компанія «Київстар» у названому розділі не вмістила звітної інформації, проте саме звітність є важливим складником КСВ тієї чи іншої компанії [8].

Таблиця 2

Аналіз інформаційних сайтів компаній мобільного зв'язку

Компанія	Складники соціальної відповідальності			
	Відповідальність за власні послуги	Захист довкілля	Корпоративна благодійність	Турбота про співробітників
«Київстар»	- відповідальні рішення; - правила мобільної культури; - соціальні послуги	- акції «Відмовся від паперових рахунків, урятуй дерево»; - «зелені» базові станції з економним енергоспоживанням; - програма «Зелений офіс»; - електронні рахунки у системі; - електронні факси; - електронні бонуси	- проект «Почуй мене!»; - партнерство із зоопарками та дельфінаріями України; - підшефні геріатричні центри; - проект «Дзвінок фронтовому другу»	- програма розвитку талантів «Аргентум»; - конкурс «Співробітник року»; - проект IVC; - проект «Інститут волонтерства «Київстар»
Vodafone	- відповідальне ведення бізнесу; - відповідальність оператора зв'язку	- ековолонтери МТС України; - «Викидай правильно!»: утилізація відпрацьованих акумуляторів та батарейок; - використання вітрогенератора на мобільній мережі; - електронний документообіг	- добра справа у подарунок; - лінія життя – донорство; - підтримка «Олімпійського дня»; - підтримка «Олімпійського уроку»; - «Мобільна академія»: школа для батьків; - спортивні проекти «МТС Україна»	- кодекс етичних норм та ділової поведінки
Lifecell	- call-центр; - соціальні мережі; - BiP-чат	відсутня інформація на сайті компанії за останні два роки	- «Турбота крізь кордони» - «Допомогти так легко!» - «Час добрих вчинків» - підтримка людей з особливими потребами - підтримка SMS-благодійності в Україні	відсутня інформація на сайті компанії за останні два роки

Vodafone інформацію про корпоративну соціальну відповідальність презентує в рубриці «Про компанію» (підрубрика «Соціальна відповідальність»). У матеріалі вміщено інформацію про орієнтири корпоративної соціальної відповідальності компанії та про соціально орієнтовану мету організації.

Слід зауважити, що конкретні заходи корпоративної соціальної відповідальності презентовано в тій же рубриці «Про компанію», але в підрубриці «Проекти», що передує підрубриці «Соціальна відповідальність». Ключовим заходом щодо виконання принципів корпоративної соціальної відповідальності компанія обрала підтримку професійного спорту та екології. На сайті відсутня (або ж майстерно прихована) інформація про соціальну відповідальність компанії щодо держави, суспільства та працівників організації.

Для «Vodafone/МТС Україна» пріоритетні напрями корпоративної соціальної відповідальності – медицина й освіта. Окрему увагу компанія приділяє охороні навколишнього середовища [9].

Хочеться зазначити, що в рубриці «Про компанію» (підрубрика «Соціальна відповідальність») ПрАТ «МТС Україна» пропонує увазі звіт про якість телекомунікаційних послуг оператора мобільного та фіксованого зв'язку за 2015 р. Там також знаходяться звіти про якість телекомунікаційних послуг оператора мобільного та фіксованого зв'язку за 2010–2014 р.

Як і компанія «Київстар», Lifecell інформацію про соціальну відповідальність розмістила в одній із пріоритетних рубрик на сайті. Так, розділ «Соціальна відповідальність» розміщений у головному меню електронного ресурсу, що значно спрощує пошук абонентами даних про корпоративну соціальну відповідальність компанії.

У підрозділі «Соціальна відповідальність» чітко окреслено напрями суспільно відповідальної діяльності компанії. Йдеться про такі складники: «Соціальна звітність», «Відповідальність перед споживачами», «Корпоративна благодійність», «Освітні ініціативи», «Мобільний зв'язок та здоров'я», «Суспільно-культурна ініціатива», «Digital-благодійність».

Зауважимо, що на своєму сайті компанія не висвітлює такі важливі питання, як корпоративна соціальна відповідальність компанії щодо держави, працівників організації, лише завантаживши звіт можна побачити статистичні дані з питань трудових відносин, розвиток персоналу, внутрішні комунікації, корпоративне волонтерство та ін.

Починаючи з 2009 р. Lifecell щорічно публікує нефінансові звіти про свої результати у сфері корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. У минулому році компанія перейшла на дворічний цикл у підготовці соціальних звітів за вимогами міжнародного стандарту GRI (Global Reporting Initiative).

Нині ключовими напрямками соціальної активності оператора зв'язку є трудові відносини і розвиток корпоративного волонтерства в компанії, підтримка освіти та благодійності в Україні, а також питання енергоефективності і ресурсозбереження [10].

У компаніях, що аналізуються, є певна схожість у проектах, які вони реалізують у рамках корпоративної соціальної відповідальності. Так, «Київстар» і Lifecell турбуються про потреби людей із проблемами слуху та мовлення, також утілюють проекти, які спрямовані на підтримку вихованців дитячих будинків та підвищення суспільної уваги до проблеми сирітства в Україні.

Також схожими є проекти історичного напрямку. Так, компанія МТС створила мобільний додаток «Віртуальна історія», «Київстар» розробила мобільний додаток Vkraina, в яких можна вивчати історію і старовинні карти.

Дані компанії приділяють особливу увагу здоров'ю клієнтів. Компанія МТС випустила мобільний додаток «Мобільна медицина», «Швидка допомога» – мобільна навігація машин швидкої допомоги. «Моя зірочка» від «Київстар» – перший український мобільний додаток для майбутніх батьків у рамках програми «Мобільне здоров'я від «Київстар».

Проаналізувавши веб-сайти компаній на наявність звіту про діяльність компанії у соціальній та екологічній сферах; рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності; легкий доступ Інтернет-користувача до будь-якої інформації про соціальну та екологічну відповідальність компанії; доступність веб-сайту, на нашу думку, найбільш прозорою компанією у своїй галузі є компанія «Київстар».

Висновки. Проаналізовані компанії мобільного зв'язку у своїй звітності надають описову інформацію про діяльність, а не наводять різного роду індикатори за напрямками сталого розвитку. Компанії майже не оприлюднюють інформацію про соціальну відповідальність компанії щодо держави, суспільства та працівників організації.

У нефінансових звітах компаній відображено переважно якісні показники. Наприклад, усі компанії представили інформацію про елементи корпоративної культури, про різні волонтерські проекти, незначна інформація є про те, як вони цінують свій персонал та заохочують його професійний розвиток. Інформаційні сайти компаній не містять кількісних показників, тому мають суто описовий характер. Отже, інформація, розміщена на веб-сайтах, оцінка якої була проведена в даному дослідженні, переважно спрямована тільки на поширення інформації про досягнуті успіхи в соціально-екологічній сфері. Ми вважаємо, що на сайтах компаній у вільному доступі мають міститися нефінансові звіти компаній, в яких мають бути відображені наявні проблеми у відносинах компанії із персоналом, принаймні в розділах, пов'язаних із завданнями на майбутнє.

Підвищення рівня прозорості нефінансової звітності компаній, безумовно, є прогресивним і бажаним процесом. Цього можна досягти завдяки: державній підтримці та сприянню розкриттю інформації про нефінансові показники компаній та їх успіхи в реалізації соціальних проектів, загальному зростанню відкритості компаній та прозорості економіки, посиленню рівня дотримання наявних міжнародних стандартів у сфері корпоративної соціальної відповідальності та подальшій інтеграції компаній в європейський простір.

Із вищесказаного можна зробити висновок про необхідність компаній мобільного зв'язку звернути увагу на висвітлення інформації у своїх нефінансових звітах щодо держави, суспільства та працівників організації.

Як важливу умову реалізації стратегії соціальної відповідальності визначено наявність у діяльності компаній заходів щодо працівників організації. Відповідно, подальші дослідження доцільно спрямувати на розроблення стратегічного управління людськими ресурсами, що також забезпечить високу результативність і підтримку власної конкурентоспроможності на стабільно високому рівні та іміджу компанії зв'язку.

Література:

1. Дипица С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипица, Р. Экклз. – М. : Альпина Габлишер, 2003 – 212 с.
2. Шигун М.М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М.М. Шигун, Т.В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 173–178.
3. Хамідова О.М. Складання соціальної звітності як важливий етап реалізації соціально відповідального маркетингу підприємства галузі мінеральних добрив / О.М. Хамідова, А.Ш. Хамідова // Економіка Крима. – 2010. – № 2(31). – С. 222–226.
4. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : [монографія] / І.В. Жиглей. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 496 с.
5. Тронько В.В. Особливості злиття та поглинань на ринку телекомунікаційних послуг з огляду вітчизняної та міжнародної практики / В.В. Тронько // Економіка та управління. – 2010.
6. Офіційний сайт Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (WBCSD) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wbcd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx>.
7. Юзик Л.О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства / Л.О. Юзик // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла ТуганзБарановського. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 3. – С. 158–165.
8. Соціальна відповідальність / Офіційний сайт компанії «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kyivstar.ua/dp-267/about/responsibility/>.
9. Соціальна відповідальність / Офіційний сайт компанії Vodafone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://company.mts.ua/ua/company/social-responsibility/corporate-social-responsibility>.
10. Соціальна відповідальність / Офіційний сайт компанії Lifecell [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/sotsialna-vidpovidalnist/sotsialna-zvitnist/.

Насад Н.В. Нефинансовая отчетность корпоративной социальной ответственности компаний связи

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических и практических аспектов информационного обеспечения управления устойчивым развитием компаний. На основании анализа нефинансовой отчетности компаний сотовой связи и информационных сайтов дана оценка видов и качества нефинансовых отчетов, прогресса и препятствий в их внедрении.

Ключевые слова: устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, телекоммуникационная компания, мобильная связь, нефинансовая отчетность, веб-сайты.

Nasad N.V. Non-financial statements of the corporate social responsibility of telecommunication companies

Summary. The article deals with the theoretical and practical aspects of information support of sustainable development management of corporations. On the basis of non-financial reporting of cellular companies and information sites, the estimation of species and quality of non-financial reports, progress and obstacles to their implementation is given.

Keywords: sustainable development, corporate social responsibility, telecommunication company, mobile communication, non-financial reporting, websites.

Орленко О.М.,
викладач кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК УМОВА ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті розглянуто стратегію диверсифікації діяльності підприємства як основної умови зростання продуктивності праці та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних олійно-жирових підприємств. Здійснено аналіз показника продуктивності праці на 14 вітчизняних олійно-жирових підприємствах, встановлено існування певної залежності між високим рівнем продуктивності праці на підприємствах та кількістю видів продукції, які випускаються. Запропоновано подальші напрями стратегії диверсифікації для використання цією групою підприємств.

Ключові слова: диверсифікація діяльності підприємства, умови зростання продуктивності праці, олійно-жирові підприємства, напрями диверсифікації.

Постановка проблеми. Швидкі темпи науково-технічного прогресу, загострення конкуренції, яке відбувається на фоні глобалізації, вимагає від підприємств пошуку шляхів збереження та посилення власних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Цього можливо досягти лише за рахунок постійного оновлення та розширення асортименту продукції, що є притаманним стратегії диверсифікації. В результаті використання цієї стратегії збільшується загальний обсяг виробництва, що дає змогу підвищувати рівень продуктивності праці та посилювати конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних засад стратегії диверсифікації здійснив ряд зарубіжних авторів, таких як, зокрема, М. Портер, П.В. Друкер, Ф. Котлер, І. Ансофф, Р. Фатхутдинов. Впливу стратегії диверсифікації на розвиток промислових підприємств приділено увагу у працях і вітчизняних науковців, таких як, зокрема, Г.О. Пересадько, Ю.А. Курганов, В.А. Кундиус, В.Ю. Соболев, Ю.І. Єфімичев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених теоретичним аспектам розвитку стратегії диверсифікації, в сучасній науковій літературі відсутній комплексний аналіз впливу цього виду стратегії на розвиток підприємств та збільшення рівня продуктивності праці. Недостатньо досліджений взаємозв'язок диверсифікації діяльності з інноваційними процесами на підприємстві.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних матеріалів щодо диверсифікації та аналізу вітчизняної практики використання цієї стратегії підприємствами олійно-жирової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все наведемо загальне визначення І. Ансоффа [1], який приділяв значну увагу цій проблемі. На його думку, диверсифікація – це термін, який застосовується до процесу перерозподілу ресурсів, які існують на даному підприємстві, в інші сфери діяль-

ності, які істотно відрізняються від попередніх. Причому цей процес стосується перш за все переходу на нові технології, ринки і галузі, до яких раніше підприємство не мало ніякого відношення. Крім того, сама продукція підприємства повинна бути також абсолютно новою.

Г.О. Пересадько трактує диверсифікацію як «розширення сфери діяльності підприємства, що супроводжується освоєнням нових видів діяльності, виробництв, товарів і ринків з метою адаптації до змін умов господарювання, повного використання потенціалу підприємства, зниження ризику, а в підсумку – забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку» [2].

На думку В.Ю. Соболева та інших вчених, «диверсифікація – це процес ефективного комплексного використання виробничих факторів шляхом вдосконалення виробництва на основі інновацій» [3].

В.А. Кундиус [4] зазначає, що диверсифікація виступає як одна зі складових частин стратегії ревіталізації, під якою він розуміє «оживлення, розвиток» [4]. Це такий метод управління, який застосовується в питаннях концентрації зусиль на потребах ринку, у винаході нових видів бізнесу, в пожевавленні організації тощо. За сучасних умов він базується на впровадженні у виробництво інновацій, вдосконаленні ринкової інфраструктури, концентрації зусиль на потребах ринку, розвитку інтеграційних процесів, винаході нових видів бізнесу, диверсифікації діяльності. Тобто стратегія ревіталізації, побудована на створенні та використанні інновацій, включає в себе і стратегію диверсифікації.

Ми цілком поділяємо цю думку, оскільки стратегія диверсифікації може забезпечити сталий розвиток лише за умови, що ця стратегія базується на інноваціях. До того ж, якщо диверсифікацію розглядати як процес освоєння підприємством нових видів продукції, нових напрямів діяльності, нових ринків, можна констатувати, що диверсифікація є процесом реалізації потенціалу певних інновацій з метою збільшення рівня економічної та соціальної ефективності своєї діяльності в умовах мінливої ринкової ситуації. Адже успішно функціонуюча в даний момент компанія постійно ризикує втратити перспективи для свого розвитку в майбутньому. Таким чином, використання стратегії диверсифікації у сукупності з інноваціями є об'єктивною необхідністю для сучасних підприємств під час побудови лінії управління своєю діяльністю.

Схожої позиції дотримується Ю.А. Курганов, який зазначає, що інноваційна діяльність з точки зору менеджменту відповідає за своєю сутністю поняттю диверсифікації, з якою сучасні компанії обов'язково стикаються для забезпечення свого динамічного розвитку в умовах глобалізації та нарощування ефективності механізмів міжнародної взаємодії в галузі відтворення і торгівлі. Цей автор розглядає диверсифікацію «як

еволюційну форму реорганізації управління та виробництва» [5]. Тобто диверсифікація передбачає оновлення як процесу виробництва, так і управління, що є притаманним та тотожним інноваційним процесам, які відбуваються в обох цих сферах діяльності підприємства.

Ю.І. Єфимічев та його співавтори мають власний погляд на взаємозв'язок між інноваціями та стратегією диверсифікації. Вони зауважують, що «оскільки виробничий процес на підприємстві повинен бути безперервним, то існує взаємозв'язок нововведень і диверсифікації виробництва, які набувають циклічного характеру. При цьому названі процеси настільки тісно переплітаються між собою, що кожен з них є одночасно і умовою здійснення, і основним фактором, і результатом для іншого» [6]. Ці автори обґрунтовують диверсифікацію виробництва на основі єдності двох її сторін: матеріальної основи інноваційного прогресу і результатів виробничої діяльності підприємства. Таким чином, логічно вихідним в процесі диверсифікації є матеріалізація інновацій, а результативним – досягнення економічної ефективності.

На нашу думку, можна побачити залежність та взаємообумовленість між інноваціями, диверсифікацією та рівнем продуктивності праці. Головним завданням сучасних підприємств є утримання конкурентних переваг за рахунок збільшення рівня продуктивності праці. Цього можна досягти за рахунок впровадження інновацій та диверсифікації діяльності підприємства, тобто постійного оновлення та розширення асортименту продукції. Якщо розглядати інновації на рівні підприємства, то будь-які зміни на підприємстві, такі як виробництво нової продукції, нові технології її виробництва та / або просування, нові методи управління, можуть розглядатися як інновації. Таким чином, можна зробити висновок про існування зв'язку інноваційних процесів на підприємстві з диверсифікацією його діяльності.

Важливо зауважити, що існують певні відмінності у практиці використання стратегії диверсифікації українськими та закордонними підприємствами. Першопричиною диверсифікації виробництва на вітчизняних підприємствах здебільшого є дефіцит фінансових і матеріальних ресурсів, що виникає на певному етапі виробничо-комерційної діяльності, як правило, на етапі спаду виробництва або взагалі проведення процедури реструктуризації підприємства. Тоді як за кордоном підприємства, як правило, починають застосовувати стратегію диверсифікації на етапі максимальної ефективності своєї діяльності, коли у підприємства достатньо ресурсів та можливостей використати їх ще більш ефективно, а також створити для себе фундамент для подальшого росту в майбутньому. Тому особливій уваги до активізації процесів диверсифікації вимагають ті вітчизняні підприємства, які посідають вагоме місце в національній економіці та мають прискорені темпи розвитку. Серед таких можна з упевненістю назвати переробні підприємства вітчизняного олійно-жирового комплексу.

Олійно-жирова галузь є провідним сектором агропромислового комплексу, який, згідно з переліком пріоритетних галузей економіки, затвердженим Кабінетом Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 843-р [7], значиться першим номером в цьому списку. Вітчизняний олійно-жировий комплекс один з небагатьох сегментів економіки навіть в умовах спаду та кризи зумів не лише вистояти, але й навіть стрімко розвиватися, а також зайняти лідируючі позиції на світовому ринку. Згідно з оцінками асоціації «Укроліяпром» у 2016 році питома вага експорту олійно-жирової продукції в загальному експорті товарів

з України склала 13%, в експорті продукції АПК – 30%, в експорті продукції харчової промисловості – 70%. [8].

Серед найвагоміших факторів, які сприяли прискореному розвитку галузі, можна назвати такі [9]:

- збільшення зовнішнього попиту споживання соняшникової олії на основі щорічного зростання чисельності населення світу (від 1,1% до 1,5%);
- факт того, що населення віддає перевагу здоровому способу харчування, зменшуючи споживання тваринних жирів і збільшуючи споживання рослинної олії;
- стійка тенденція до зростання технічного використання продуктів переробки олійних культур;
- те, що собівартість виробництва соняшнику в Україні дорівнює собівартості вирощування цієї культури в Аргентині і становить 25% від собівартості вирощування цієї культури в країнах Європейського Союзу, а, скажімо, олійність українського соняшнику приблизно на 5–7% перевищує олійність аргентинського соняшника;
- підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що дало можливість відміни 2% мита на українську соняшкову олію, внаслідок чого вітчизняна продукція стала більш конкурентоздатною порівняно з відповідними російськими аналогами в Європі.

Загалом потужності з переробки насіння олійних культур на початок 2017 р. за прогнозами перевищать 18 млн. тонн, що дає змогу переробляти весь вирощений урожай олійних. Однак, як зазначала Л.М. Благодир, ще станом на 1 січня 2015 р. мав місце «диспаритет між наявними переробними потужностями, які на той час становили 15,232 млн. т переробки насіння олійних культур на рік, і сировинною базою, яка з урожайністю соняшника на рівні 19–20 ц/га, становила 10–11 млн. т в рік» [10]. Тобто наявна нестача сировини майже у 5 млн. т на рік змушує підприємства простоювати, що негативно позначається на економічних показниках їхньої діяльності.

Незважаючи на те, що за останні роки значно зросли потужності з переробки ріпаку та сої (на 2 млн. та 3,5 млн. тонн на рік відповідно), завантаженість вітчизняних потужностей з переробки цих культур не перевищує 30% [11]. Це викликає занепокоєння та потребує, на думку експертів, більш виважених заходів експортної політики щодо олійної сировини. В Україні діє мито лише на соняшник та льон у розмірі 10%, на інші олійні культури воно відсутнє. В цей час основні конкуренти України на ринку насіння олійних культур займають протилежну позицію відносно експортного мита. Наприклад, уряд Аргентини у 2013 р. збільшив експортне мито на насіння олійних культур з 32% до 39%, в Росії воно становить 9,88%, але не менше 14,81 євро за тону [9]. На наш погляд, Україна також повинна дбати про захист внутрішнього ринку сировини для переробних підприємств. З цією метою введення експортного мита на сою та ріпак, а також збільшення експортного мита на насіння соняшника сприятимуть ефективнішому використанню сировини та більш повному завантаженню створених виробничих потужностей.

Також однією з причин наявного дисбалансу є те, що переробні підприємства нарошують власні виробничі потужності якісніше та більш швидкими темпами, ніж це роблять виробники сировини. Адже суттєве зростання обсягів сировини досягалося екстенсивним шляхом – збільшувалися розміри посівних площ, про що свідчать дані табл. 1.

Якщо розглянути динаміку площі, яка засівається олійними культурами, то можна побачити тенденцію до негативного її збільшення на 22, 85% у 2015 р. порівняно з 2010 р. Також від-

Таблиця 1

Динаміка розмірів площі, з якої зібрано врожай олійних культур, за 2010–2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Олійні культури, тис. га	6 588,6	6 765,4	7 143,5	7 403,5	8 000,4	8 093,9
% від загальної посівної площі	24,4	24,4	25,7	26,9	29,4	30,1
Соняшник, тис. га	4 525,8	4 716,6	5 081,7	5 006,3	5 212,2	5 166,2
Соя, тис. га	1 036,6	1 110,3	1 412,4	1 337,1	1 792,9	2 135,6
Ріпак, тис. га	862,5	832,8	547,0	987,7	865,3	671,1

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Таблиця 2

Динаміка рівня продуктивності праці підприємств олійно-жирової галузі України за 2011–2015 рр., тис. грн./ос.

№	Назва підприємства	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	ПАТ «Пологівський МЕЗ»	989,47	1 195,19	1 338,28	1 835,54	3 054,36
2	ПАТ «Креатив»	1 908,37	3 288,15	5 482,48	5 303,66	2 138,24
3	ПАТ «Вінницький МЖК»	220,24	191,43	209,67	342,58	2 118,76
4	ПрАТ «Харківський жировий комбінат»	862,88	777,55	954,85	1 089,73	1 980,3
5	ПАТ «Львівський ЖК»	842,33	662,22	860,54	636,3	1 424,15
6	ПАТ «Запорізькийолія ЖК»	290,9	526,99	298,85	759,72	1 250,97
7	ПрАТ з П «Дніпропетровський МЕЗ»	859,89	957,84	881,02	1 467,86	1 091,72
8	ПАТ «Кіровоградолія»	314,33	547,67	440,68	527,37	836,94
9	ПрАТ «Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп»	365,28	410,48	249,24	407,24	634,2
10	ПрАТ «Мелітопольський МЕЗ»	596,18	820,14	935,3	1 144,76	556,45
11	ПАТ «Одеський МЖК»	410,1	751,12	643,33	806,85	443,1
12	ПАТ «Чернівецький ОЖК»	221,42	154,8	169,98	239,1	377,17
13	ПАТ «Іллічівський МЖК»	161,71	504,08	227,68	278,86	416,28
14	ПрАТ «Вовчанський МЕЗ»	138,69	322,04	189,44	290,87	242,24

Джерело: складено автором за [16]

бувається зростання частки площ, відведених під олійні культури, від загальної посівної площі з 24,4% у 2010 р. до 30,1% у 2015 р. Найбільш стрімкими темпами зростали площі під сою з 1 036,6 тис. га у 2010 р. до 2 135,6 тис. га у 2015 р. Засівання соняшником також мало тенденцію до зростання з 4 525,8 тис. га у 2010 р. до 5 166,2 тис. га у 2015 р. Площі, відведені під ріпак, постійно змінюються, однак у 2015 р. мало місце скорочення до 671,1 тис. га, тоді як у 2010 р. вони дорівнювали 862,5 тис. га.

Певною мірою також відстають показники врожайності олійних культур порівняно зі світовими значеннями. Так, С.П. Капшук зауважує [13], що рівень урожайності соняшнику, до якого необхідно прагнути, складає 25–30 ц/га. Згідно з оцінками І.В. Чехової [14] потенційна урожайність сучасних гібридів соняшнику сягає 35–40 ц/га, сортів ріпаку – 45–55 ц/га, сортів сої – 23–25 ц/га. Водночас у 2015 р. в середньому по країні врожайність соняшника сягала лише 21,6 ц/га, сої – 18,4 ц/га, ріпаку – 25,9 ц/га.

Також для підприємств олійно-жирової галузі особливо гостро стоїть проблема сезонності в поставках сировини. Оскільки сировина знаходиться на ринку обмежений термін часу (з вересня по березень), підприємства мають за цей час забезпечити власне виробництво сировиною до наступного врожаю. Тому, як слушно зазначає О.М. Черновол [15], саме в цей час переробні підприємства олійно-жирової промисловості змушені залучати значні фінансові ресурси для поповнення обігових коштів з метою закупівлі сировини. Також змінився напрям завантаження виробничих потужностей. Якщо раніше більшість підприємств (олійно-екстракційні заводи,

олійно-жирові комбінати) переробляли переважно сировину на давальницьких умовах (70% давальницької сировини, 30% власної сировини), то останнім часом існує інша тенденція: 30 % – давальницька сировина, 70 % – власна. Окрім цього, на ринку сировини існує жорстка конкуренція, яка призводить до середньомісячного зростання цін на насіння соняшнику на 5%. Це підштовхує підприємства закуповувати основні обсяги сировини в перші місяці закупівлі (вересень, жовтень, листопад), коли ціни на насіння є найнижчими. Отже, необхідність зменшення впливу рівня сезонності забезпеченості рівня сировиною стоїть досить гостро.

За таких умов у підприємств олійно-жирової галузі України загострюється необхідність застосування стратегії диверсифікації, яка дасть змогу частково вирішити наявні проблеми та зберегти високий рівень конкурентоздатності продукції цієї галузі.

На користь застосування стратегії диверсифікації також свідчать результати аналізу рівня продуктивності праці на переробних підприємствах олійно-жирової галузі. Ті підприємства, які мають у своєму продуктовому портфелі більше видів продукції, демонструють більш високі значення рівня продуктивності праці як в абсолютному виразі, так і в тому випадку, якщо порівнювати динаміку темпів зміни самого показника продуктивності праці.

Найбільші рівень та темпи росту продуктивності праці демонстрував ПАТ «Креатив». За період 2011–2014 рр. рівень продуктивності його праці перевищував у 3,5–4,5 рази середній рівень аналогічних підприємств і склав 5 303,66 тис. грн./ос. у 2014 р. Однак у 2015 р. підприємство зазнало зменшення рівня продуктивності праці більше ніж у 2,5 рази. В результаті цього

перше місце за рівнем продуктивності праці у 2015 р. з позначкою у 3 054,76 тис. грн./ос. посів ПАТ «Пологівський МЕЗ». Суттєвого зростання рівня продуктивності праці у 2015 р. також досяг ПАТ «Вінницький ОЖК», а саме 2 118,76 тис. грн./ос., що у 6,2 рази більше порівняно з попереднім роком. Загалом більшість підприємств цього сектору демонструє позитивну динаміку зміни рівня продуктивності праці. Хоча деякі з них мають і негативні тенденції. Серед таких можна назвати ПрАТ «Мелітопольський МЕЗ», ПАТ «Одеський ОЖК», ПрАТ «Вовчанський МЕЗ».

На наш погляд, наявні позитивні зрушення в рівні продуктивності праці більшості підприємств можна пояснити використанням ними стратегії диверсифікації у своїй діяльності. Так, якщо аналізувати кількість видів продукції, які випускають підприємства, то ПАТ «Вінницький МЖК» випускав у 2011 р. 3 види продукції, а у 2015 р. вже 11 видів. ПрАТ «Харківський жировий комбінат» у 2011 р. випускав 2 види продукції, а у 2015 р. – 6. ПАТ «Запорізький олія ЖК» у 2011 р. випускав 4 види продукції, а у 2015 р. – 7. ПрАТ «Полтавський олійно-екстракційний завод – Кернел Груп» у 2011 р. випускав 3 види продукції, а у 2015 р. – 15. Водночас у більшості підприємств із суттєво меншим рівнем продуктивності праці номенклатура продукції залишалася незмінною та/або малочисельною. ПрАТ «Вовчанський МЕЗ» взагалі зменшив кількість з 3 позицій у 2011 р. до 1 у 2015 р., в результаті чого і отримав найменше значення продуктивності праці порівняно з іншими підприємствами.

Таким чином, в умовах необхідності подолання негативних явищ та забезпечення можливостей для збільшення рівня продуктивності праці вітчизняним олійно-жировим підприємствам необхідно застосовувати стратегію диверсифікації для можливості розвитку своєї діяльності в майбутньому. Однак важливим аспектом використання стратегії диверсифікації є вибір підприємством напрямів для свого подальшого розвитку. Нами буде зроблена спроба окреслити ці можливі перспективи.

Одним з напрямів може стати розширення сировинної бази для переробки за рахунок використання більшої кількості видів сировини. Перспективним для вітчизняних підприємств олійно-жирового комплексу є ринок продукції переробки олійного льону, на якому діють лише одиничні компанії. Як зауважує І.С. Сарафонов [17], основними з них є ТОВ «Факторія» та ПАТ «Ніжинський жировий комбінат», які переробляють до 95% олійного льону. Основними продуктами переробки льону на ринку є лляні олія та шрот. Основне застосування лляної олії має технічне призначення. Лляний шрот має високі поживні характеристики, містить 31–39% протеїну і є цінним концентрованим кормом та додатковим джерелом білка. Але використання його в Україні вкрай обмежене, а відносно активно лляний шрот використовується лише в приватному секторі в районах його виробництва.

Також сировиною можуть виступати нетрадиційні джерела олій: кукурудза, зародки пшениці, конопля, бавовник, гірчиця, насіння кавуна, гарбуза, винограду, томатів, огірків, волоський та інші види горіхів, що володіють високою харчовою цінністю, фармакологічними властивостями, є біологічно активними. Також можливе використання кісточок вишні, сливи, персиків, абрикосів.

Важливу роль у харчовій промисловості відіграє така продукція переробки олійних культур, як фосфатидний концентрат. Фосфатидний концентрат – це складна та цінна група полярних ліпідів. У харчовій промисловості його використовують для

виробництва лецитину, у кондитерській та хлібобулочній промисловості, а в сільському господарстві є високоенергетичним компонентом та джерелом ненасичених жирних кислот в комбікормах. Згідно з оцінками [17] в Україні виробляється близько 10% від потреби у фосфатидному концентраті, тому існують значні можливості у диверсифікації виробництва олійно-жирових підприємств, що також істотно вплине на їх прибутковість.

Значний потенціал і резерв для розвитку та розширення сфер діяльності переробних підприємств криється в активізації біопаливного напрямку. На виробництві твердих видів біопалива спеціалізуються близько 200 вітчизняних підприємств, і цей ринок щорічно зростає на 15–20%. Більше того, існує значний потенціал щодо його зростання, адже майже 1,5 млн. т лушпиння соняшнику залишаються невикористаними. Якщо весь обсяг лушпиння, який зосереджується на переробних підприємствах, буде спрямовано на виробництво твердого біопалива і реалізовано, то показник додаткового прибутку становитиме 43,5 грн. на 1 тону насіння [18].

Виробництво пелет є одним з можливих варіантів використання цієї біомаси. Пелети мають можливість конкурувати з дешевшими традиційними джерелами енергії, що використовуються для опалення, однак внутрішній український ринок пелет все ще розвинений слабо, і більшість виробників залишаються експортоорієнтованими на європейський ринок. Згідно з оцінками [19] до 85% українських пелет експортується, що становить близько 2,5% європейського ринку пелет.

Частина відходів переробки льону також використовується в альтернативній енергетиці. Як зазначає І.С. Сарафонов [17], Ніжинський жировий комбінат частину лляної побічної продукції використовує для самозабезпечення енергією, а іншу переробляє на паливні пелети, які експортує в країни Європейського Союзу.

Стосовно сировини для біопалива з олійних культур, то пропозиція досить обмежена. Сьогодні в Україні намагаються залучати до біопаливної галузі сою, ріпак, але такий підхід не набув поширення і має локальний характер. Адже згадані культури на тверде біопаливо можна використовувати лише у вигляді соломи. Водночас уже зараз існують технічні можливості для збирання урожаю з використанням комбайнів, які виконують функцію збирання та тюкування соломи одночасно. Таким чином можна отримати додатковий дохід від збирання сої, ріпаку. Як зазначено у статті [18], на 1 тону зібраного насіння сої та ріпаку припадає до 3 т соломи. За середньої урожайності сої 17,1 ц/га вихід соломи становить 51,3 ц/га, за урожайності ріпаку 22 ц/га соломи буде 66,0 ц/га. Ціна реалізації соломи становить 500 грн./т. За цих умов під час реалізації соєвої соломи можна отримати 2 550 грн./га додаткового прибутку, реалізація соломи з ріпаку забезпечить 3 300 грн./га додаткового прибутку.

Також одним з напрямів стратегії диверсифікації може стати виробництво теплової енергії, яке спрямоване не тільки на забезпечення власних технологічних потреб, але й на надання послуг іншим. Завдяки переобладнанню котелень для спалювання лушпиння соняшнику на підприємствах галузі зменшилася залежність від зовнішніх джерел теплової енергії, що дає змогу заощаджувати щорічно майже 350 млн. м³ газу [10]. За рахунок спалювання лушпиння передбачається поступовий перехід на режим повного самозабезпечення підприємств парою і електроенергією. Такі котли вже використовують ПрАТ «Мелітопольський олійно-екстракційний завод», ПАТ «Кіровоградолія».

Перевагами стратегії диверсифікації вже ефективно користуються й інші підприємства олійно-жирової продукції. Наприклад, агропромислова група «Креатив», яка входить у ТОП-3 вітчизняних підприємств, які переробляють насіння соняшнику і є другим підприємством за обсягами експорту соняшникової олії, окрім цього виду діяльності, спеціалізується на переробці сільськогосподарської продукції, виробництві кормової продукції для тваринництва та птахівництва, продуктів харчування та біопаливної продукції, а також володіє заводом з виробництва пелет, має земельний банк.

Висновки. Сучасні умови бізнес-середовища підприємств олійно-жирової галузі України вимагають постійного пошуку шляхів зростання продуктивності праці для подальшого збереження високого рівня конкурентоспроможності продукції цієї галузі. Тому під час розроблення заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці, компаніям слід, окрім іншого, приділяти особливу увагу стратегії диверсифікації. Оскільки вона дає змогу підприємствам не тільки добитися зниження собівартості за рахунок більш повного використання сучасного високотехнологічного обладнання, але й заощадити значні кошти в результаті досягнення синергетичного ефекту. Крім цього, стратегія диверсифікації сприяє нівелюванню залежності даних підприємства від сезонності в поставках сировини, яка є характерною для цієї галузі. Також вона дає можливість підприємствам додатково використати свої власні сильні сторони (такі як, наприклад, знання, досвід, науково-технічні розробки) в інших сферах, а також мінімізувати можливі ризики та непередбачуваності з боку зовнішнього середовища за рахунок розподілу капіталу серед різноманітних видів діяльності.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Пересадько Г.О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук / Г.О. Пересадько ; наук. кер. С.М. Ілляшенко. – Суми : СумДУ, 2008. – 254 с.
3. Конверсия: российский и французский опыт : [учебное пособие] / [под ред. В.Ю. Соболева, Ф.Е. Удалова, Ф.Ф. Юрлова]. – Нижний Новгород : Изд-во ННГУ, 1996.
4. Кундиус В.А. Диверсификация и ревитализация сельской экономики / В.А. Кундиус, В.В. Чермянина // Никоновские чтения. – 2009. – № 14. – С. 14–16.
5. Курганов Ю.А. Международная кооперация – катализатор диверсификации и инноваций / Ю.А. Курганов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 10.
6. Диверсификация как способ повышения производительности труда и эффективности производства / [Н.А. Ефимычев, А.С. Морозова, Ю.И. Удалов] // Экономика и финансы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия : Экономика и финансы. – 2007. – № 3. – С. 168–170.
7. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 843-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80>.
8. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroilprom.org.ua>.
9. Лозовський О.М. Основні тенденції формування експортного потенціалу олійно-жирової галузі України в умовах фінансової нестабільності / О.М. Лозовський // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 90–98.
10. Благодир Л.М. Конкуренція в олійно-жировій галузі України: поведінковий і функціональний аспекти / Л.М. Благодир, Н.Г. Вигонюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 6. – С. 35–42.
11. В 2016 році виробництво основних видів олійних в Україні склало 18,7 млн. тонн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/v-2016-roci-virobnictvo-osnovnih-vidiv-olijnih-v-ukraini-sklalo-187-mln-tonn>.
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Капшук С.П. Олійно-жирова галузь: ростомо, бо об'єдналися у команду / С.П. Капшук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2488-oliino-zhyrova-galuz-rostemo-bo-obiednalsia-u-komandu.html>.
14. Чехова І.В. Основні тенденції розвитку ринку олійних культур в Україні / І.В. Чехова, С.А. Чехов // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 71–78.
15. Черновол О.М. Особливості формування собівартості на підприємствах олійно-жирової промисловості / О.М. Черновол // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20. – Ч. І. – С. 253–258.
16. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
17. Сарафонов І.С. Формування механізму регулювання діяльності підприємств на ринку олійно-жирової продукції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.С. Сарафонов. – Вінниця, 2016. – 236 с.
18. Основні напрями використання олійних культур у біоенергетичній галузі / [О.О. Митченко, І.В. Чехова, С.А. Чехов] // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 88–97.
19. Манойленко О.В. Специфічні особливості олійно-жирової галузі як об'єктивна необхідність її державної підтримки / О.В. Манойленко, Т.А. Жадан // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1 (39). – С. 12–15.

Орленко О.М. Диверсификация деятельности предприятия как условие роста производительности труда на масложировых предприятиях

Аннотация. В статье рассмотрена стратегия диверсификации деятельности предприятия как основного условия роста производительности труда и обеспечения конкурентоспособности отечественных масложировых предприятий. Осуществлен анализ показателя производительности труда на 14 отечественных масложировых предприятиях, установлено существование определенной зависимости между высоким уровнем производительности труда на предприятиях и количеством выпускаемых видов продукции. Предложены дальнейшие направления стратегии диверсификации для использования данной группой предприятий.

Ключевые слова: диверсификация деятельности предприятия, условия роста производительности труда, масложировые предприятия, направления диверсификации.

Orlenko O.M. Enterprise activity diversification as a condition of labour productivity growth at the oil and fat enterprises

Summary. The article discusses the diversification strategy of a company activity as the basic condition of labour productivity growth and competitiveness of domestic oil and fat enterprises. The analysis of labour productivity index of 14 Ukrainian oil and fat enterprises and the existence of a certain relationship between the high level of labour productivity in businesses and the number of manufactured products is made. Future directions of diversification strategy for this group of enterprises are proposed.

Keywords: enterprise activity diversification, condition of labour productivity growth, oil and fat enterprises, diversification directions.

Панчук А.С.,*к.е.н.,**доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця***Гребенюк Т.О.,***студентка,**Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ДОГОВІРНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті виявлено тенденції розвитку ринку, що впливають на вирішення як проблем маркетингу, так і проблем, що пов'язані з логістикою. Авторами запропоновано методику аналізу доцільності договірної політики, зокрема розроблено модель аналізу доцільності договірної політики підприємства, яка включає оцінку раціональних і емоційних аспектів доцільності договірної політики. Також з метою виявлення узгодженості думок експертів відносно стану логістики на підприємстві розраховано коефіцієнт конкордації.

Ключові слова: логістика, маркетинг, закупівельна логістика, договірна політика, коефіцієнт доцільності договірної політики.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки України в процесі ведення економічної діяльності перед підприємствами поряд з проблемами використання маркетингу існують також проблеми, що пов'язані з логістикою. Проведене дослідження сучасної літератури свідчить про те, що тенденції розвитку ринку впливають на вирішення як проблем маркетингу, так і проблем, що пов'язані з логістикою.

1) Перехід від ринку продавця до ринку покупця підвищив вимогливість клієнтів щодо товарів, привів до скорочення строків їх доставки, вимагає гарантій дотримання строків, гнучкості і високої ефективності логістики.

2) Логістика повинна забезпечити інтернаціоналізацію маркетингу і збуту.

3) Підвищення швидкості інновацій і скорочення життєвого циклу продукту вимагає швидкої модифікації інструментів доставки, відвантаження і упакування, а також транспортних засобів.

4) Гострота екологічних проблем, а також підвищення соціальної і екологічної відповідальності клієнтів диктують необхідність прийняття нових рішень для екологічно чистого транспортування, перероблення сміття і зниження виробничих відходів.

5) Інформація повинна випереджати вантаж. До вантажного потоку додається інформаційний потік. У теперішній час необхідність підвищити якість обслуговування клієнтів спонукає компанії активно використовувати інтернет-технології у своїх логістичних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням окремих аспектів маркетингової логістики на підприємствах

займалися такі вчені, як, зокрема, Н.М. Проценко [1], Л.В. Фролова [2], О.А. Біловодська [3], А.Г. Кальченко [4], Т. Гранді [5], Дж. Ферні [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але водночас недостатньо висвітленими в сучасній літературі залишаються методичні підходи до оцінки ефективності закупівельної логістики сучасних підприємств, зокрема доцільності договірної політики підприємства, що обумовлює актуальність статті.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до аналізу та удосконаленні окремих аспектів закупівельної логістики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У закордонній і вітчизняній літературі не існує єдиного визначення поняття «логістика». Нині визнаним тлумаченням терміна «логістика» є трактування Ради з управління логістикою (Concil of Logistics Management). Логістика – це процес планування, здійснення контролю і складування сировинного потоку під час досягнення оптимальної вартості, створення запасу готової продукції та акумулювання інформації стосовно даної продукції з метою задоволення потреб клієнта від пункту проходження до пункту споживання. Метою логістики є забезпечення одержання (доставки) продукції (товару) споживачем у потрібний час і у потрібному місці за мінімально можливих сукупних витрат трудових, матеріальних, фінансових ресурсів [7].

Основна задача логістики полягає у наданні необхідних продуктів в потрібний час в потрібне місце в необхідній кількості потрібної якості разом із відповідною інформацією за мінімальною ціною [8].

Логістичний підхід передбачає спільну діяльність всіх організацій щодо інтеграції процесів, що пов'язані з досягненням цілей їх бізнесу.

В процесі управління маркетинг і логістику доцільно використовувати одночасно, водночас слід підкреслити, що найбільший синергетичний ефект можна отримати тільки за умови вмілого використання обох концепцій в управлінні підприємством одночасно.

На рис. 1 представлено те, наскільки маркетинг і логістика тісно переплітаються між собою у своїх принципах.

Маркетингова логістика включає такі функціональні області: інформаційна логістика, закупівельна логістика, логістика складського господарства, логістика запасів, транспортна логістика, збутова логістика.

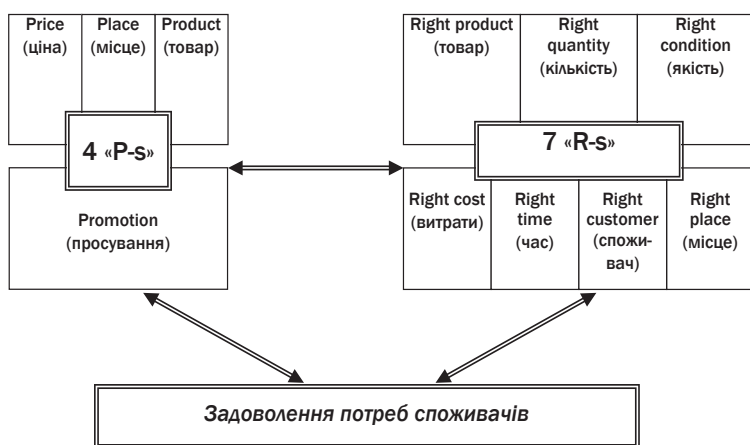


Рис. 1. Взаємодія маркетингового й логістичного міксів, що визначають основну мету логістики [9, с. 25]

Як об'єкт дослідження нами було обрано вітчизняне підприємство ТОВ «Комплекс-21». Перед цим підприємством постали проблеми, що пов'язані із закупівельною діяльністю, зокрема збільшення кількості запасів, підвищення витрат на складування товарів, зростання кількості ненадійних постачальників.

Мета закупівельної логістики – задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю, основу якої становлять пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами.

Задля задоволення наведеної задачі необхідно правильно обрати постачальника. Характеристики і категорії постачальників наведено у табл. 1.

Як вже зазначалося вище, у досліджуваному нами ТОВ «Комплекс-21» виявились проблеми із закупівельною логістикою, а саме з недоцільним вибором

Таблиця 1

Категорії постачальників та їх характеристики [10, с. 331]

Постачальники предметів широкого вжитку	Кращі постачальники	Стратегічні постачальники
– ідентична продукція; – низька вартість і мінімальна значимість продукції для ведення бізнесу; – продукція, що легко замінюється; – високий конкурентний тиск; – керований ринок	– досить помітна продукція; – важливість надійності й ефективності ланцюгів постачань; – факт того, що заміна продукції має на увазі тимчасові порушення робочого циклу; – середня інтенсивність конкуренції; – підтримка регулярної взаємодії з постачальниками.	– використання твердих критеріїв під час відбору постачальників; – приведення зміни постачальника до важких наслідків у господарській діяльності; – мінімальна кількість постачальників для кожної категорії товарів; – партнерські відносини з постачальником, спрямовані на довгостроковий прибутковий розвиток обох сторін; – забезпечення взаємного доступу до важливої інформації; – впровадження сучасних процесів для інтенсифікації співробітництва.

Таблиця 2

Модель аналізу доцільності договірної політики підприємства

Математичний вигляд	Умовні позначення	Примітки
$K_{ддп} = \sqrt{K_{рд} \cdot K_{ед}}$	$K_{ддп}$ – коефіцієнт доцільності договірної політики; $K_{рд}$ – коефіцієнт раціональної доцільності договірної політики (від 1 до 3 балів); $K_{ед}$ – коефіцієнт емоційної доцільності договірної політики (від 1 до 3 балів).	Якщо $1,0 < K_{ддп} < 1,67$, то доцільність договірної політики є низькою; якщо $1,67 < K_{ддп} < 2,33$, то доцільність договірної політики є середньою; якщо $2,33 < K_{ддп} < 3,0$, то доцільність договірної політики є високою.
$K_{рд} = \alpha \cdot AT + \beta \cdot ЦП + \gamma \cdot Л + \mu \cdot З$	AT – узагальнена оцінка асортименту товарів (від 1 до 3 балів); $ЦП$ – узагальнена оцінка цінової політики (від 1 до 3 балів); $Л$ – узагальнена оцінка логістики (від 1 до 3 балів); $З$ – узагальнена оцінка зручності (від 1 до 3 балів); $\alpha, \beta, \gamma, \mu$ – коефіцієнти вагомості відповідних аспектів раціональної доцільності договірної політики (сума коефіцієнтів повинна дорівнювати 1).	Якщо $1,0 < K_{рд} < 1,67$, то раціональна доцільність договірної політики є низькою; якщо $1,67 < K_{рд} < 2,33$, то раціональна доцільність договірної політики є середньою; якщо $2,33 < K_{рд} < 3,0$, то раціональна доцільність договірної політики є високою.
$K_{ед} = \nu \cdot П + \tau \cdot ЛФ + \xi \cdot СК$	$П$ – узагальнена оцінка престижу (від 1 до 3 балів); $ЛФ$ – узагальнена оцінка людського фактору (від 1 до 3 балів); $СК$ – узагальнена оцінка ставлення до клієнтів (від 1 до 3 балів); ν, τ, ξ – коефіцієнти вагомості відповідних аспектів емоційної доцільності договірної політики (сума коефіцієнтів повинна дорівнювати 1).	Якщо $1,0 < K_{ед} < 1,67$, то емоційна доцільність договірної політики є низькою; якщо $1,67 < K_{ед} < 2,33$, то емоційна доцільність договірної політики є середньою; якщо $2,33 < K_{ед} < 3,0$, то емоційна доцільність договірної політики є високою.

Аналіз раціональних і емоційних аспектів доцільності договірної політики підприємства

Параметри	Вага	Експертна оцінка			Середня оцінка	Зважена оцінка
Раціональний аспект						
1. Асортимент товарів						
1.1. Широта асортименту	0,19	3	3	3	3	0,57
1.2. Глибина асортименту	0,17	2	3	3	2,67	0,45
1.3. Оновлення асортименту	0,09	2	2	3	2,33	0,21
1.4. Спектр додаткових послуг	0,11	2	2	2	2	0,22
1.5. Індивідуальний підхід до формування асортименту поставачань	0,14	3	3	3	3	0,42
1.6. Стійкість асортименту	0,18	3	3	3	3	0,54
1.7. Унікальність асортименту	0,12	2	2	2	2	0,24
Разом	1,00					2,65
2. Цінова політика						
2.1. Гнучкість цінової політики	0,25	3	2	3	2,67	0,67
2.2. Форми оплати	0,30	3	3	3	3	0,9
2.3. Можливість відстрочки платежу	0,30	3	3	3	3	0,9
2.4. Цінове стимулювання	0,15	2	3	3	2,67	0,4
Разом	1,00					2,87
3. Логістика						
3.1. Інформаційна підтримка клієнта	0,15	3	3	3	3	0,45
3.2. Дотримання терміну постачання	0,30	3	3	2	2,67	0,8
3.3. Доставка точно у строк	0,30	2	2	3	2,33	0,7
3.4. Можливість доставки за рахунок поставачальника	0,25	3	3	3	3	0,75
Разом	1,00					2,7
4. Зручність						
4.1. Швидкість оформлення документів	0,28	2	2	2	2	0,56
4.2. Зручність розташування поставачальника	0,24	1	1	2	1,33	0,32
4.3. Оперативність комплектування замовлення	0,26	2	2	1	1,67	0,43
4.4. Можливість адекватної заміни окремих позицій замовлення	0,22	1	2	2	1,67	0,37
Разом	1,00					1,68
Усереднена оцінка раціонального аспекту						2,5
Емоційний аспект						
1. Престиж						
1.1. Діловий рейтинг поставачальника	0,35	2	2	3	2,33	0,82
1.2. Споживчий рейтинг поставачальника	0,35	2	2	2	2	0,7
1.3. Престижний рейтинг поставачальника	0,30	2	2	2	2	0,6
Разом	1,00					2,12
2. Людський фактор						
2.1. Досвід співпраці з поставачальником	0,15	2	1	2	1,67	0,25
2.2. Зовнішній вигляд менеджерів	0,12	3	3	2	2,67	0,32
2.3. Грамотна мова менеджерів	0,12	2	3	2		0,28
2.4. Знання особливостей продукції	0,18	3	3	2	2,67	0,48
2.5. Розуміння бізнесу клієнта	0,23	3	3	3	3	0,69
2.6. Професійність менеджерів	0,20	3	3	3	3	0,6
Разом	1,00					2,62
3. Ставлення до клієнтів						
3.1. Комунікабельність менеджерів	0,25	3	2	3	2,67	0,67
3.2. Підтримка лояльності клієнтів	0,40	3	3	3	3	1,2
3.3. Використання CRM-технологій	0,35	2	2	3	2,33	0,82
Разом	1,00					2,69
Усереднена оцінка емоційного аспекту					2,5	
Інтегральний показник доцільності договірної політики					2,48	

Розрахунки коефіцієнта конкордації

Шифр параметру	Оцінки експертів			Ранг						S _i			d ²		
				1		2		3							
	1	2	3	R	H	R	H	R	H	1	2	3	1	2	3
1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	9	9
2	1	1	2	2	2	2	2	1	4	2,5	2	5,5	2,25	4	30,25
3	2	2	1	1	4	1	3	2	2	5,5	5	2	2,25	25	4
4	1	2	2	2	3	1	4	1	5	2,5	5	5,5	2,25	25	30,25
5	2	2	3	1	5	1	5	3	3	5,5	5	3	2,25	25	9
6	2	2	2	1	6	1	6	1	6	5,5	5	5,5	2,25	25	30,25
7	2	2	2	1	7	1	7	1	7	5,5	5	5,5	2,25	25	30,25
S _{сер}										4	4	4			

постачальників. Під час аналізу взаємовідносин з постачальниками варто оцінити доцільність договірної політики за запропонованою моделлю (табл. 2), яка передбачає аналіз раціональної доцільності та аналіз емоційної доцільності договірної політики [11].

Під час дослідження постачальників за допомогою розробленої нами методики було проаналізовано раціональні та емоційні аспекти доцільності договірної політики. При цьому було використано запропоновану методику. Раціональний аспект доцільності договірної політики було оцінено за такими параметрами, як асортимент товарів, цінова політика, логістика і зручність.

Емоційний аспект доцільності договірної політики досліджувався за такими параметрами, як престиж, людський фактор, ставлення до клієнтів. Аналіз раціональних і емоційних аспектів доцільності договірної політики підприємства наведено у табл. 3.

Проведений аналіз доцільності договірної політики свідчить про те, що інтегральний показник доцільності договірної політики є високим ($K_{длп} = 2,48$), що доводить її ефективність.

Аналізуючи раціональний аспект, ми бачимо, що такі показники, як широта асортименту, цінова політика, логістика, знаходяться на високому рівні. Проблеми спостерігаються у секторі, що безпосередньо стосується постачальників, а саме «зручність» (зважена оцінка становить 1,68 бали, що свідчить про те, що доцільність договірної політики є середньою).

Аналіз емоційного аспекту також свідчить про високий рівень договірної політики підприємства (загальний показник становить 2,5 бали). Такі показники, як «людський фактор» та «ставлення до клієнтів», отримали високу оцінку експертів. Проблеми спостерігаються у розділі «Престиж», що знову ж таки безпосередньо стосується постачальників підприємства.

Оцінкою відносної важливості параметрів не обмежується обробка даних опитувальних анкет. Не менш важливі питання для наукового обґрунтування має оцінка показника ступеня узгодженості думок експертів за допомогою системи показників.

Для оцінки узагальненої міри узгодженості думок за всіма параметрами використовується коефіцієнт конкордації.

Для виявлення узгодженості думок експертів на рахунок таких показників як «зручність» та «престиж», розрахуємо коефіцієнт конкордації.

Коефіцієнт конкордації, або коефіцієнт розрахунку узгодженості думок експертів, розраховується за допомогою такої формули:

$$W = \frac{12 \sum d^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum T}, \quad (1)$$

де W – коефіцієнт конкордації; m – число експертів; n – об'єм вибірки.

Відхилення суми рангів від середньої суми розраховується за такою формулою:

$$d^2 = (1 - S_{сер}), \quad (2)$$

де S – сума рангів.

Кількість груп пов'язаних рангів розраховується за такою формулою:

$$T = \sum (t^3 - t), \quad (3)$$

де t – число зв'язаних рангів.

Розрахуємо число зв'язків (видів повторюваних елементів) в оцінках i -го експерта та безпосередньо коефіцієнт конкордації за формулами (1) та (3) відповідно:

$$T = \sum (t^3 - t) = (5^3 - 5) + (6^3 - 6) + (5^3 - 5) = 120 + 210 + 120 = 450.$$

За результатами розрахунків коефіцієнта конкордації можна зробити висновок, що він знаходиться в межах від 0 до 1, отже, думки експертів узгоджені.

$$W = \frac{12 \sum d^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum T} = \frac{12 \cdot 57,5}{3^2(7^3 - 7) - 3 \cdot 450} = 0,41.$$

Висновки. Авторами було проведено аналіз раціональних і емоційних аспектів доцільності договірної політики підприємства, виділено проблемні місця, а також запропоновано методичний підхід до аналізу та удосконалення окремих аспектів закупівельної логістики. Запропонована методика може використовуватись у практиці діяльності сучасних підприємств з метою підвищення рівня доцільності договірної політики, а також підвищення ефективності закупівельної логістики загалом.

Література:

1. Проценко Н.М. Транспортна логістика у сільськогосподарських підприємствах: стан, проблеми / Н.М. Проценко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 146–151.
2. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / Л.В. Фролова. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
3. Логістика / [О.А. Біловодська, О.М. Олєфіренко, О.О. Суярова, А.В. Безноєва] // Маркетинг: бакалаврський курс : [підручник] / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2009. – С. 759–882.
4. Кальченко А.Г. Логістика : [навч. посібник] / А.Г. Кальченко, В.В. Кривещенко. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
5. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок /

- Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.
6. Логистика и управление розничными продажами: ведущие эксперты о соврем. практике и тенденциях / под ред. Дж. Ферни, Л. Спаркса ; пер. с англ. – Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2006. – 263 с.
 7. Венкельман П. Маркетинг и сбыт / П. Венкельман. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2006. – 668 с.
 8. Grundy T. Breakthrough strategies for growth / T. Grundy. – London, 1995. – 362 p.
 9. Балабанова Л.В. Логістика : [підручник] / Л.В. Балабанова, А.Н. Германчук. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 458с.
 10. Gower Handbook of Supply Chain Management / 5th Edition. Editor John I. Gattorna. – USA : Gower Publishing Company, 2003. – 331 p.
 11. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління комерційною діяльністю підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, А.С. Панчук. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 180 с. – ISBN 978-966-385-207-2.

Панчук А.С., Гребенюк Т.О. Целесообразность договорной политики как основа совершенствования закупочной логистики предприятия

Аннотация. В статье выявлены тенденции развития рынка, влияющие на решение как проблем маркетинга, так и проблем, связанных с логистикой. Авторами предложена методика анализа целесообразности договорной политики, в частности разработана модель анализа целесообразности договорной политики предприятия,

которая включает оценку рациональных и эмоциональных аспектов целесообразности договорной политики. Также с целью выявления согласованности мнений экспертов относительно состояния логистики на предприятии рассчитан коэффициент конкордации.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, закупочная логистика, договорная политика, коэффициент целесообразности договорной политики.

Panchuk A.S., Hrebeniuk T.O. The feasibility of contractual policy as a basis for the improvement of procurement logistics of enterprises

Summary. The article reveals market trends affecting both the solution of marketing problems and issues related to logistics. The authors suggest the methods for analyzing feasibility of contractual policy, in particular, there is developed a model of analysis of the feasibility of the enterprise contractual policy, which includes an assessment of rational and emotional aspects of the feasibility of contractual policy. Also, in order to identify the consistency of experts' opinions concerning the state of logistics at the enterprise, the coefficient of concordance is calculated.

Keywords: logistics, marketing, procurement logistics, contractual policy, coefficient of feasibility of contractual policy.

*Полозова Т.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики**та управління економічною безпекою,**Харківський національний університет радіоелектроніки*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті запропоновано визначення поняття «організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства». Запропонований організаційно-економічний механізм є базовою платформою для встановлення системи елементів, характеру процесу їхньої взаємодії та побудови концептуальної моделі управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, управління, інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства, система управління.

Постановка проблеми. Інноваційно-інвестиційна спроможність підприємств (І-ІСП) є однією із найважливіших складових конкурентоспроможності національної економіки на світовому рівні. Проте сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються загостренням негативного впливу факторів мінливого зовнішнього середовища, що супроводжується посиленням інфляційних процесів, збільшенням частки збанкрутілих підприємств та установ банківського сектору, зниженням підприємницької активності в регіонах. За таких умов система управління І-ІСП потребує розроблення і використання відповідного організаційно-економічного механізму, який здатен задіяти ресурсний потенціал, активізувати діяльність та забезпечити взаємодію всіх елементів системи для досягнення поставлених цілей функціонування підприємства з урахуванням особливостей сучасного інноваційно-інвестиційного клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та удосконалення організаційно-економічного механізму господарювання привертали увагу значної кількості учених-економістів. Загальні аспекти побудови організаційно-економічного механізму управління підприємством висвітлювалися у роботах таких науковців, як В.С. Пономаренко [1], Г.В. Козаченко [2], М.С. Рогоза [3], Ю.О. Лисенко [4], Н.П. Карачина [5], Л.Є. Довгань [6], А.В. Тирінов [7]. Особливості організаційно-економічного механізму управління в інноваційно-інвестиційному напрямі діяльності підприємств розглянуто в наукових працях [8–19].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте результати наукового пошуку свідчать про відсутність в економічній науці поняття «організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства», а, відповідно, і схеми такого механізму, що обумовлює коло подальших наукових досліджень в межах означеної проблематики.

Мета статті полягає у визначенні поняття та побудові організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція наукових підходів до визначення поняття «організаційно-економічний механізм» в інноваційно-інвестиційній сфері наведено у табл. 1.

Результати проведеного наукометричного аналізу свідчать про те, що більшість розглянутих підходів можна звести до однієї схеми побудови таких визначень, а саме до того, що під організаційно-економічним механізмом управління будь-якої системи (незалежно від видів діяльності, галузевої приналежності, масштабів виробництва, форми власності та організаційно-правової форми) розуміється сукупність системних елементів, за умови ефективної взаємодії яких здійснюється досягнення мети управління.

Тому, узагальнюючи наявні підходи та використовуючи загальний принцип побудови таких характеристик, у дослідженні ми запропонували авторське визначення організаційно-економічного механізму управління І-ІСП.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства – це інструмент управління, який є сукупністю управлінських елементів та способів їхньої інформаційної, організаційної, мотиваційної, кадрової та фінансово-економічної взаємодії, спрямованих на активацію (запуск), подальшу активізацію (підвищення інтенсивності дій) та досягнення прогресуючої динаміки показників розвитку об'єкта управління з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо досягнення відповідного рівня інноваційно-інвестиційної спроможності та ринкової вартості підприємства.

Схема організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства наведена на рис. 1.

В основу запропонованого організаційно-економічного механізму покладено цілеспрямовану дію суб'єкта управління через методологічний базис на об'єкт управління (інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства) для досягнення результату, що в цьому контексті визначено як розробка відповідних заходів і прийняття рішень щодо підвищення рівня І-ІСП.

Суб'єктом управління І-ІСП (керуюча частина системи) є власник підприємства, керівництво на всіх рівнях управління; інвестори-акціонери; менеджери-економісти консалтингових фірм, інвестори-кредитори; державні органи влади (аналіз, контроль, підтримка інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, зокрема через інтеграційні процеси).

Об'єктом управління (керована частина системи) є рівень інноваційно-інвестиційної спроможності, необхідний для забезпечення сталого розвитку підприємства у конкурентному

Визначення поняття «організаційно-економічний механізм»
у трактуванні окремих фахівців в інноваційно-інвестиційній сфері

Автор	Рік	Визначення поняття
1) О.В. Савчук [8]	2003	Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку великої компанії розглядається як концентрація взаємопов'язаних організаційних, економічних та менеджерських інновацій, що забезпечують реалізацію стратегічних цілей розвитку великої компанії.
2) О.В. Ланченко [9]	2006	Організаційно-економічний механізм – система організаційних, економічних, правових, управлінських та регулюючих дій, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності й протікання інвестиційних процесів у сільському господарстві, що приведе до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів.
3) С.О. Тульчинська [10]	2008	Організаційно-економічний механізм інноваційного процесу – взаємопов'язана сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації створення, промислового впровадження та комерціалізації нововведень.
4) Н.М. Пантелєєва [11]	2013	Організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності – сукупність елементів, призначених для перетворення управлінських, регулятивних і коригувальних дій органів управління на необхідні дії керованих об'єктів (інноваційних структур)
5) О.В. Савченко, В.П. Соловйов [12]	2013	Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності на промисловому підприємстві може бути поданий як ряд етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими інноваційної діяльності, а також може використовуватися для досягнення широкого спектра стратегічних цілей підприємства.
6) С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук [13]	2013	Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу (функції економічного механізму, методи їх здійснення, об'єкти та суб'єкти, напрями реалізації активізації інвестиційної діяльності підприємницьких структур) спрямований на досягнення конкурентоспроможності функціонування галузей агропродовольчого комплексу та підвищення ефективності підприємств галузі.
7) Н.І. Демчук [14]	2014	Організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності та її активізації – система взаємопов'язаних і взаємозалежних динамічних складників, об'єднаних як під суб'єктивним впливом, так і під дією об'єктивних економічних законів, які сукупно мають забезпечувати розширене відтворення на підприємствах галузі та в суспільстві загалом.
8) Ю.В. Лимич [15]	2014	Організаційно-економічний механізм використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку передбачає планування, фінансове забезпечення, державне регулювання та стимулювання, контроль інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку.
9) Н.С. Ілляшенко, А.С. Росохата [16]	2015	Організаційно-економічний механізм управління прогнозуванням перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства слід розглядати як сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які справляють вплив на економічні й організаційні параметри системи управління інноваційною діяльністю підприємства, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу інноваційного розвитку, отриманню конкурентних переваг в майбутньому на основі ефективного використання інформації щодо перспективних тенденцій сьогодення, а також загалом збільшення ефективності діяльності промислового підприємства.
10) І.М. Кіп'юро [17]	2015	Організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств – диференційована за ієрархією сукупності методів, способів, засобів, інструментів та важелів управлінського впливу, до ключових компетенцій якого віднесені визначення і контроль за дотриманням економічних та організаційних принципів, забезпечення позитивної динаміки інноваційних процесів, а також моніторинг та порядок коригування заданих параметрів розвитку.
11) А.А. Турило [18]	2015	Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства – конкретний методико-прикладний аспект формування і реалізації процесу управління, який за своєю специфікою пов'язаний з інноваційним розвитком, включає в себе організаційну та економічну складові, є гармонійною складовою загального економічного механізму управління підприємством.
12) А.Б. Титов, О.В. Машевська [19]	2016	Організаційно-економічний механізм управління – комбінація елементів (компонентів), які перебувають під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, включаючи процеси, що протікають на підприємствах галузі, а також інноваційну активність (стан), із сукупності яких складається вся модель управління інноваційною діяльністю. Сам організаційно-економічний механізм управління – це сукупність взаємозалежних і взаємообумовлених елементів, критеріїв і компонентів.

Джерело: узагальнено автором на основі [8–19]

інноваційно-інвестиційному просторі. До об'єктів управління відносяться також колективи працівників, людина як окремий об'єкт управління, що забезпечують реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві.

Метою управління є підвищення рівня інноваційно-інвестиційної спроможності та ринкової вартості підприємства.

Задачі, які мають забезпечити досягнення поставленої мети, узагальнені за чотирма групами:

1) економічні (забезпечення інноваційних процесів на всіх етапах їх реалізації необхідними інвестиційними ресурсами; підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств в інноваційно-інвестиційному просторі; забезпечення



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства

Джерело: розроблено автором

прогресуючої динаміки показників інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств);

2) соціальні (підвищення зайнятості, створення робочих місць, створення верстви висококваліфікованої робочої сили за рахунок вивчення та впровадження на практиці світового досвіду у сфері інновацій, фінансів, організації та управління; формування культури інноваційно-інвестиційного менеджменту відповідно до світових вимог технологій управління; задоволення населення високоякісними товарами, насичення внутрішнього ринку, підвищення рівня життя);

3) науково-технічні (дослідження можливості і доцільності трансфера інноваційних технологій; прискорення інноваційно-впроваджувальних процесів; визначення нових способів комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій);

4) організаційні (спрощення залучення інвестиційних ресурсів за рахунок поширення інформованості інвесторів про інноваційні розробки, що потребують інвестування; спрощення організаційних процедур інвестування інновацій).

Підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління І-ІСП передбачає підготовку та аналітичну обробку з метою подальшого використання зовнішніх і внутрішніх джерел інформації.

При цьому до зовнішніх джерел інформації відносять показники загальноекономічного розвитку країни (макроекономічні показники, показники галузевого розвитку); показники кон'юнктури інноваційно-інвестиційного ринку (ринку нововведень, ринку капіталу, грошових інструментів, фондового ринку); показники інвестиційних фондів і компаній, фінансово-кредитних установ, страхових компаній, включаючи інформацію про конкурентів та контрагентів підприємства; нормативно-правову базу та нормативно-регулюючі показники органів державного управління.

До внутрішніх інформаційних джерел відносяться дані фінансової звітності підприємства (основні форма № 1, форма № 2, форма № 3, форма № 4 та інші; примітки до річної фінансової звітності); аналітичні показники, що характеризують фінансові результати окремих інноваційно-інвестиційних проєктів; нормативно-планові показники; бізнес-плани; інша інформація з джерел внутрішнього документообігу.

Методологічний базис організаційно-економічного механізму управління І-ІСП представлений сукупністю системних елементів, які згруповані в сім блоків: алгоритм системогенезу (системно-організаційна діяльність), тип управління, підходи до управління, функції управління, принципи управління, методи управління та підсистеми забезпечення процесу управління.

Системогенез є процесом формування системи, у ході якого визначається компонентний склад системи, встановлюються функціональні взаємозв'язки між компонентами, а також відбувається розвиток окремих компонентів у сенсі забезпечення досягнення поставленої мети [20].

Одним із базових елементів управління І-ІСП є вибір типу управління. У науковій літературі пропонуються управління за відхиленнями, управління за результатами, управління за збуреннями, параметричне адаптивне управління за результатами. Різні варіанти комбінування типів управління дають змогу використовувати переваги кожного з них у процесі управління І-ІСП за умов мінливості зовнішнього середовища.

З позицій системно-процесного підходу управління І-ІСП є певним аспектом менеджменту підприємства, який спрямований на формування, розвиток та реалізацію інноваційно-інвес-

тиційних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції в інноваційно-інвестиційному просторі.

На основі результатів наукового пошуку з точки зору впровадження підприємством інновацій та їх інвестиційної підтримки запропоновано до використання системно-процесний підхід до управління з вартісною орієнтацією. Такий підхід до управління І-ІСП є сполученням системно-процесного та вартісно-орієнтованого підходів управління, що є найбільш оптимальним з точки зору їхніх переваг.

З позицій процесного підходу управління І-ІСП передбачає реалізацію певних управлінських функцій: планування, організації, регулювання, мотивацію, моніторингу і контролю. Реалізація зазначених функцій створює процес управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства.

До основних принципів управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства запропоновано віднести:

1) принцип економічності (передбачає досягнення максимального результату за мінімально необхідних витрат на процес управління І-ІСП);

2) принцип альтернативності (передбачає розроблення та використання альтернативних сценаріїв розвитку подій у процесі управління І-ІСП);

3) принцип пропорційності (процес управління має ліквідувати диспропорції та інформаційну асиметрію на всіх рівнях та етапах управління І-ІСП);

4) принцип системності (використання системного підходу в управлінні; будь-який об'єкт розглядається як система, що дає змогу врахувати взаємозв'язки та взаємодію всіх її елементів);

5) принцип науковості (означає використання в процесі управління І-ІСП науково обґрунтованих підходів, методів, моделей, принципів);

6) принцип цілеспрямованості (виражається в цільовій орієнтації процесу управління І-ІСП на забезпечення стратегічних цілей підприємства);

7) принцип ієрархічності (передбачає, що процес управління І-ІСП має бути чітко структурований, мати логічну послідовність етапів, регламентований процедурно та у часі);

8) принцип комплексності (виражається в інтеграції всіх складових системи управління І-ІСП та всіх функціональних аспектів діяльності підприємства);

9) принцип забезпеченості (полягає в комплексній взаємодії всіх підсистем забезпечення: інформаційно-аналітичного, методичного, ресурсного, фінансового, програмно-технічного, кадрового, організаційно-правового);

10) принцип пріоритетності (означає врахування першочерговості завдань, що вирішуються під час реалізації процесу управління І-ІСП, відповідно до загальної інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства);

11) принцип комплексності (передбачає обов'язкове одночасне урахування інноваційної та інвестиційної складових системи управління І-ІСП);

12) принцип системогенезу (є забезпеченням процесу формування та розвитку системи через визначення її компонентного складу і встановлення функціональних взаємозв'язків між компонентами, який спрямований на досягнення поставленої мети);

13) принцип гнучкості (характеризує можливість швидкої адаптації системи І-ІСП відповідно до змін зовнішнього середовища);

14) принцип чутливості (означає забезпечення необхідного рівня стабільності або позитивної динаміки внутрішніх параметрів системи управління І-ІСП за умови відхилення одного або кількох параметрів одночасно);

15) принцип забезпечення безпеки (полягає у врахуванні особливостей функціонування системи І-ІСП в контексті економічної безпеки, передбачає забезпечення рівня захищеності в процесі управління І-ІСП від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз та мінімізацію втрат у разі їх виникнення);

16) принцип збереження конкурентних переваг (є позиціонуванням та збереженням відповідного рівня інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі);

17) принцип синергії (дає змогу врахувати взаємодію та визначити синергетичний ефект від взаємного впливу елементів системи управління І-ІСП);

18) принцип моніторингу (передбачає постійне або регулярне спостереження за рівнем І-ІСП з метою оцінки, порівняння, прогнозування та вчасного виявлення негативних відхилень).

Методи є важливим елементом процесу управління, прогресивність і практичне використання яких є інструментами підвищення ефективності управлінських рішень. Методи управління належать до основних категорій теорії управління, за допомогою них здійснюється практична реалізація функцій управління. Серед методів управління системою І-ІСП пропонується виділити два блоки: загальні методи (загальновідомі методи теорії менеджменту: економічні, соціально-психологічні, організаційні) та методи економічної діагностики і моніторингу (економіко-математичні, логіко-економічні, експертних оцінок).

Система управління І-ІСП містить такі підсистеми забезпечення: інформаційно-аналітичного, методичного, ресурсного, фінансового, програмно-технічного, кадрового, організаційно-правового.

Прийняття рішень в галузі управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства має бути спрямованим на:

- нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства;
- конструктивне використання позитивних чинників впливу для активізації конкурентних переваг підприємства в інноваційно-інвестиційному просторі;
- забезпечення гнучкості управлінських рішень за умови асиметрії дії негативних і позитивних чинників;
- всебічне використання можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства з метою підвищення ринкової вартості підприємства;
- забезпечення відповідного рівня інноваційно-інвестиційної безпеки підприємства.

Відповідно до запропонованого механізму керуючий елемент системи (суб'єкт управління), раціонально використовуючи методологічний базис (склад, структуру і характер інформаційної, організаційної, мотиваційної, кадрової та фінансово-економічної взаємодії указаних елементів), як інструмент здійснює відповідні дії над керованим елементом (об'єктом управління) з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що складають інноваційно-інвестиційний клімат, з метою досягнення певного управлінського результату.

Висновки. Таким чином, запропонований організаційно-економічний механізм є базовою платформою для встановлення системи елементів, характеру процесу їхньої взаємодії та побудови концептуальної моделі управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства. Перспективами подальших досліджень може бути розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо адаптації запропонованого механізму до управління підприємствами різної галузевої спрямованості.

Література:

1. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / [В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский и др.]. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
2. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2003. – Вип. 11. – С. 107–109.
3. Рогоза М.Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності промислових підприємств : автореф. дис. ... докт. екон. наук / М.Є. Рогоза. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 32 с.
4. Лисенко Ю.О. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю.О. Лисенко, П.В. Сгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
5. Карачина Н.П. Організаційно-економічний механізм: проблематика термінології / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – Вип. 125. – С. 27–29.
6. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2012/6MO/41.pdf.
7. Тирінов А.В. Багатоаспектність оцінки організаційно-економічного механізму для підвищення ефективності діяльності підприємства / А.В. Тирінов // Управління розвитком. – 2015. – № 2 (180). – С. 71–74.
8. Савчук О.В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку великої компанії : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Савчук. – Донецьк : НАН України, Ін-т екон. промисловості, 2003. – 32 с.
9. Ланченко О.В. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК / О.В. Ланченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/ejournals/Nd/2006-2/06leaic.html#p19>.
10. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / С.О. Тульчинська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 89–95.
11. Пантелєєва Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваціями банківської системи / Н.М. Пантелєєва // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 123–128.
12. Савченко О.В. Сутність та складові організаційно-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві / О.В. Савченко, В.П. Соловйов // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>.
13. Тивончук С.О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні і методичні положення) / С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98–105.
14. Демчук Н.І. Стратегічне планування та організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності харчових підприємств / Н.І. Демчук // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19. – Ч. 1. – С. 17–24.
15. Лимич Ю.В. Організаційно-економічний механізм використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку / Ю.В. Лимич // Менеджер. – 2014. – № 1 (67). – С. 201–208.

16. Ілляшенко Н.С. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства / Н.С. Ілляшенко, А.С. Росохата // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>.
17. Кіпіоро І.М. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.М. Кіпіоро. – Умань, 2015. – 235 с.
18. Турило А.А. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства / А.А. Турило // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 93–96.
19. Титов А.Б. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятия / А.Б. Титов, О.В. Машевская // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 1. – С. 110–114.
20. Душков А.Б. Энциклопедический словарь: Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика / А.Б. Душков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vocabulary.ru/dictionary/896/word/sistemogenez>.

Полозова Т.В. Организационно-экономический механизм управления инновационно-инвестиционной способностью предприятия

Аннотация. В статье предложено определение понятия «организационно-экономический механизм управления инновационно-инвестиционной способностью предприятия». Предложенный организационно-экономический механизм является базовой платформой для установления системы элементов, характера процесса их взаимодействия и построения концептуальной модели управления инновационно-инвестиционной способностью предприятия.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, управление, инновационно-инвестиционная способность предприятия, система управления.

Polozova T.V. Organizational and economic mechanism of management of innovative and investment capacity of the enterprise

Summary. The definition of “organizational and economic mechanism of management of innovative and investment capacity of an enterprise” is proposed in the article. Proposed organizational and economic mechanism is the basic platform to define system of elements, nature of their interaction and to build a conceptual model of management of innovative and investment capacity of the enterprise.

Keywords: organizational and economic mechanism, management, innovative and investment capacity of the enterprise, management system.

Савенко Г.Є.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та підприємництва,
Таврійський національний університет
імені В.І. Вернадського, м. Київ

РОЗВИТОК РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЯГІДНИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан ринку продукції ягідних культур в Україні. Проаналізовано вітчизняні конкурентні переваги у виробництві органічних ягід. Визначено напрями та перспективи збільшення експорту української ягідної продукції.

Ключові слова: ринок ягід, органічна ягідна продукція, нішеві ягідні культури, супер-фрукти, експорт, стандарти, сертифікація, зона вільної торгівлі.

Постановка проблеми. Нині світовим трендом здорового способу життя є споживання ягідної продукції. Обсяги виробництва ягід в країнах ЄС та країнах, що є найбільшими постачальниками ринку Європи, щорічно зростають в середньому на 6% за останні 5 років. Україна має шанс стати ключовим виробником і постачальником продукції традиційних та найбільш затребуваних ягідних культур, таких як полуниця (суниця садова), малина, чорна смородина, агрус, чорниця, ожина, насамперед на європейський ринок.

Іншими перспективними експортними напрямками є виробництво органічної ягідної продукції, вирощування нішевих ягідних культур: актинїдії, жимолості, лимонника тощо, а також ягід лінійки “superfoods”: чорниці, обліпихи, ожини, лохини, журавлини та чорноплодної горобини.

Отже, існують можливості нарощування українського експорту ягід на європейський ринок. Особливо це важливо в умовах дії поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням стратегічних напрямів та практичних засад виробництва та експорту аграрної продукції займаються такі вітчизняні науковці, як, зокрема, Т.П. Богдан, О.М. Бородіна, Є.М. Данкевич, В.М. Гесць, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша, Л.А. Костюк, П.В. Кондратенко, Т.О. Осташко, Л.М. Шевчук, В.В. Юрчишин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання виробництва конкурентоспроможної продукції ягідництва згідно з міжнародними та європейськими вимогами потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі ринку продукції ягідних культур в Україні та визначенні заходів, які потрібно здійснити державі для стимулювання виробників та експортерів продукції ягідництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяг ринку плодово-ягідної продукції у 2015 році перевищив \$250 млн. (сукупні цифри по ягоді та кісточковим: черешні та вишні) [2]. Було вироблено 130,1 тис. т ягідної продукції, при цьому рекомендований рівень споживання ягід в Україні (4 кг на одну особу в рік) залишається набагато нижчим європейського (36 кг). Виробництво ягід в Україні зростає в 1,5–2 рази швидше, ніж споживання. Ринок швидко насичується продукцією, підвищу-

ється її якість, розширюється асортимент, але купівельна спроможність населення залишається на низькому рівні.

На ринку ягід України лідирує полуниця (суниця садова): площа під полуницями у 2015 році склала 9 тис. га, виробництво цієї культури становило 61,2 тис. т. Україна посідає сьоме місце в Європі за обсягами виробництва полуниці, вирощує 6% від світового врожаю. Наступними за поширенням в Україні ягідними культурами є малина (під її вирощування задіяні 6 тис. га землі, врожай у 2015 році склав 30,4 тис. т.) та смородина (25,5 тис. та 6,2 тис. га землі).

Більшу частину експорту ягід в ЄС у 2015 році склали заморожені ягоди (виручка від їх реалізації становила \$9,4 млн. у 2015 році), на другому місці знаходяться свіжі ягоди (\$3,1 млн.). У 2015 році з України було експортовано замороженої ягоди: 8 тис. т полуниці, 2,5 тис. т малини, 200 т смородини. Лідером з експорту, як і в попередні роки, стала чорниця – близько 17,4 тис. т було поставлено закордон, переважно в країні Євросоюзу. Загалом у 2015 році на закордонні ринки було експортовано близько 29 тис. т заморожених українських ягід, що на 70% більше, ніж у попередньому році. За 11 місяців 2016 року Україна експортувала понад 38 тис. т цієї продукції. До основних країн-споживачів українських заморожених ягід належать Польща (\$3,4 млн.), Німеччина (\$1 млн.), Австрія (\$0,7 млн.), Нідерланди (\$0,5 млн.) і Франція (\$0,4 млн.).

Україна знаходиться на третьому місці в світі з виробництва заморожених дикорослих ягід. Експортуються переважно лохина, журавлина та чорниця; 75% заморожених дикорослих ягід спрямовується до Франції, Німеччині, Литви, Польщі.

Що стосується свіжих ягід, то найбільше Україна у 2015 році експортувала їх до Польщі (\$1,6 млн.) та Нідерландів (\$1,4 млн.).

Чинниками, які сприяють експортній спрямованості розвитку ринку ягід України, є сприятливі кліматичні умови для виробництва; близькість до ринків ЄС; висока якість продукції, зменшення через девальвацію гривні собівартості, конкурентні ціни, а також дешева робоча сила, що сприяє виробництву чорниці, ожини, лохини, малини. Механізувати збирання ягід екстра-класу, наприклад, ремонтантної малини, взагалі неможливо. Таким чином, низькі витрати на оплату ручної праці залишаються перевагою України і в масштабах промислового вирощування ягід.

Ціни на зовнішньому ринку на українську ягідну продукцію вищі на 30%, проте експортуються всього 8% вирощених ягід. Так, закупівельні ціни на малину у трейдерів, які готують партії на експорт, у 2016 році становили €2,5–3,5/кг. За прямими контрактами з європейським переробниками органічної продукції охолоджена до 5 градусів малина коштувала максимально €10/кг. На заморожені за європейськими стандартами ягоди ціни ще вище, а саме €15–20 /кг. Водночас ціни

на внутрішньому ринку на свіжі ягоди коливалися в межах €1,4–1,7/кг.

Головними перешкодами експорту українських ягід є висока конкуренція; чинні в конкретних країнах стандарти, незалежно від офіційних вимог ЄС; застарілість виробничих фондів та не оптимальність бізнес-моделі. Експорт ягідної продукції у 2016 році скоротився через втрату російського ринку. Крім того, вимоги до якості у російських покупців були нижчими, ніж у Євросоюзі.

Для того, щоб скористатися перевагами зони вільної торгівлі, експортеру ягідної продукції необхідно отримати в уповноважених органах України документ, що підтверджує країну походження – EUR.1.

Імпорт аграрної продукції на територію ЄС має відповідати встановленим вимогам, дотримання яких гарантує безпечність аграрної продукції на ринку та відсутність забруднювачів у кількостях, що могли б загрожувати здоров'ю людини. Максимальний вміст деяких забруднювачів у харчах на ринках країн ЄС визначений регламентом Європейської Комісії № 1881/2006.

Для захисту споживачів від неприйнятних рівнів залишкового вмісту пестицидів Європейська Комісія встановила максимально допустимі рівні залишків під час імпорту рослинних продуктів. Регламентом ЄК № 1107/2009 визначено правила і процедури реалізації в ЄС активних речовин і отримання дозволу держав ЄС на продукти захисту, що містять ці речовини.

Нормативно-правовими актами ЄС встановлено правило простежуваності як можливість виявити будь-який харчовий продукт, речовину тощо та простежити за ними на всіх етапах виробництва, переробки, розповсюдження. Для цього харчові продукти, що постачаються в ЄС, повинні відповідати правилам маркування ЄС, спрямованим на те, щоб споживачі під час придбання продукції мали всю необхідну інформацію для свідомого вибору. Механізм контролю з боку країн ЄС за здоров'ям рослин є одним з ключових моментів для українських експортерів ягідної продукції. Під час ввезення в ЄС продукти рослинного походження мають супроводжуватися фіто санітарним сертифікатом, виданим компетентним органом країни, що експортує; пройти митні перевірки; імпортуватися в ЄС офіційно зареєстрованим в державі ЄС імпортером; бути заявленими в митних органах до прибуття до місця перетину кордону.

Згідно з основними засадами Угоди про зону вільної торгівлі Україна повинна поступово впроваджувати європейські стандарти (EN) як національні (Додаток 3 Угоди про асоціацію «Україна – ЄС»). У кількісному виразі необхідно гармонізувати у сфері виробництва аграрної та харчової продукції майже 300 міжнародних стандартів Кодексу Аліментаріус.

Для європейських покупців також важливі умови зберігання і транспортування ягоди. Обов'язковою умовою є охолодження свіжої ягоди. Крім того, на полицях супермаркетів ягода повинна бути не пізніше, ніж через три дні після збирання.

До заходів нетарифного регулювання також можна віднести приватні стандарти, що діють незалежно від законодавчого регулювання в ЄС. Наприклад, йдеться про необхідність дотримуватися певних соціально-економічних, екологічних та моральних принципів під час виробництва товару для того, щоб мати доступ до полиць окремих супермаркетів. Актуальною є сертифікація за GlobalGAP – найбільш поширеним приватним стандартом, який використовують європейські торговельні мережі.

Фермерським господарствам, не інтегрованим в корпоративні структури, доцільно переходити до вирощування органічної продукції та нішевих культур. Офіційна статистика стосовно органічної аграрної та харчової продукції в Україні відсутня, але, згідно з твердженням експертів, українські виробники органічних ягід зараз експортують практично весь урожай, адже всередині країни попит на нього відсутній. Важливо, що на експорт в ЄС органічної продукції встановлені нульові ставки мита, на органічну продукцію не поширюється квотування, отже, основною перешкодою експорту вітчизняної органічної ягідної продукції до ЄС є регулятивні бар'єри.

Близько 80% органічної ягідної продукції вирощується населенням і дрібними господарствами. Значна частина цих господарств є учасниками проектів із впровадження органічного агровиробництва в Україні та співпрацюють з іноземними компаніями, насамперед з компаніями із Німеччини.

Обов'язковою умовою для початку виробництва органічної ягоди є наявність ділянки землі, яка не оброблялася хімічними речовинами як мінімум останні 3 роки (в ЄС – 5 років). Також для вирощування сертифікованої продукції необхідні органічні саджанці і такі ж препарати для обробки рослин та добрива. В Україні сертифіковані такі види органічних ягідних культур: малина, ожина, суниця, полуниця, чорниця, брусниця, журавлина, калина, кизил, чорноплідна горобина (аронія), бузина; свіжі, сушені, морожені ягоди та перероблена ягідна продукція (джеми, сиропи, соки, консервовані ягоди тощо).

Органічна ягода може зберігати товарний вигляд обмежений термін. Тому практично єдиний варіант продати органічну ягоду за кордон – це заморозити її за відповідною технологією. Таке обладнання є нерентабельним для фермерів, які вирощують ягоди на невеликих ділянках землі (до 50 га). Для вирішення цієї проблеми в Європі фермери об'єднуються в кооперативи.

Такі кооперативи діють і в Україні. Наприклад, кооператив «Київський», який об'єднує фермерів-садівників з 11 областей. В кооператив входить 40 учасників, загальна площа земельних угідь складає 300 га. Кооператив бере на себе вирішення питань із заморожуванням, упаковкою і експортом продукції, а також допомагає з навчанням, з саджанцями, з сертифікацією. Учасники кооперативу на пільгових умовах отримують від компанії-засновника «Small Fruit» саджанці, добрива і технології. Отриманий урожай компанія викуповує, таким чином об'єднуючи урожай учасників кооперативу у товарну партію для продажу до ЄС. Гарантована велика партія органічних ягід необхідна, щоб задовольнити великих європейських замовників, які потребують товарних партій не менше 1–3 тис. т [3].

Вітчизняний ринок органічної аграрної продукції, зокрема ягідної, знаходиться на стадії формування та потребує вибору відповідної моделі державного регулювання. Цілями можуть бути створення прошарку дрібних підприємств та збільшення кількості робочих місць; розвиток конкурентоспроможної на міжнародному ринку експортної галузі.

Якщо пріоритетом є створення прошарку дрібних підприємств, то держава повинна створювати для дрібних господарств масштабну інфраструктуру підтримки сертифікації, забезпечення постачання продукції споживачу. Необхідним є створення системи інформування населення про переваги органічної продукції. Крім того, для сталого розвитку дрібних та середніх фермерів потрібні регулярні урядові субсидії.

Якщо ж пріоритетом є створення конкурентоспроможної експортної галузі, то важливі інші умови: відповідність вну-

трішньої сертифікації вимогам споживачів на ринках збуту, швидке створення великих компаній з числа, наприклад, наявних традиційних виробників [4].

Іншим перспективним напрямом для виробництва експортно-орієнтованої продукції є нішеві культури, а саме актиніда, жимолость, лимонник, гібриди малини та ожини (логанберрі, маріонберрі, янгберрі, тайберрі), йошта (гібрид чорної смородини та агрусу), ірга, шипшина, барбарис, фізаліс, глід тощо. Питома вага комерційних насаджень таких культур у структурі ягідників країни коливається в межах 1–1,5% і поки не перевищує 24 тисяч га.

Так, лохина за останні 10 років з рідкісної і маловідомої нішевої культури перетворилася на одну з найбільш культивованих і перспективних в Україні. Незважаючи на дорожнечу саджанців і тривалий термін очікування першого плодоношення (до 5 років), ця ягода є понад рентабельною культурою. Її ціна не опускається нижче €2,8/кг, не в сезон вона становить €9,5/кг. Щоб наситити внутрішній ринок, треба висадити близько 6–8 тис. га цієї культури за наявних площ 1 тис. га. У 2016 році найбільший обсяг експорту української лохини прийшовся на країни ЄС – 700 т (у 2015 році – 300 т), головними країнами-покупцями залишились Нідерланди та Великобританія.

Продукція культур, традиційних для України, як, наприклад, агрус, червона та біла смородина, обліпіха, калина і навіть ожина, так і залишаються нішевими, що пояснюється обмеженістю попиту навіть за умов преміум-цін.

Сучасним трендом, поширеним в Європі, є так звані sneki із сушених органічних ягід. Також в Європі зростає попит на корисні в косметології, кондитерському виробництві та здоровому харчуванні «супер-фрукти» – плоди, які у великих кількостях містять клітковину, вітаміни, мінерали, антиоксиданти, пектини та інші нутрієнти, що допомагають організму зберігати здоров'я і молодість. В Україні наявні усі традиційні ягоди, які входять до лінійки супер-фруктів, а саме чорниця, обліпіха, лохина, ожина, журавлина та чорноплідна горобина [5].

Так, у 2015 році комерційні плантації журавлини в Україні знаходилися у Волинській та Рівненській областях та склали близько 20 га. Основними перевагами вирощування журавлини є висока врожайність культури – 20 т/га, а також можливість експлуатувати плантацію близько 60 років.

Перспективною для комерційного вирощування ягідною культурою є чорноплідна горобина. Ціна реалізації свіжої горобини на внутрішньому ринку в сезон 2016 року складала 100–120 грн./кг, вартість сушеної ягоди становить 60–70 грн./кг. Ціна замороженої або сушеної ягоди на експорт вдвічі більша, проте необхідно є товарна партія не менше 10–12 тонн. Чорноплідна горобина, згідно з оцінками експертів, – перспективний варіант для бізнесу. Вона невибаглива, ягоди, на відміну від полуниці, малини та інших, довго зберігають товарний вид. Найбільший економічний потенціал має виробництво сушеної горобини, її закуповують фармацевтичні компанії, магазини здорового харчування.

Сьогодні набуває поширення вирощування у дрібних фермерських господарствах ягід годжі (Дерева китайська – *Lycium chinense*), саджанці якої імпортують з Польщі. Попри високу вартість (€45/кг сушених ягід), ягоди годжі є найбільш трендовими на ринку продуктів “superfoods”, їх вживають для зміцнення імунної системи.

Конкурентом України у постачанні ягідної продукції на ринок ЄС є Польща. Врожайність ягідних культур в Польщі на 7–20% вище, ніж у схожій за кліматичними умовами Укра-

їні. Щорічно в Польщі збирають близько 500–600 тис. т. ягід. Польща забезпечує 55% експорту заморожених ягід на європейському ринку. Країна є одним з найбільших експортерів полуниці та чорної смородини в Європі, незважаючи на те, що собівартість виробництва цих ягід у польських фермерів приблизно на 45–65% вище, ніж в Україні, а також одним зі світових лідерів експорту малини, агрусу та аронії чорноплідної, входить в топ-10 найбільших світових виробників лохини високорослої. Польща та інші країни ЄС-28 отримують від своїх урядів дотації, які дають змогу частково або повністю компенсувати витрати на придбання техніки, що зменшує собівартість і витрати на виробництво.

Ринок ягідної продукції у нашій країні переживає стадію становлення: в бізнесі щодо вирощування ягід задіяні дрібні фермери, агрокомпанії і навіть підприємці без відповідного досвіду, що прийшли з інших сфер. Ягідний бізнес, орієнтований на експорт, є високорентабельним, тому прогнозується зростання кількості учасників.

Виробництво ягідної продукції може стати складовою стратегії розвитку сільських громад. Прикладом є с. Снітків Вінницької області, де за останні декілька років створено 200 робочих місць у ягідному бізнесі. Було залучено 20 млн. грн. приватних інвестицій, відроджено 130 га садів, закладено 20 га малинника, 8 га сунічника, 14 га лохини, планується вирощування горобини, приватні господарства залучені до вирощування чорної смородини. У м. Вінниці інвестором споруджено холодильний комплекс із системою глибокої заморозки ягід загальною місткістю 1,5 тис. т, введено австрійську лінію з виготовлення органічних фрешів з додаванням соку кислих сортів полуниці. Все це дає змогу мінімізувати ризики і гарантує прибутковість ягідного виробництва [6].

Згідно з експертними оцінками сукупна потреба української ягідної галузі в інвестиціях на зберігання, післязбиральну доробку і логістику плодово-овочевої продукції на найближчі 10 років становить понад \$1 млрд. Необхідна організація ягідних кластерів за видами ягід, що складаються з ягідно-плодових кооперативів, та створення для них розплідників, лабораторій “invito”, машино-тракторних станцій, переробних комплексів, логістичних центрів з експортним потенціалом.

Висновки. Для розвитку вітчизняного ринку ягідної продукції та збільшення експорту ягід до ЄС, виходу на нові ринки державі доцільно проводити політику:

- сприяння прискоренню процесу впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері виробництва ягідної продукції;
- сприяння виробництву в Україні органічної ягідної продукції та її експорту до країн ЄС; важливим є охоплення системою офіційного контролю малих і середніх господарств, які мають перспективи виробництва органічної ягоди;
- популяризації на європейському ринку продукції традиційних для України нішевих ягідних культур;
- сприяння зовнішньому фінансуванню для залучення господарств населення до вирощування ягід; джерелом зовнішнього фінансування можуть бути фонди Програми Європейського сусідства для сільського господарства та сільського розвитку (ENPARD);

Для успішної конкуренції на ринках ЄС галузевим виробничим аграрним асоціаціям доцільно розробляти, впроваджувати та рекламувати добровільні галузеві стандарти, які містять більш суворі вимоги до якості продукції.

Забезпечення продовольчої безпеки країни, зокрема само-забезпечення ягодами, повинно досягатися не тільки підвищенням ефективності виробництва плодів і ягід, але й підвищенням ефективності їх переробки, підвищенням якості виробленої продукції. Необхідними є бюджетна підтримка розвитку виробництва (страхування, дотації, субсидії, часткові компенсації), зокрема дотації на закладку ягідних плантацій; пільгове оподаткування та кредитування, які стимулюють збільшення виробництва продукції інтенсивними методами за рахунок підвищення врожайності; фінансування наукових досліджень із селекції ягідних насаджень, розроблення нових технологій, використання високоефективної спеціалізованої сільськогосподарської техніки тощо.

Необхідними є зниження ставок ввізних мит на імпортовані технологічне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів; забезпечення бюджетної підтримки розвитку переробки плодово-ягідної продукції та підвищення ступеня завантаження потужностей підприємств шляхом надання пільгових позик або цільових кредитів під заставу акцій або майна підприємства для проведення закупівель сировини у сільськогосподарських товаровиробників.

Література:

1. Угода про Асоціацію «Україна – ЄС» / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/kmu...223223535>.
2. Рослинництво України, 2015 / Державна служба статистики України. – К., 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Рентабельність органічних ягід сягає 200% // Agroexpert. – 2016. – № 4 (93). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroexpert.ua.../rentabelnist-organichnikh-jagid-sjaga-je-200.html>.

4. Органічна продовольча продукція – новий вектор розвитку сільського господарства // ICTSD (Міжнародний центр з торгівлі та сталого розвитку), Швейцарія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ictsd.org>
5. Breyer M. Superfoods: 11 berries to improve your health [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mnn.com/food/healthy-eating/stories/superfoods-11-berries-to-improve-your-health>.
6. Снітків шукає робочі руки // Рідне село [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ridneselo.com/node/13495>.

Савенко А.Е. Развитие рынка продукции ягодных культур Украины в условиях евроинтеграции

Аннотация. В статье исследовано современное состояние рынка продукции ягодных культур в Украине. Проанализированы отечественные конкурентные преимущества в производстве органических ягод. Определены направления и перспективы увеличения экспорта украинской ягодной продукции.

Ключевые слова: рынок ягод, органическая ягодная продукция, нишевые ягодные культуры, супер-фрукты, экспорт, стандарты, сертификация, зона свободной торговли.

Savenko H.Ye. The development of the market of production of berries of Ukraine in conditions of the integration into the European Union

Summary. The article examines the current state of the market for berry crops in Ukraine. Analyzed domestic competitive advantages in the production of organic berries. Directions and prospects of increasing export of Ukrainian berry production are determined.

Keywords: berries market, organic berry crops, rare berries, super-fruits, export, standards, certification, free trade zone.

Тимофеев Д.В.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри організації виробництва
та управління персоналом,**Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»***Борисюк О.Ю.,***магістр,**Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Анотація. У статті проаналізовано зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на ефективність впровадження промислових інновацій. Проаналізовано динаміку зміни зазначених факторів і ступінь їх впливу на економічний ефект комерціалізації інновацій. В роботі запропоновано використання виробничих витрат на продукцію, вироблену під час використання інноваційної техніки як динамічної величини, як бази порівняння.

Ключові слова: комерціалізація інновацій, ефективність комерціалізації інновацій, економічний ефект, техніко-економічний рівень інновацій, темпи інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Комерціалізація інновацій – це не тільки процес, який починається разом з розробленням і створенням нової продукції. Якщо досліджувати продуктові інновації, то можна сказати, що в цьому випадку інновацією є результат перетворення нової ідеї або винаходу через етапи НДДКР, виробництва та маркетингової діяльності на прибутковий продукт шляхом введення його на ринок.

Крім тактичних маркетингових рішень, важливо також брати й стратегічні рішення щодо комерціалізації безпосередньо в процесі розроблення проекту. Ці рішення забезпечують зв'язок з ринком і підвищують ймовірність успіху інновацій. З точки зору інноваційної стратегії такий підхід визначає, які зміни процесу комерціалізації сприяють економічній ефективності інновацій.

Проведені за кордоном дослідження показують, що розуміння необхідності інновацій для розвитку успіху компаній мають більше 80% їх керівників [1]. З початку 2000-х років було досягнуто значного прогресу в галузі досліджень інноваційного менеджменту, але основні проблеми в процесах комерціалізації інновацій, як і раніше, є актуальними. Про необхідність інтенсивного інноваційного розвитку України говорять й українські вчені [2, с. 121–133; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комерціалізація інновацій все ще є одним з найменш вивчених питань, пов'язаних з інноваційною діяльністю, і у зв'язку з цим проблема їх ефективності є актуальною. Цій проблематиці присвячено багато робіт, автори яких приділяють значну увагу методам визначення економічного ефекту від впровадження інновацій.

Це питання розглядали у своїх статтях В.В. Зянько [4], Л.А. Лисенко [5], В.М. Орлов, О.А. Князева та О.А. Князев [7], Є.Ф. Пелихов [8], Р.В. Скалюк і О.В. Декалюк [6]. У робо-

тах названих вчених було запропоновано декілька підходів до визначення ефекту комерціалізації інновацій, серед яких основними показниками є інтегральний економічний ефект, рентабельність та період окупності інновацій. Водночас автори випускають з уваги необхідність врахування впливу на ці показники як зовнішніх, так і внутрішніх факторів вже на етапах створення і розроблення інновацій, а також на початкових стадіях їх комерціалізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси розроблення й впровадження інновацій належать до сфери ризикового виду діяльності. Досить сказати, що протягом останніх двадцяти років приблизно 40–50% інновацій, що виводились на ринок, терпіли невдачу [9]. У такій ситуації дуже складним є точне визначення очікуваного економічного ефекту від впровадження інновації на початкових етапах її життєвого циклу – на стадіях створення і розроблення, – оскільки при цьому має бути враховано велику кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Крім цього, проблеми дослідження й визначення темпів інноваційного розвитку техніки гостро ставлять питання про визначення ефективного терміну комерціалізації технічних інновацій і відповідно до періоду, за який повинен визначатися економічний ефект від впровадження нової техніки.

Складність цього процесу полягає в істотному віддаленні цих етапів від процесу безпосередньої комерціалізації в часі, що практично не розглядалося раніше в науковій літературі.

Мета статті полягає в дослідженні на підставі наукових робіт зарубіжних і вітчизняних авторів можливості врахування впливу зовнішніх та внутрішніх техніко-економічних факторів на економічну ефективність комерціалізації промислових інновацій на початкових стадіях життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними показниками успішності комерціалізації інновацій в науковій літературі є ефективність і економічний ефект, які тісно пов'язані між собою. Так, економічний ефект є абсолютним показником результативності впровадження інновації і одним з основних показників, за допомогою якого визначається економічна ефективність процесу комерціалізації.

Економічні ефекти можуть визначатися за рік, за термін служби та за весь період використання техніки (інтегральний економічний ефект). Річний економічний ефект характеризує ефективність технічної інновації за певний звітний період та створює умови для порівняння ефективності декількох технічних іннова-

цій одного призначення на стадіях їх створення й впровадження. Визначення річного економічного ефекту головним чином вирішує завдання оцінки техніко-економічних переваг того чи іншого варіанту інновації порівняно з наявною технікою.

Економічний ефект за термін служби нової машини враховує показники її довгостроковості й відображає загальний обсяг економії витрат протягом цього часу. Визначення економічного ефекту за термін служби машин нової моделі має сенс також з точки зору вивчення його динаміки за увесь період експлуатації, за окремими роками під впливом фізичного й морального старіння техніки.

Інтегральний економічний ефект є універсальним показником, що дає змогу визначити період ефективного виробництва й експлуатації машин. Інтегральний ефект є результатом не тільки техніко-економічних показників нової техніки, але й тривалості її створення та освоєння, динаміки нарощування обсягів виробництва, інтенсивності впровадження й насичення ринку, а також своєчасного їх вилучення з продажу.

Таким чином, значення інтегрального ефекту відображає загалом результати реалізації стратегії оновлення обладнання за період життєвого циклу оцінюваної технічної інновації.

Щодо економічної ефективності, то вона виступає відносним показником, що характеризує успішність інноваційного процесу на підприємстві. Визначення економічної ефективності за різні періоди часу дає змогу повніше проводити аналіз нової техніки, оцінювати її переваги й недоліки.

При цьому оцінка ефективності інновацій та вкладених в них інвестицій повинна враховувати і такий важливий показник, як фактор часу, що обумовлює функцію економічної ефективності інновацій як критерій управління всім циклом комерціалізації «наука – виробництво – застосування» інновації.

Однак реалізація цієї функції повинна ґрунтуватися на врахуванні темпів НТП як в галузі, що є виробником інноваційної техніки, так й у сфері її використання [10, с. 444], а під час дослідження динамічного аспекту економічної ефективності технічних інновацій слід враховувати, що її формування здійснюється під впливом як ендегенних, так й екзогенних факторів.

Ендегенні (або внутрішньо фірмові) фактори виявляються в поліпшенні якісних показників створюваних інновацій, що відповідають потребам ринку, в скороченні етапів розроблення та впровадження технічної інновації й підвищують її економічну ефективність.

Екзогенні (або зовнішні) фактори мають велике значення для економічної ефективності технічних інновацій. Вплив цих факторів ґрунтується на розвитку техніко-економічних показників техніки одного призначення, що конкурує на ринку, і в період комерціалізації впроваджуваної інновації на ринок можуть виходити аналогічні інновації з більш конкурентними техніко-економічними характеристиками. Такий стан веде до скорочення етапу комерціалізації ЖЦ кожної окремо взятої моделі техніки, підвищує ймовірність появи більш досконалих інновацій за термін, менший періоду використання оцінюваної техніки й навіть періоду її ефективного використання, що негативно впливає на величину економічного ефекту впроваджуваних інновацій. Вплив екзогенних факторів особливо помітний в галузях з високими темпами розвитку, таких як, наприклад, електроніка, фармацевтика, телекомунікації, біоінженерія.

Відповідно, залежно від галузі для оцінки процесів розвитку впроваджуваних інновацій використовують такий показник, як техніко-економічний рівень (ТЕР). Його виявлення – процес досить складний і не досліджений досконально. На

методичному рівні він до цього часу не отримав достатнього розвитку. Звісно ж, необхідно, зокрема, адаптувати під сучасні реалії методику обчислення показника ТЕР. Методика оперує показником або сукупністю показників, які характеризують ступінь відповідності техніко-економічних характеристик інноваційного продукту сучасним досягненням науки й техніки, а також вимогам, обумовленим рівнем розвитку виробничих секторів економіки.

Оцінка техніко-економічного рівня інновацій ґрунтується на отриманні чисельних значень показників, які визначають ступінь реалізації цілей функціонування системи, на обчисленнях зведених оцінок та їх порівняннях. Обчислення узагальнених оцінок відбувається через перемноження показників (отримання мультиплікативних оцінок) і підсумовування показників (отримання адитивних оцінок). Порівняння забезпечує впорядкування даних показників залежно від заданого відношення (нормативи, базовий зразок, еталон). Склад показників, що характеризують техніко-економічний рівень, визначається з урахуванням виду й призначення оцінюваних систем, конкретних цілей та завдань їх функціонування, особливостей їх розроблення, виготовлення і використання.

Так, у сфері використання виробничих інновацій, які є засобами виробництва, ТЕР може виражатися через набір відповідних показників, таких як:

- показники призначення, які визначають основні функції, для яких призначена нова техніка;
- комплексні показники безпеки та ергономіки, що характеризують здатність інноваційної техніки забезпечувати необхідні умови роботи й безпеку керуючої нею людини;
- показники надійності й ремонтпридатності, що характеризують відповідні експлуатаційні показники та показники обслуговування технічних інновацій;
- економічні показники, що характеризують обсяги вкладених інвестицій в оцінювану інновацію та прибутковість її використання у виробництві.

Крім цього, техніко-економічний рівень інновації обумовлює взаємозалежність таких показників, як рівень її уніфікації, відповідна питома вага оригінальних деталей в конструкції нової техніки, рівень винахідницької новизни інновації та собівартості продукції, що вироблена за допомогою цієї інновації (рис. 1).

Таким чином, техніко-економічний рівень впроваджуваної виробничої інновації (U) може бути виражений таким відношенням:

$$U = \frac{C_6}{C_n}, \quad (1)$$

де C_6 , C_n – виробничі витрати на одиницю продукції, що випускається, за базовою та інноваційною технікою відповідно.

Динаміку темпів інноваційного розвитку техніки DTD можна знайти за допомогою визначення приросту ТЕР в конкретній галузі, використовуючи такі вирази:

$$U = (1 - D_{TD})^{\Delta t}, \quad (2)$$

$$D_{TD} = U^{\frac{1}{\Delta t}} - 1 = \left(\frac{C_6}{C_n}\right)^{\frac{1}{\Delta t}} - 1. \quad (3)$$

Як видно з наведених формул (2, 3), темпи інноваційного розвитку безпосередньо залежать від зростання ТЕР впроваджуваних інновацій і водночас знаходяться у зворотній залежності від частоти виведення на ринок промислових інновацій в процесі їх комерціалізації.

У традиційних галузях машинобудування, де основні принципи конструкції не змінюються, процес комерціалізації інно-

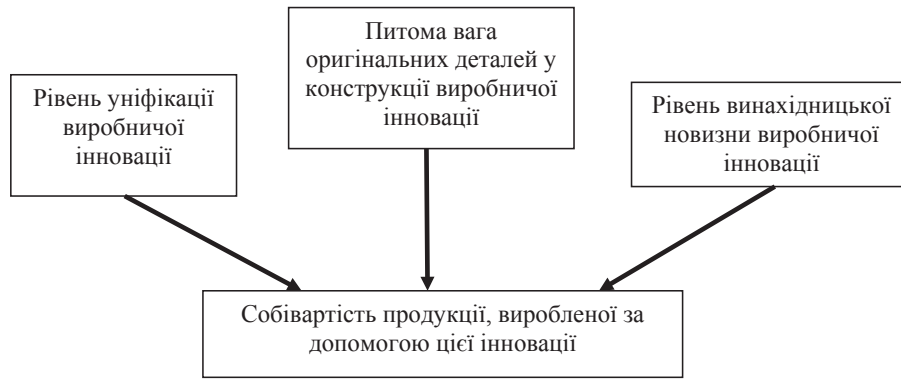


Рис. 1. Взаємозалежність основних показників ТЕР виробничих інновацій

вацій має еволюційний розвиток. Для галузей, які перебувають сьогодні на піку розвитку, як говорилося вище, характерна часта зміна поколінь техніки з кардинальною зміною характеристик, що зумовлює високі темпи інноваційного розвитку.

Як видно з формули (3), існують два принципово різні варіанти комерціалізації промислових інновацій.

Перший з них полягає в більш частому виведенні на ринок продукції з більш низьким інноваційним рівнем продукції або, як його ще можна визначити, з більш низьким техніко-економічним рівнем, але при цьому з більш коротким терміном розроблення й створення цієї інновації. Під час реалізації другого принципу передбачається виведення на ринок інновації з суттєвим техніко-економічним рівнем і, відповідно, з тривалим періодом початкової стадії його життєвого циклу.

У такій ситуації виникає питання про те, який з двох принципів комерціалізації забезпечує більш високі темпи інноваційного рівня продукції та приріст економічного ефекту [11].

У першому випадку динаміку темпів інноваційного розвитку техніки можна описати такою формулою:

$$D_{TD1} = U^{\frac{1}{\Delta t}} - 1, \quad (4)$$

де I_T – показник зміни термінів виведення на ринок інноваційної техніки.

У ситуації, коли планується комерціалізація технічної інновації з більш високим ТЕР, динаміку темпів інноваційного розвитку можна описати такою формулою:

$$D_{TD2} = (U \cdot I_T)^{\frac{1}{\Delta t}} - 1. \quad (5)$$

Таким чином, для більшості галузей машинобудування підвищення темпів інноваційного розвитку переважно здійснюється за рахунок скорочення стадії створення й розроблення інновацій, а не шляхом кардинального збільшення їх техніко-економічного рівня.

Важливу роль в регулюванні темпів інноваційного розвитку техніки відіграють обсяги інвестицій на стадіях розроблення й створення промислових інновацій. Ці кошти, залучені на початкових стадіях ЖЦ інноваційного продукту, мають різноспрямований вплив на його ефективність.

Так, збільшення обсягів інвестицій, які вкладаються в розроблення інноваційної техніки, тягне загальне збільшення вартості останньої і, відповідно, підвищує ризики неповернення вкладених коштів за період комерціалізації інноваційної техніки. Водночас збільшення обсягів інвестицій в розроблення інноваційної техніки сприяє скороченню стадій створення

й розроблення цієї інновації, раннього її виведення на ринок та збільшення періоду комерціалізації. Внаслідок такої різноспрямованої дії додаткових витрат на створення й розроблення актуальним постає питання визначення оптимальних обсягів цих додаткових інвестицій.

Дослідження і формалізація зазначених залежностей дадуть змогу оптимізувати процеси створення й розроблення нової техніки в умовах інноваційного розвитку, обмеженості ресурсів і потреб ринку, що дасть можливість спланувати рівень економічної ефективності технічних інновацій на весь майбутній період їх комерціалізації.

Одним з показників інноваційного розвитку техніки може бути динаміка виробничих витрат продукції, що випускається за допомогою досліджуваної технічної інновації в період її комерціалізації. При цьому динаміку темпів інноваційного розвитку як функцію від часу можна представити таким способом:

$$D_{TD}(t) = \frac{C_H(t)}{C_6}, \quad (6)$$

де $C_H(t)$ – виробничі витрати з інноваційної техніки як функція часу.

Тоді виробничі витрати інноваційної техніки за певний період T можна визначити так:

$$C_H(T) = C_H (1 - \int_0^T D_{TD}(t) dt), \quad (7)$$

де C_H – виробничі витрати на конкретний момент t .

Висновки. Таким чином, для визначення економічної ефективності технічної інновації вкрай важливим показником є економічний ефект, який може визначатися за рік, за термін служби та за увесь період використання техніки (інтегральний економічний ефект). Крім цього, під час знаходження економічної ефективності технічної інновації як динамічної складової необхідно найбільш повною мірою враховувати вплив фактору часу, беручи до уваги двоякі різноспрямовані ендogenous та екзогенний впливи інноваційного розвитку. До таких факторів можна віднести загальні темпи інноваційного розвитку техніки, техніко-економічний рівень інновації, який може виражатися через набір відповідних показників.

З огляду на це авторами в роботі було запропоновано використання динамічної величини виробничих витрат на продукцію, вироблену під час використання інноваційної техніки, як бази порівняння. Надалі необхідно також продовжувати розроблення наукових досліджень, пов'язаних з удосконаленням прогнозування динаміки загального інноваційного розвитку з метою визначення динаміки економічної ефективності промислових інновацій.

Література:

1. McKinsey Global Survey Results: Innovation and Commercialization, 2010 / McKinsey & Company, New York, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/innovation-and-commercialization-2010-mckinsey-global-survey-results>.
2. Chiesa V. Commercializing Technological Innovation: Learning from Failures in High-Tech Markets / V. Chiesa, F. Frattini // Journal of Product Innovation Management. – 2011. – № 28(4). – P. 437–454.
3. Інноваційний розвиток промисловості України / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.] ; за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.
4. Зянько В.В. Методологічний підхід до оцінювання економічного ефекту інноваційної діяльності малого підприємництва / В.В. Зянько, С.В. Крива // Ефективна економіка. – 2011. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_6_9.
5. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.А. Лисенко // Наук.-техн. зб. – 2007. – № 78. – С. 97–98.
6. Скалюк Р.В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк, О.В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 1. – С. 149–154.
7. Визначення ефективності впровадження інноваційних проектів / [В.М. Орлов, О.А. Князєва, О.А. Князєв] / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 370–375. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua>.
8. Пелихов Е.Ф. Экономическая эффективность инноваций / Е.Ф. Пелихов. – Х. : НУА, 2005. – 559 с.
9. Національна модель неоіндустріального розвитку України : [моногр.] / [В.П. Вишневський, Л.О. Збаразька, М.Ю. Заніздр, В.Д. Чекина та ін.] ; за заг. ред. В.П. Вишневського. – К. : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2016. – 518 с.
10. Череп А.В. Методи оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування / А.В. Череп, М.М. Лизуненко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3. – С. 113–119.
11. Тимофеев Д.В. Засоби комерціалізації інновацій в машинобуду-

ванні / Д.В. Тимофеев // Актуальні питання права, економіки та управління : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 10–11 лютого 2017 року). – К., 2017. – Ч. 1. – С. 65–67.

Тимофеев Д.В., Борисюк Е.Ю. Техничко-экономические факторы влияния на эффективность коммерциализации инноваций

Аннотация. В статье проанализированы внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность внедрения промышленных инноваций. Проанализированы динамика изменения указанных факторов и степень их влияния на экономический эффект коммерциализации инноваций. В работе предложено использование производственных затрат на продукцию, производимую при использовании инновационной техники как динамической величины, в качестве базы сравнения.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, эффективность коммерциализации новаций, экономический эффект, технико-экономический уровень инноваций, темпы инновационного развития.

Tymofeiev D.V., Borysiuk O.Yu. Technical and economic factors of influence on the innovations' commercialization efficiency

Summary. Factors that influence on the efficiency of the industrial innovation implementation are analyzed in the article. The dynamics of changes in these factors and the degree of their impact on the economic effect of the commercialization of innovations are analyzed here. The manufacturing costs for products that are manufactured using innovative technology provided as a dynamic value are offered to be used as a comparison base.

Keywords: commercialization of innovations, efficiency of commercialization of innovations, economic effect, technical and economic level of innovation, pace of innovative development.

Ткаченко О.І.,*к.ф.-м.н., доцент,**доцент кафедри комп'ютерних наук,**Київський національний університет культури і мистецтв***Ткаченко К.О.,***старший викладач кафедри інформаційних технологій,**Київська державна академія водного транспорту*

СПІВРОБІТНИЦТВО БІЗНЕСУ ТА ОСВІТИ ЯК ФАКТОР ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем співробітництва підприємств транспортної галузі з навчальними закладами при підготовці кадрів для підприємств транспорту. В статті розглянуто вплив співробітництва на подолання розривів між існуючими рівнями компетенцій фахівців і вимогами роботодавців. Досліджено вплив співробітництва на рівень професійних і цифрових компетенцій фахівців з метою зменшення ризиків та негативних наслідків, спричинених недостатньо кваліфікованим персоналом підприємства-роботодавця.

Ключові слова: підготовка кадрів, підприємство підготовки фахівців, співробітництво, ризики транспортного підприємства, професійні компетенції.

Постановка проблеми. При ринковій економіці існують сфери, де співробітництво держави, освіти та бізнесу є обґрунтованим. Прикладом такої сфери є система підготовки кадрів для підприємств транспорту, бо виконання державних соціально-економічних програм тісно пов'язане з рівнем розвитку транспортних структур, функціонування яких не завжди відповідає сучасним умовам та вимогам через багато причин, зокрема: недостатній рівень знань та вмінь фахівців; наявність ризиків і негативних наслідків через невідповідні рівні компетенцій фахівців транспорту, зокрема водного транспорту (ВТ).

В наш час багато підприємств підготовки в Україні скорочують кадровий склад, а до фахівців, які залишаються чи приходять в штат, роботодавці висувають достатньо жорсткі вимоги щодо їх рівня компетенцій. Подолання негативних явищ на ВТ, мінімізація їх наслідків та ризиків, розробка механізмів управління підготовкою кадрів є однією з актуальних проблем сучасної економічної науки.

Співробітництво між освітою та бізнесом може сприяти зменшенню ризиків підприємств транспортної галузі та отриманню синергійного ефекту при досягненні основних цілей національної економіки України взагалі, та учасників співробітництва, зокрема.

У наш час у світовій судноплавній галузі працює більше ніж 80 тис. українських моряків, з яких майже половина – офіцери. Україна є одним з найбільших в світі постачальників фахівців для флоту. За останні 15 років кількість українських моряків на світовому флоті збільшилася у 2,5 рази [1]. І ця тенденція зберігається. Тому проблема підготовки фахівців ВТ є актуальною і потребує нових інноваційних підходів до свого вирішення. Одним з таких підходів і може бути співробітництво між бізнесом і навчальними закладами на основі рейтингових оцінок останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми співробітництва знайшли відображення в роботах М. Блауга, Р. Денісла, Дж. Кейнса, Г. Менкена, Д. Норта, В. Ойкена, М. Портера, Д. Рікардо, Д. Стігліца, С. Хантінгтона, Л.І. Абалкіна, В.Н. Лівшиця, А.М. Бабича, І.В. Журавльова, Т.О. Разумова, В.В. Чекарьова [2–4; 6]. Питання підготовки кадрів розглядаються Г. Беккетом, П. Друкером, Дж. Мінцером, Т. Норбертом, В.І. Алешниковим [5; 7–9]. Інтенсифікація і глобалізація виробництва змусили повернутися до проблем безперервної підготовки кадрів [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на інтерес до різних аспектів співробітництва підприємств-роботодавців і підприємств підготовки, велике соціальне і господарсько-економічне значення, проблема формування ефективного механізму співробітництва, що має на меті зменшення ризиків та витрат підприємств ВТ, спричинених недостатнім рівнем компетенцій кадрів, ще далека від свого повного вирішення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування механізму співробітництва (підприємств-роботодавців з підприємствами підготовки фахівців на основі їх рейтингової оцінки) для зменшення ризиків та витрат підприємств ВТ, спричинених недостатнім рівнем компетенцій кадрів.

Цілями досягнення мети, зокрема, є: дослідження світових тенденцій співробітництва бізнесу та освіти; визначення так званих «розривів» між реальним рівнем професійних і цифрових компетенцій фахівців та вимогами до них з боку роботодавців; формування основних принципів співробітництва бізнесу та освіти, як інструменту мінімізації ризиків і витрат на додаткове навчання і підготовку кадрів підприємств ВТ; виявлення переваг співробітництва на основі рейтингового оцінювання підприємств підготовки фахівців згідно вимог підприємств-роботодавців.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні співробітництво роботодавців (наприклад, підприємств ВТ) з підприємствами підготовки фахівців ВТ потребує активізації та більшої ефективності. Тому актуальним є досвід інших країн світу. Наприклад, Франції, де використовуються різноманітні форми співробітництва, зокрема: стажування на підприємстві; модернізація навчального обладнання; створення професійних консультативних комісій, які розробляють програми підготовки за різними спеціальностями; сприяння працевлаштуванню випускників [11].

Сучасний стан підготовки фахівців ВТ демонструє, що сучасні фахівці не в повній мірі відповідають вимогам: ринку праці, конкретних підприємств ВТ, галузі ВТ та економіки країни в цілому. Тобто існує проблема невідповідності під-

готовки фахівців ВТ потребам потенційних роботодавців. Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане, зокрема, з такими проблемами підготовки кадрів підприємств ВТ, як визначення: вимог до рівнів компетенцій фахівців; умов і шляхів усунення розривів між реальними рівнями компетенцій фахівців та вимогами ринку праці і конкретних підприємств ВТ; стратегії та напрямів підготовки згідно вимог підприємств ВТ та ринку праці; умов і шляхів співробітництва; формування механізму співробітництва.

Механізм співробітництва при підготовці кадрів підприємств ВТ шляхом співробітництва бізнесу і освіти передбачає визначення: сутності і специфіки формування співробітництва; професійно-кваліфікаційних вимог до кадрів; можливості використання ситуаційно-продукційної моделі підготовки кадрів [12]; механізму надання освітніх послуг (ОП).

Сучасна підготовка фахівців ВТ та їх «донавчання» здійснюється, зокрема, як: підготовка на підприємствах підготовки фахівців; індивідуальне і бригадне навчання робітників, тренінг безпосередньо на підприємстві ВТ; підготовка чи перепідготовка кадрів поза підприємством ВТ (курси підвищення кваліфікації чи оволодіння суміжними спеціальностями, семінари та т. і.).

Необхідність «донавчання» кадрів зумовлює створення на підприємствах ВТ спеціальних підрозділів. Зокрема, такі підрозділи підготовки кадрів мають близько 80% підприємств Японії. Подоланню існуючого розриву між рівнями компетенцій фахівців ВТ та вимогами роботодавців може сприяти співробітництво шляхом укладання договорів про підготовку фахівців.

Співробітництво з роботодавцями сприяє створення Центру зв'язків з підприємствами ВТ (надалі ЦЕНТРУ), на який можна покласти: визначення форм співробітництва; цільову підготовку фахівців; проходження практики, надання фахівцям підприємств ВТ відповідних ОП. Завдяки ЦЕНТРУ студенти можуть: отримувати знання, адаптовані до потреб роботодавців, через залучення фахівців підприємств ВТ до керівництва практиками, курсовими і дипломними роботами тощо; участі в конференціях і конкурсах; працевлаштування на підприємстві ВТ («part-time» чи «full-time»). Такий центр створено на базі Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (КДАВТ) [17]. Запропонований підхід використовується підприємствами-партнерами КДАВТ, зокрема при визначенні форм співробітництва. Система прийняття управлінських рішень щодо підготовки кадрів підприємств ВТ на основі рейтингового оцінювання підприємств підготовки фахівців згідно вимог підприємств-партнерів [15] використовується, зокрема, і для визначення рейтингу програм підготовки.

Управління підготовкою кадрів підприємств ВТ передбачає: *аналіз ринку праці* фахівців ВТ; *аналіз стану* системи підготовки та кадрового забезпечення підприємств ВТ; *аналіз переваг та недоліків* існуючих підходів до управління процесами підготовки фахівців; *визначення шляхів ефективного управління* підготовкою кадрів; *вибір співробітництва* в якості шляху ефективного управління підготовкою фахівців ВТ; *визначення критеріїв вибору* учасників співробітництва; *вибір рейтингового оцінювання* підприємств.

При управлінні підготовкою фахівців ВТ слід враховувати: організацію підготовки згідно українських і міжнародних стандартів; наявність національного освітнього середовища, гармонізованого зі світовим; результати рейтингового оцінювання

підприємств підготовки; форми та учасників співробітництва; адекватність ОП потребам ринку праці; забезпечення якісної підготовки фахівців та їх конкурентоспроможності.

Рейтингове оцінювання базується на кількісних оцінках показників якості, сформованих експертами, та на показниках, які вважаються значущими. В Україні існує декілька рейтингів: «Консолідований рейтинг», «Топ-200 Україна», «Scopus» та «Вебометрикс», кожен з яких використовує різні критерії оцінювання. Для ефективного співробітництва слід визначати динамічний рейтинг згідно вимог роботодавця.

Критеріями динамічного рейтингу повинні бути: попит на фахівців з боку роботодавців; відносна кількість працюючих за фахом випускників; наявність програм співробітництва; рівень викладачів; спектр, обсяги, рівень та якість ОП; умови отримання ОП; рівень компетенцій випускників; здатність студентів і випускників до самонавчання та отримання нових знань; наявність у фахівців відповідальності, дисциплінованості, здатності працювати в команді; відповідність ОП ринку праці; необхідні додаткові витрати роботодавця на «донавчання», перепідготовку та підвищення кваліфікації своїх кадрів.

Інтегральний критерій рейтингу підприємства підготовки кадрів підприємства транспорту повинен враховувати зокрема, критерії, що відображають: *рівень отримання якісної освіти*; *рівень затребуваності* роботодавцями молодих фахівців; *рівень науково-дослідницької активності*. Інтегральний критерій $q_0^*(x) = q_1^*(x) + \alpha_2 q_2^*(x) + \dots + \alpha_k q_k^*(x)$ ($\alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_k = 1$) враховує критерії рейтингового оцінювання $\{q_i^*(x)\}$, вага α_i яких визначається експертами.

Пропозиція кваліфікованих фахівців ВТ для роботи на спеціалізованих суднах обмежена, а їх пропозиція потребує кадрів з високим рівнем відповідних компетенцій, який є гарантією безпеки мореплавання та зменшення відповідних ризиків для підприємств ВТ.

В Україні при підготовці у фахівців ВТ формують теоретичну базу та основні компетенції, а спеціальні компетенції фахівці набувають самостійно чи проходять «донавчання» на підприємстві ВТ.

Ринок праці спонукає більшість підприємств ВТ до мінімізації ризиків їх функціонування, пов'язаних з кадровим забезпеченням, та витрат, необхідних на «донавчання» кадрів підприємства. Ефективність співробітництва пов'язана з досягнутими рівнями мінімізації ризиків та витрат підприємства ВТ.

Аналіз причин аварій на ВТ показав, що 10% аварій відбувається в результаті дії природи (форс-мажорні обставини), 15% – є наслідками технічної недосконалості обладнання, а 75% – наслідки так званого «людського» фактору: зневаги діючими правилами безвідповідальності і поганій організації вахтової служби, недостатньої професійної підготовки, втоми і т.п.

Основними недоліками молодих фахівців, на думку роботодавців, є: відсутність практичних професійних знань; брак загальноосвітніх знань; відсутність «soft skills». Роботодавці надають перевагу технічним навичкам претендентів (47%), креативності, системності мислення, здатності до аналізу та самопідготовки, вмінню працювати самостійно та в команді (54%), дисциплінованості, ініціативності, відповідальності (51%), комунікативності та рівню загальної підготовки (37%), наявності додаткової підготовки (13%), досвіду роботи (21%), підприємству підготовки та його рейтингу (20%) [13; 16]. Переваги та можливі ризики працевлаштування вітчизняних фахівців представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та ризики українських фахівців ВТ

Переваги фахівців	Переваги для роботодавців	Недоліки фахівців	Ризики для роботодавців
Висока працездатність	Економія на заробітній платі	Невисокий рівень трудової дисципліни	Простої обладнання
Менший рівень з/п	Економія на соціальному пакеті	Надлишкова самостійність	Травми працівників
Менший обсяг соціального пакету	Можливість найму меншої кількості працюючих за рахунок «широти» спеціальної підготовки	Надлишкова ініціативність	Додаткові виплати за: ремонт; простої
Достатньо високий рівень підготовки з англійської мови	Можливість найму меншої кількості працюючих за рахунок високого рівня їх загальної підготовки	Недостатній рівень наполегливості	Додаткові виплати за: нещасні випадки та травми
Широта спеціальної підготовки	Можливість найму меншої кількості працюючих за рахунок їх високого рівня працездатності	Недостатня обізнаність із сучасним обладнанням	Поламка обладнання
Здібність до самостійного прийняття рішень в критичних ситуаціях		Недостатня обізнаність із сучасними технологіями	Нещасні випадки
Високий рівень підготовки з суміжних спеціальностей («широта» підготовки)		Надлишкова амбіційність	Необхідність витрат на додаткову підготовку
Високий базовий рівень підготовки		Недостатній рівень сумлінності	Необхідність витрат на «донавання»
Відкритість до нових знань			

Джерело: сформовано автором

Розроблена авторами система підтримки прийняття управлінських рішень щодо вибору партнера по співробітництву на основі рейтингового оцінювання підприємства підготовки фахівців [15] дозволяє: розраховуючи динамічно сформовані рейтинги підприємств підготовки (за критеріями роботодавців), обчислювати ризики та витрати підприємств ВТ через невідповідність кадрів потребам підприємства; надавати підприємству ВТ інформацію для прийняття управлінського рішення щодо підготовки кадрів. Система була розроблена на основі спеціальної ситуаційно-продукційної моделі системи підготовки фахівців ВТ [12].

Запропонований підхід до підготовки фахівців ВТ сприяв розробці механізму управління підготовкою кадрів для підприємств ВТ на основі співробітництва транспортних підприємств ВТ установ освіти з урахуванням результатів рейтингового оцінювання останніх [14; 15].

Обрахування витрат підприємств ВТ на самостійну підготовку (перепідготовку, підвищення кваліфікації, «донавання») кадрів та витрат, пов'язаних із ризиками, що виникають внаслідок недостатньої підготовки фахівців, зроблено авторами в роботі [15].

Отримані емпіричним шляхом дані, що представлені в табл. 2, доводять оптимальні значення показників рівнів підготовки фахівців ВТ згідно вимог роботодавця до фахівців ВТ.

Співробітництво підприємств бізнесу та навчальних закладів забезпечує підтримку основних принципів управління ризиками у судноплаванні. Управління ризиків, зокрема: є частиною організаційних процесів та процесу прийняття рішень; характеризується методичністю, структурністю та своєчасністю; ґрунтується на адекватній і повній інформації; враховує людські та організаційні фактори.

Висновки і пропозиції. Національна система підготовки кадрів транспортної галузі повинна враховувати економічну стратегію та ідеологію розвитку країни; програми підвищення рівнів професійних і цифрових компетенцій кадрового потенціалу транспортної галузі та управління нею.

Таблиця 2

Вплив підвищення рівня фахівців на зменшення ризиків і витрат підприємств ВТ

№ з/п	Середнє значення інтегрального показника підготовки фахівця	Середнє значення зменшення ризиків	Середнє значення зменшення витрат на підготовку
1	6,95	4,30	3,08
2	9,0	13,10	5,40
3	8,96	11,70	6,80
4	7,92	7,90	6,21
5	7,55	14,50	8,01

Джерело: сформовано автором

Використання можливостей ринку ОП забезпечує інтернаціоналізацію підготовки кадрів транспортної галузі, що сприяє інноваційному розвитку національної економіки.

У статті досліджено положення щодо формування механізму співробітництва підприємств транспортної галузі та навчальних закладів для ефективної підготовки кадрів підприємств ВТ. Запропоновано визначати партнерів співробітництва шляхом динамічного рейтингового оцінювання навчальних закладів згідно вимог роботодавця.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що запропонований підхід до управління підготовкою кадрів підприємств ВТ на основі співробітництва між бізнесом та освітою з урахуванням рейтингового оцінювання підприємств підготовки фахівців ВТ сприяє визначенню факторів впливу на ризики та негативні наслідки діяльності підприємств ВТ.

Отримані в статті результати можуть бути використані при обґрунтуванні управлінських рішень щодо співробітництва підприємств-роботодавців і навчальних закладів підготовки фахівців ВТ для зниження рівня ризиків і негативних наслідків, що можуть бути спричинені недостатньо високими

рівнями професійних та цифрових компетенцій майбутніх фахівців.

Практична цінність отриманих авторами результатів полягає в тому, що запропонований підхід щодо управління підготовкою кадрів для підприємств транспорту на основі співробітництва використано у відповідній системі підтримки прийняття рішень. Управлінські рішення, що приймаються за допомогою цієї системи, використовують результати рейтингового оцінювання (підприємства підготовки, програми підготовки тощо) стосуються, зокрема: обсягів та спектрів надаваних ОП; форм співробітництва; визначення впливу рівнів компетенції фахівців на рівні ризиків та розміри негативних наслідків підприємств-роботодавців.

Крім того було отримано емпіричні данні діяльності підприємств-партнерів КДАВТ, що свідчать про вплив запропонованого підходу на зменшення ризиків та додаткових витрат, які пов'язані з подоланням негативних наслідків, спричинених недостатньо компетентними кадрами підприємства ВТ, та з додатковою підготовкою і так званним «донавчанням» цих кадрів.

Література:

1. Подсчитано количество украинских моряков в мировой судоходной отрасли. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://odessa-daily.com.ua/news/podschi-tano-kolichestvo-ukrainskih-moryakov-v-mirovoj-sudohodnoj-otrasli-id-67157.html>
2. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнёрства / М.С. Айрапетян // Государственная власть и местное самоуправление. 2009. – №2. – С. 35–42.
3. Гэлбрейт Дж.К. Экономическая теория и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. М.: Прогресс. – 1979. – 406 с.
4. Деминг У. Эдвард Новая экономика / У. Эдвард Деминг. – М.: Эксмо. – 2006. – 208 с.
5. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство: практика и принципы / П.Ф. Друкер. М. – 1992. – 145 с.
6. Макконелл К., Брю С. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К. Макконелл, С. Брю. Т.1. М.: ИНФРА-М. – 1992. – 400 с.
7. Молчанова О.П. Государственно-частное партнёрство в образовании: сборник / О.П. Молчанова / Научные редакторы О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. М.: Университет книжный дом. – 2009. – 242 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М.: Фонд экономической книги «Начало». – 1997. – 112 с.
9. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения. – 2006. – 896 с.
10. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: АСТ. – 2004. – 669 с.
11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. М.: Эксмо. – 2008. – 864 с.
12. Ткаченко К.О., Ткаченко О.І. Ситуаційно-продукційне моделювання системи підготовки фахівців водного транспорту / К.О. Ткаченко, О.І. Ткаченко // Системний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – Частина 4. – С. 170–174.
13. Как улучшить качество подготовки и найма моряков в судо-

ходной индустрии Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kapitanydv.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=508:-no41&catid=47:2010-07-04-07-00-56&Itemid=101

14. Ткаченко К.О. Государно-приватное партнерство при подготовке кадров для предприятий транспорта [Электронный ресурс] / К.О. Ткаченко // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. – Вип. № 13. Режим доступа: <http://global-national.in.ua>
15. Ткаченко К.О., Ткаченко О.А., Ткаченко О.І., Система прийняття управлінських рішень щодо підготовки кадрів підприємств водного транспорту / К.О. Ткаченко, О.А. Ткаченко, О.І. Ткаченко // Збірник наук. праць «Водний транспорт». – Вип. №1(24), Київ. – 2016. – С. 200–208.
16. Каких моряков предпочитают судовладельцы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portsukraine.com/node/2107>
17. Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maritime.kiev.ua>

Ткаченко О.І., Ткаченко К.А. Сотрудничество бизнеса и образования как фактор уменьшения рисков для предприятий транспорта

Аннотация. Статья посвящена исследованию актуальных проблем сотрудничества предприятий транспортной отрасли с учебными заведениями при подготовке кадров для предприятий транспорта. В статье рассмотрено влияние сотрудничества на преодоление разрывов между существующими уровнями компетенций специалистов и требованиями работодателей. Исследовано влияние сотрудничества на уровень профессиональных и цифровых компетенций специалистов с целью уменьшения рисков и негативных последствий, причиненных недостаточно квалифицированным персоналом предприятия-работодателя.

Ключевые слова: подготовка кадров, предприятие подготовки специалистов, сотрудничество, риски транспортного предприятия, профессиональные компетенции.

Tkachenko O.I., Tkachenko K.A. The cooperation of business and education as a factor of reducing the risks of transport enterprises

Summary. The article investigates the actual problems of the transport industry cooperation with educational institutions in specialists' training for transport enterprises. The article considers the influence of cooperation on bridging the gap between the existing level of competence of specialists and employers' requirements. The effect of cooperation on the level of professional and digital competences of specialists with the aim of reducing the risks and adverse consequences caused by insufficiently qualified staff of enterprises-employers is studied.

Keywords: personnel training, enterprise of training specialists, cooperation, risks of transport enterprise, professional competence.

Федотов А.Є.,

аспірант,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИЧНОЇ ТА ДІАЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Статтю присвячено обґрунтуванню ролі та значення двох ключових підходів до організаційного розвитку та їхнього значення для економічних та неекономічних показників організацій. Також було розглянуто основні підходи діалогічного організаційного розвитку та їхній вплив на працівників. Окремо висвітлено необхідність вивчення переходу з діагностичної моделі на діалогічну.

Ключові слова: діалогічний організаційний розвиток, діагностичний організаційний розвиток, організаційна динаміка.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Світова економіка є складною, багатоповерховою та багатовимірною системою, у якій співіснують дуже різні за віком та структурою організації. Глобалізація зменшила географічну відстань між ними за допомогою логістичних коридорів, нових технологій транспортування, передавання та збереження інформації, але різні організації, навіть поєднані спільним ланцюгом створення доданої вартості можуть бути все далекими одна від одної з погляду взаєморозуміння та гармонізації управління.

Організації загалом дуже повільно змінюються. Для цього є обґрунтоване пояснення – зміни організаційних моделей вимагають від працівників змінювати компетенції та робочі навички, а часто – здобувати нові, що вимагає додаткового часу, зусиль та навчання. З іншого боку, у межах однієї території, галузі, ринку чи ланцюга постачання можуть співіснувати організації, які керуються різними поколіннями управлінців, які використовують різні практики управління, створюють та підтримують різні моделі організаційної поведінки та групової динаміки.

Неоднорідність розвитку міжнародної кооперації та торгівлі призвела до того, що на одних територіях якісний склад організацій еволюціонував більш активно, тоді як в інших культурних та економічних середовищах зміни відбувалися не так швидко та масово. Часто таку неоднорідність можна на галузевому рівні національної економіки, коли одні галузі були щільніше залучені до співпраці з глобальним ринком, ніж інші.

Аналіз організаційних змін є важливим для розуміння потоків працівників, які постійно приймають рішення щодо місця роботи, яке найбільш підходить для професійного та особистісного розвитку. Якісний склад структури та цінностей організацій конкретного міста чи регіону безпосередньо впливає на розподіл талановитих та перспективних кадрів для конкретної місцевості та визначає майбутню конкурентоспроможність та здатність до змін, адаптації світових технологічних та управлінських трендів. З іншого боку, завжди існує достатня кількість досвідчених спеціалістів, які тримаються за традиційні організаційні моделі через унікальний набір особистісних та професійних компетенцій, які є відображенням їхнього соціального статусу.

Ці два підходи є базовими для підприємства зі значним відсотком талановитих та здібних працівників, які найбільше впливають на ринкові процеси – ті, хто є носієм традицій та ті, хто є носієм інновацій, змін та креативності. Аналіз взаємодії групових організаційних культур, що відповідають цим моделям у контексті організаційних змін є порівняно новим і недостатньо дослідженим питанням. Крім того, становить значний науковий та практичний інтерес перехід між крайніми позиціями в континуумі організаційної культури.

Незважаючи на численні роботи, які наголошують на необхідності організаційного розвитку, більша частина корпоративного світу є достатньо консервативною у виборі інструментів та методів роботи з персоналом, адже зміни частіше за все сприймаються як джерело невинновданого ризику, який погано піддається контролю. Крім того, як уявляється, подібна консервативність може бути результатом обмеженості пропозицій послуг супроводження організаційних трансформацій бізнесу.

Крім того, у світі, де значного поширення набувають стартапи, здатні залучати значні інвестиції та швидко трансформуватись у потужних ринкових гравців потреба ретельних організаційних трансформацій, які вимагають значних управлінських зусиль, матеріальних та людських ресурсів не є очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Така робота ґрунтується на працях Маршала та Буше [1–4] щодо діагностичного та діалогічного підходів до організаційного розвитку та конкретних технологій щодо впровадження діалогічного підходу, роботах Краснікова щодо розвитку ІТ ринку [5] та Хартлей та Зухді щодо креативних індустрій [6; 7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попередні дослідження не містять у собі опис моделей організаційного розвитку в розрізі суспільних та організаційних змін, які є частиною процесів глобалізації, а також не містять у собі опис викликів щодо необхідності трансферу від однієї моделі до другої. Також недостатньо приділено увагу важливості діалогічної моделі в умовах зростання потреби у впровадженні в організаціях менеджменту, який здатний швидко та гнучко реагувати на зміни.

Метою статті є дослідження наявних обмежень упровадження сучасних теорій організаційного розвитку і можливостей організаційної еволюції завдяки поступовому впровадженню сучасних інформаційних та комунікаційних технологій у бізнес-процеси.

Метою аналізу є сформулювати вимоги до ефективного перетворення консервативної організації у швидку та динамічну компанію, яка зростає за рахунок інноваційного організаційного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація незалежно від її комерційного чи некомерційного статусу є важливим соціальним явищем для суспільства, яке є базисом для формування особистості, професійних якостей, соціального та емоційного інтелекту працівників. Деякі організації є

місто утворюючими, деякі є каталізаторами інновацій, а інші технологічним ґрунтом для цілих галузей. Таким чином, бізнес не просто є елементом сучасного суспільства, а носить системотворчий характер. Зміни в бізнесі потужно впливають на суспільні зміни на трансформовання людського світогляду.

Беручи до уваги такий характер організаційних перетворень, з'являються сумніви, чи можна чітко відокремити бізнес-середовище від громадського. Адже професійні навички, режим роботи, соціальна забезпеченість та характер праці і є рушійною силою процесу суспільних перетворень, які значно впливають на те, яким є те чи інше суспільство, якою є громадянська активність і як результат рівень якості та комфорту життя.

Така роль бізнесу у трансформації суспільства була і не завжди є безпосереднім результатом технологічної еволюції та формування цифрової та креативної економіки. Сьогодні організаційні рамки є дедалі більш прозорими, а спеціалісти відчують дедалі більшу свободу до вибору власного шляху професійного зростання та реалізації. Але це явище не є повсюдним.

У світовій економіці існує умовний «рельєф». Під час індустріального піднесення центрами економічного життя були заводи та фабрики, інженерні мануфактури та технологічні інститути. Економіка знань змінила акценти з промислової інженерії та інженерію в галузі програмного забезпечення, з виробництва на створення об'єктів інтелектуальної власності.

У сучасному світі немає необхідності мати власний офіс чи цех для того, щоб почати виробляти, для цього достатньо персонального комп'ютеру. Звичайно, виробничі потужності досі відіграють важливу роль, але вони складають достатньо обмежену частину доданої вартості більшості вироблених товарів.

У цифровій та креативній економіці основним виробничим ресурсом є людина, яка має необхідні професійні якості. Для ефективного управління людьми недостатнього перенесення промислових методик, таких як Канбан, управління якістю чи бережливе виробництво. Хоча вони успішно втілюються у сферах програмування, вони не є універсальним джерелом чи рушієм зростання.

Довгий час основною моделлю організаційного розвитку вважалася діагностична модель. Вона здобула популярність на промислових підприємствах, а потім масово почала переноситись до інших сфер виробництва товарів та послуг. Ця модель ґрунтується на тому, що глобальна економіка, ринок, організація є вимірюваним простором, у якому можна розраховувати спеціальні показники, що стосуються організаційного розвитку (ключові показники ефективності, збалансована система показ-

ників, управлінський облік тощо). На підставі цих показників менеджмент ухвалює рішення щодо подальшого впровадження організаційних рішень завдяки дисциплінованій системі контролю та мотивації.

Організаційний розвиток у межах цієї парадигми супроводжується імплементацією інформаційної системи, яка є системотворчим елементом постійних організаційних змін, заснованих на науковому підході. Люди отримують зміни у вигляді цифр та мають впровадити їх у свою діяльність відповідно до інструкцій. Більш розвинуті системи дозволяють співпрацівникам модифікувати інструкції, якщо для цього є достатньо дослідницьких даних і ці зміни можна кваліфіковано аргументувати. У такій системі майже немає зайвої комунікації, адже в кожного працівника є власне інформаційне табло, яке відображає все, що йому необхідно знати.

Така система потребує від співробітників зосередженості, високої самомотивації та працьовитості, а від керівництва достатньої уваги до корпоративної системи мотивації, розвинутої корпоративної культури. Крім того, особливу роль у такій системі відіграють дослідження біхевіористів, які свідчать про певний рівень контрольованості людської поведінки за допомогою використання фінансової та не фінансової мотивації.

Однак, хоча такий підхід до організаційного розвитку є достатньо прогресивним, дивлячись на значний прогрес у розвитку програмного забезпечення, роботи з big data та «розумними» пристроями, він є не єдиним шляхом до інноваційного розвитку. Це пов'язано з бурхливим розвитком іншої сучасної економіки, яку прийнято називати креативною. У її основі лежить пошук нелінійних рішень, які створюються навколо змісту та комунікації з суспільством.

Цей підхід направлений на те, щоб технологічні винаходи отримали змістовне наповнення, стали зрозумілими та корисними для широкого кола людей. Креативна економіка є економічною діяльністю, побудованою на суцільних комунікаційних методах. Діалог та співпраця відіграють тут вирішальну роль, а головним чинником є не дисципліна та контрольованість, а нестандартне мислення, різноманіття та зміна парадигми мислення.

Щоб було краще зрозуміло різницю між цими двома підходами, пропонуємо порівняльну таблицю, яку застосовують учені з організаційного розвитку.

Учені доходять висновків, що ці два підходи до організаційного підходу не є взаємовиключними, адже знання та творчий підхід є рівноцінними частинами сучасною еконо-

Таблиця 1

Різниця між діагностичним та діалогічним організаційним розвитком [8]

	Діагностичний	Діалогічний
Наукове підґрунття	Класична наука, позитивізм, модерністська філософія	Інтерпретативні підходи, соціальний конструктивізм, постмодерністська філософія
Організаційна побудова	Організація – це жива система	Організація, побудована на рішеннях, що несуть зміст
Онтологія та епістемологія	Існує єдина реальність та її можливо обрахувати за допомогою математичних та аналітичних засобів	Реальність є соціальною багатовимірною конструкцією
Підходи до перетворень	Збір та використання перевірених даних, використовуючи об'єктивні проблемно-орієнтовані методики, які ведуть до змін. Зміни є результатом планування та можуть бути контрольованими.	Створюються спеціальне середовище, у якому можуть з'являтися ідеї, які ведуть до змін. Зміни – це результат самоорганізації та мають горизонтальний характер. Зміни можуть бути циклічними чи такими, що тривають постійно
Фокус на змінах	Зміна поведінки людей та того, що вони роблять	Зміна мислення та того, як вони думають

міки. Тим більше, що мова цифр є загальноприйнятною та міжнародною, а методики, орієнтовані на процеси (наприклад Scrum чи Канбан), є важливою складовою технологічних гігантів сучасності.

Та чи є найбільші здобутки інноваційних компаній результатом ітеративних процесів з украй обмеженими можливостями до самореалізації? Діалогічний організаційний розвиток є невід'ємною складовою сучасної динамічної та інноваційної економіки. Головним підґрунтям до такого розвитку є розуміння менеджментом, що організація дія на ринку з надто швидкою динамікою змін. Крім того, всі наявні інструменти виміру не відповідають на питання, що потрібно робити, що побудувати.

У цих умовах теорія діалогічного організаційного розвитку пропонує таку послідовність дій:

- 1) порушити статус, наявні традиції та звички;
- 2) ідентифікувати ситуаційний виклик;
- 3) створити простір та умови для продуктивного обговорення поточної ситуації;
- 4) шукати відповіді не у вирішенні поточних проблем, а в нових можливостях та майбутньому;
- 5) створити умови для формування та оформлення ідей у інноваційні методики та прототипи, але без заздалегідь окреслених меж;
- 6) сформувати багатокультурну та різнопрофільну команду для роботи;
- 7) мотивувати команду експериментувати та шукати нові можливості без порівняння та відокремлення найкращих підходів.

Головна мета діалогічного організаційного розвитку не впровадження найкращих практик та нових організаційних процесів, а зміна мислення команди та пошук нових поглядів, які дозволять наблизитися до чергової інноваційної революції у свідомості.

Наведемо декілька підходів, які характеризують діалогічний організаційний розвиток:

Висновки. Отже, організаційний розвиток не є автоматичним атрибутом організації. Його впровадження залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Серед зовнішніх слід виділити «рельєфність» економіки, яка робить упровадження однакових змін у різних частинах світу. Цей феномен є результатом цифрової революції та появи креативних індустрій, які концентрують навколо себе інноваційний та інвестиційний потенціал. Іншим фактором є складність знайти бізнес-консультантів, які здатні допомогти бізнесу впровадити принципи організаційного розвитку на відповідному рівні, який би відповідав навикишньому середовищу.

Серед внутрішніх факторів потрібно виділити консервативність бізнесу за межами центрів креативної та цифрової економіки, а також обережність у впровадженні нових методик. Крім того, є серйозна дискусія щодо того, чи є системна трансформація бізнесу кращою за відокремлення інноваційних підрозділів у окремі стартапи, які значно швидше можуть знайти свою траєкторію зростання.

Організаційний розвиток можна розділити на два підходи: діагностичний та діалогічний. Перший є орієнтованим на показники, дисципліну, конкретні та заплановані зміни, тоді як другий культивує індивідуальний підхід до організації праці, креативність і підходах та використовує комплексні інструменти до вимірювання результатів.

Діалогічний організаційний розвиток є базовим для формування в організації інноваційної культури, адже головною метою таких методик є не зміна наявних процесів, а способу мислення та розширення поглядів.

Однак консервативний, діагностичний підхід до організаційної культури все ж таки залишається найбільш вживаною методикою організації внутрішніх комунікацій. Причина цього – недостатня кількість спеціалістів, які здатні органічно

Таблиця 2

Підходи діалогічного організаційного розвитку [1]

Технологія відкритого простору (Open Space Technology)	Це вільний простір для спілкування, у якому є мінімум лідерства, та який спонукає людей проявляти себе, свої думки. Головна мета полягає в тому, що за допомогою обмежених часових меж та наявності конфлікту залучити до процесу обговорення найрізноманітніших співробітників.
Емерджентність (Emergence)	Головна мета підходу – посилити різність між соціальними групами та співробітниками з наміром реорганізації компанії у більш складну організацію. Він також направлений на стимулювання креативного та більш персонального підходу до залучення співробітників до діалогу
Комплексні адаптивні процеси взаємовідносин (Complex Adaptive Processes of Relating)	Головна мета цього підходу – змінити відносини в організації та співвідношення влади в такий спосіб, щоб збільшити комплексність охоплення наявних організаційних викликів
Координоване управління змістом (Coordinated Management of Meaning)	Робота з індивідуальними «історіями» команди, які лежать в основі особистої мотивації чи недостатньої активності. Головна мета – це формування історій, що надихають та допомагають креативно працювати
Дослідження організаційного дискурсу (Organizational Discourse Studies)	Організація – це не система та правила, а дискурс, який керує організаційними діями. За допомогою текстів, символів, жестів та розмов відбувається еволюція організаційного дискурсу та аналіз того, що є неприйнятним та винятком із переліку можливостей менеджментом організації
Цінування накопиченого (Appreciative Inquiry)	Аналітика того як успішні інновації створювалися раніше в організації та що було їхніми каталізаторами. Важливу роль у цьому підході приділяють словам та темам, які використовують, що залучити команду організації до обговорення, адже саме вони визначають напрям мислення та дискусії. Трансформація мислення в цьому підході відбувається через загальні та глобальні задачі, а не через методики вирішення проблем. Зміни є результатом роботи команди і не можуть бути внесені ззовні

поєднати діалогічний підхід із наявними бізнес-процесами та ризики, які пов'язані з таким переходом. Ще однією причиною є середній вік талановитих та ключових спеціалістів у різних галузях. Зміна поколінь є одним із важливих елементів та підґрунтям до зрушень у організаційному управлінні.

Дослідження переходу системоутворювальних організацій із діагностичного до діалогічного організаційних підходів – є перспективним, з огляду на значення для економічної системи та ринку праці, насамперед у розвинутих країнах. Крім того, важливо дослідити різноманітні фактори, які будуть змінюватися під час переходу та їхній вплив на економічну стабільність бізнесу в короткостроковій перспективі.

Література:

1. Bushe G. The dialogic mindset in organization development // Res. Organ. Chang. Dev. 2013. Vol. 22. – P. 55–97.
2. Bushe G., Marshak R. Dialogic Organization Development : The Theory and Practice of Transformational Change / ed. Gervase R. Bushe, R. Marshak, San Francisco, United States : Berrett-Koehler Publishers, 2015. – 496 p.
3. Marshak B. My Journey into Dialogic Organization Development // OD Pract. 2015. – Vol. 47. – № 2. – P. 47–52.
4. Marshak B., Bushe G. An Introduction to Advances in Dialogic Organization Development // OD Pract. 2013. – Vol. 45. – № 1. – P. 1–4.
5. Krasnikov D. Ukraine's booming IT sector makes it an outsourcing nation [Electronic resource] // Kyivpost. 2016. URL : <https://www.kyivpost.com/article/content/technology/ukraines-booming-it-sector-makes-it-an-outsourcing-nation-407913.html> (accessed: 22.02.2017).
6. Hartley J. Creative Industries. Bodmin, Cornwall : MPG Book Ltd, 2005. – 432 p.
7. Zuhdi U. Analyzing the Role of Creative Industries in National

Economy of Japan : 1995–2005 // Open J. Appl. Sci. 2014. – Vol. 4. – № 4.

8. Marshak R. Revisioning Organization Development // J. Appl. Behav. Sci. 2009. – Vol. 45. – № 3. – P. 348–368.

Федотов А.Е. Роль и значение диагностической и диалогической модели организационного развития

Аннотация. Статья посвящена обоснованию роли и значения двух ключевых подходов к организационному развитию и их значения для экономических и неэкономических показателей организации. Также были рассмотрены основные подходы диалогического организационного развития и их влияние на сотрудников. Отдельно освещена необходимость изучения переход из диагностической модели в диалогическую.

Ключевые слова: диалогическое организационное развитие, диагностическое организационное развитие, организационная динамика.

Fedotov A.Y. The role and significance of dialogic and diagnostic models of organizational development

Summary. This article is dedicated to an estimation of roles and significance of both two key approaches to the organizational development and their importance for economical and uneconomical KPIs. Also there are examined the main features of dialogical organizational development and their influence on employees. Separately it is enlightened a necessity to study a transition from diagnostic model to dialogic.

Keywords: dialogic organizational development, diagnostic organizational development, organizational dynamics.

*Хрутьба Ю.С.,**аспірантка кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ГРАВІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ДОСТАВКИ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті визначено фактори, що впливають на побудову просторової еколого-економічної гравітаційної моделі. За результатами проведеного дослідження сформована гравітаційна модель мережі каналів розподілу для підприємства реалізації хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів, яка дозволяє визначити ефективність взаємодії підприємства виробника і торгівлі.

Ключові слова: гравітаційна модель, товарний потік, канал розподілу, підприємства торгівлі, економічна ефективність.

Постановка проблеми. Наша стаття присвячена побудові теоретичної просторової гравітаційної моделі торгівлі і її емпіричної верифікації на даних про відвантажену продукцію підприємств по виробництву хліба, хлібобулочних та борошняних виробів м. Києва.

Виробнича діяльність сучасного підприємства відбувається в змінюваному динамічному турбулентному середовищі і супроводжується процесами постійного руху різноманітних потоків – матеріальних і трудових ресурсів, сировини і обладнання, товарів, напівфабрикатів та відходів, грошових (фінансових) та інформаційних. Ці потоки переміщуються під час закупівлі, надходження на переробку сировини й матеріалів, збуту готової продукції або надання послуг. Вони впливають на діяльність підприємства та навколишнє природне середовище. Тому особливої важливості набуває оптимальне планування мереж, поліпшення організації руху, оптимізація системи маршрутів транспорту доставки продукції підприємств ПАТ «Київхліб». Рішення таких завдань неможливе без математичного моделювання транспортних мереж. Головне завдання математичних моделей – визначення і прогноз всіх параметрів функціонування транспортної мережі, таких як інтенсивність руху на всіх елементах мережі, обсяги перевезень в мережі громадського транспорту, середні швидкості руху, затримки і втрати часу і т. д.

Умовно можна розділити методи оптимізації каналів розподілу на 3 базисні групи: прогнозні (наприклад, прогноз завантаження транспортної мережі та мережі передачі інформації), імітаційні (наприклад, динаміка транспортного або інформаційного потоку, що описує розвиток процесу його руху і перерозподілу в часі, швидкість, затримку, довжини і динаміку утворення «черг, заторів») й оптимізаційні (задачі оптимізації маршрутів пасажирських і вантажних перевезень, пакетів передачі даних, вироблення оптимальної конфігурації мережі) [1, с. 124; 2, с. 55].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій у галузі логістики дозволяє визначити місце міської логістики (City Logistics), як науково-практичний напрям, що має своїм предметом удосконалення транспортно-логічних схем і маршрутів перевезення вантажів і пасажирів в умовах великих міст.

Гравітаційну модель у своїх публікаціях використовували такі дослідники: J. Zhang, G. Kristensen [3], В. Московкін, Н. Колеснікова, Н. Рилач [4], Андерсон [5], Д. Бергстранда [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах доставка готової продукції залежить від рівня економічної взаємодії між суб'єктами господарювання в системі виробник – споживач. Зв'язок між початком і кінцем товаротransпортного потоку, тобто між підприємством та закладами торгівлі, можна визначати за допомогою просторовою гравітаційною моделлю (ГМ), яка дозволяє визначити ефективність взаємодії між підприємством виробником і закладом торгівлі. Однією з потенційних областей застосування гравітаційних моделей зовнішньої торгівлі є прогнозування обсягів торговельних потоків [7].

Зазвичай для оцінки інтенсивності транспортних потоків використовують гравітаційну модель кореспонденцій, що дозволяє оцінити «тяжіння» між різними транспортними районами (мікрорайонами) міста, ґрунтуючись на даних про населення цих районів, кількості робочих місць в них і обсязі наданих культурно-побутових послуг. Також гравітаційна модель кореспонденцій враховує взаємну транспортну доступність районів [8]. Гравітація є однією із найуспішніших емпіричних моделей в економіці. У гравітаційній моделі спостерігається зміна економічної взаємодії через простір в обох торгових точках і факторів руху. В емпіричній літературі припускають, що модель добре підходить щодо кластеризації оціночних коефіцієнтів.

Гравітаційна модель визначає ступінь зв'язку між двома або декількома суб'єктами господарювання. У нашій роботі необхідно визначити наявність зв'язку між пропозицією хлібопереробного підприємства та попитом цієї продукції. Основна ідея гравітаційної моделі полягає в такому: обсяг товарного потоку, що переміщений із одного місця (країни, району, підприємства-виробника) в інше (країни, району, підприємства торгівлі), прямо пропорційний загальному обсягу відправленого товару і загальному обсягу доставленого товару з одного центру в інший, і обернено пропорційний відстані (ступеня близькості/міжканальної взаємодії) між цими центрами [9].

Популярність гравітаційних моделей для вирішення зазначених вище завдань обумовлюється низкою обставин. По-перше, такі моделі характеризуються досить високою точністю (з погляду економетрики) в поясненні взаємних торгових потоків між країнами. По-друге, вони є простим інструментом для оцінки впливу різних факторів на динаміку торгівлі, крім стандартних змінних для базової гравітаційної моделі [10].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування моделі товаротransпортних потоків від підприємства хліба, хлібобулочних і борошняних виробів виробника до підприємства реалізації.

Для досягнення цієї мети були вирішені такі завдання:

1. Визначити історичні передумови, структуру та вимоги до застосування гравітаційної моделі.

2. Сформулювати потокоутворювальні фактори логістичного ланцюга та еколого-економічної оцінки каналу розподілу.

3. Розробити еколого-економічну гравітаційну модель розподілу продукції для доставки хлібобулочної продукції.

Виклад основного матеріалу. Існують різні варіанти гравітаційних моделей, у яких як змінні використовують показники чисельності населення, площі країн, протяжності кордону, а також фіктивні змінні, що відповідають за соціально-політичні, кліматичні та інші відмінності. Таким чином, гравітаційні моделі визначають залежність однонаправленого зовнішньоторговельного потоку від параметрів внутрішньоекономічного стану як країни-експортера, так і країни-імпортера [11, с. 378].

Вплив цих факторів оцінюється на основі даних про фактичні розміри товарообороту між країнами за допомогою регресійного аналізу. Отримані параметри гравітаційної моделі носять характер еластичності і показують, на скільки відсотків може зрости товарообіг між країнами, якщо відповідний фактор підвищиться на 1%. Зазвичай така модель представляється або в статичній, або в лінійно-логіфімічній формі [12, с. 124].

Стандартна гравітаційна модель виглядає так [5]:

$$M_{ij} = k \frac{P_i P_j}{d_{ij}^2}, \quad (1)$$

де M_{ij} – показник взаємодії між об'єктами, i і j ; k – коефіцієнт відповідності;

P – деяка міра значущості об'єкта (наприклад, чисельність населення міста i);

d_{ij}^2 – відстань між об'єктами.

Для визначення транспортної доступності межі районування обчислюються середні значення відстаней до цього району й розділяються на зони за способом транспортування продукції. Щоб визначити ці значення, обчислюються всі відстані для кожного транспортного району і потім із використанням спеціальних експертних алгоритмів, оцінюється прийнятність пересувань. Для оцінки транспортного потоку використовують ГМ із зональних поправочним коефіцієнтом (Model with Zonal Adjustment Factors) має вигляд [13]:

$$T_{ij} = \frac{A_j F_{ij} K_{ij}}{\sum_{all zones} A_n F_{ij} K_{in}} \times P_i \quad (1),$$

де T_{ij} – кількість поїздок, що здійснюються із зони i в зону j ; P_i – загальна кількість поїздок, що здійснюються із зони i ; A_j – загальна кількість поїздок, що здійснюються в зону j ; F_{ij} – калібрувальний множник для поїздок, що здійснюються між зонами ij , («коефіцієнт незручності») або коефіцієнт тривалості поїздки ($F_{ij} = \frac{C}{t_{ij}^n}$; C – калібрувальний множник для коефіцієнта незручності; K_{ij} – соціально-економічний поправочний коефіцієнт для поїздок, що здійснюються між зонами; i – вихідна зона; j – кінцева зона; n – кількість зон.

Проведені дослідження обумовили вибір гравітаційної моделі для визначення зв'язку між пропозицією підприємства із виробництва хліба, хлібобулочних та борошняних виробів (кількість виробленої продукції) і попитом цієї продукції.

Проведений аналіз показав, що попит залежить від таких факторів: купівельної спроможності населення (S_j); кількості населення в регіоні (N_j); щільності населення в регіоні (ρ_j); наявності товарів-замінників (SG_j); кількості асортиментності товарів (M_j); кількості реалізованої продукції (r_j).

Питання пропозиції обмежуються: виробничими потужностями підприємства (VP_j); дохідністю підприємства (R_j); відстанню між виробником та підприємством реалізації (D_{ij});

особливості організації логістичного процесу руху товарно-транспортних потоків (L_j); екологічними показниками (E_k).

Використовуючи модель Х. Ліннемана [14], ми отримаємо такий вигляд моделі для визначення взаємозв'язку підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних та борошняних виробів та підприємств реалізації:

$$E_{ij} = a_0 (Y_i)^{a_1} (Y_j)^{a_2} (N_j)^{a_3} (D_{ij})^{a_4} (A_{ij})^{a_5} (P_{ij})^{a_6} (M_j)^{a_7} (S_j)^{a_8} + \varepsilon, \quad (2)$$

де E_{ij} – вартість товарного потоку від суб'єкта виробництва i до суб'єкта реалізації продукції j , Y_i – показники, які характеризують діяльність суб'єкта виробництва продукції (дохідність, тис. грн); Y_j – показники, які характеризують потік споживання продукції, тис. грн.; D_{ij} – фізична віддаленість між суб'єктами виробництва до суб'єкта реалізації продукції, i та j , км; N_j – кількість населення в даному регіоні; A_{ij} – будь-який фактор, що сприяє або заважає торгівлі (наприклад, наявність прямого маршруту або дотація держави); P_{ij} – торгові преференції, що існують між суб'єктом виробництва i до суб'єкта реалізації продукції j (якщо власна мережа, $P_{ij} = 1$; в іншому випадку $P_{ij} = 2$); S_j – купівельна спроможність населення; $a_1 - a_8$ – коефіцієнти еластичності, a_0 – вільний член рівняння; ε – випадкова помилка.

Логарифмування дозволяє перейти від мультиплікативної форми до більш зручної адитивної.

$$\ln E_{ij} = \ln a_0 + \ln Y_i^{a_1} + \ln Y_j^{a_2} + \ln N_j^{a_3} + \ln D_{ij}^{a_4} + \ln A_{ij}^{a_5} + \ln P_{ij}^{a_6} + \ln S_j^{a_7} + \ln M_j^{a_8} + \varepsilon. \quad (3)$$

Залежно від типу кореспонденцій обсяги визначаються з умов:

$$\sum_{j \in R} E_{ij} = Y_i, \quad i \in R; \\ \sum_{i \in R} E_{ij} = Y_j, \quad j \in R; \quad E_{ij} \geq 0, \quad i, j \in R, \quad (4)$$

де $Y_i = f(VP_i, R_i, E_k, L_j)$; $Y_j = f(\rho_j, SG_j, M_j, r_j)$,

E_k – еколого-економічні впливи, що визначаються вихідною множиною: де A_1 – кількість товарів виробництва/споживання/утилізації, A_2 – кількість товарів перевезених автомобільним транспортом, A_3 – завантажено товару (т), A_4 – перевезено товару, тонно-км, A_5 – загальна кількість транспортних перевезень, тонно-км, A_6 – внесок у транспортні затори, A_7 – енергоспоживання, A_8 – енергія зовнішніх джерел, A_9 – шум, вібрація, кількість нещасних випадків, ДТП, A_{10} – інші шкідливі гази.

L_j – взаємозв'язок між вхідним рухом матеріальних потоків і вихідними економічними показниками та грошовою вартістю з урахуванням впливу логістичної діяльності що визначаються вихідною множиною: $L_j = (L_1, L_2, L_3, L_4, L_5, L_6, L_7, L_8, L_9)$, де L_1 – аналіз виду транспорту; L_2 – фактор середнього використання транспорту; L_3 – середня довжина маршруту, тонно-км; L_4 – середнє навантаження в поїзді; L_5 – середній відсоток порожнього пробігу; L_6 – енергоефективність (визначається як відношення відстані до енергії, яка споживається); L_7 – викиди на одиницю енергії враховують кількість CO_2 і шкідливих газів, що утворюються на одиницю споживаної енергії, яка може змінюватися залежно від виду енергії/палива, характеру двигуна під час перетворення цієї енергії в логістичний діяльності (рух, опалення, охолодження, інформаційні процеси – ІТ) і вихлопних газів системи фільтрації; L_8 – інші зовнішні фактори впливу одного транспортного засобу на одиницю продуктивності, що не враховують функції, які пов'язані із споживанням енергії; L_9 – грошова оцінка чинників впливу на навколишнє середовище.

До того, як гравітаційну модель можна буде використовувати для перспективного планування майбутніх товаротран-

спортних потоків, її необхідно відкалібрувати. Калібрування проводиться за допомогою введення різних поправочних коефіцієнтів у гравітаційну модель до наявних даних із бази даних по розподілу поїздок за місяць.

Для побудови просторової гравітаційної моделі товаротранспортних потоків від підприємства виробника до підприємства реалізації хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів потоків приймаємо таке:

- потік товарів та/або послуг із підприємства блоку 1 до пункту реалізації блоку 2 у місяць t залежить від дохідності регіону в рік t , а також від відстані, км;
- формула, що задає розмір потоку є мультиплікативною (всі основні її елементи об'єднуються дією множення);
- залежність від дохідності підприємства та регіону, та відстаней є степеневою;
- із зростанням дохідності регіону як одного блоку, так і іншого зростає;
- із зростанням відстані між пунктом реалізації – спадає;
- факторами, що сприяють торгівлі є соціальні зв'язки між державою та підприємством виробником продукції, державні дотації;
- товаротранспортною преференцією є ступінь глибини інтеграції (наявність / брак торговельних угод);
- параметри моделі Y_t , Y_j , N_t , N_j є динамічними, тобто змінюються в часі; параметр D_{ij} та M_{ij} є сталими; параметр S_{ij} може змінюватися в часі.

Фактором, що ускладнює верифікацію моделі, є наявність параметрів, які залежать від часу, зокрема коефіцієнти еластичності моделі $a_1 - a_7$ можуть різнитися в тому чи іншому періоді, наявність/брак торговельних угод теж має змінний характер.

Можливим шляхом для ідентифікації моделі може вибір одного із варіантів: припущення, що значення коефіцієнтів еластичності моделі $a_1 - a_7$ для всього періоду, що вивчається, є незмінними (сталими); або проводити аналіз на певних часових проміжках.

Оскільки вартість товаротранспортного потоку на підприємстві є величина відома, то важливою задачею є знаходження зони обслуговування такого підприємства. Отримаємо таке рівняння:

$$\ln D_{ij}^{a4} = \ln E_{ij} - \ln \alpha_0 + \ln Y_i^{a1} + \ln Y_j^{a2} a_1 - a_7 + \ln N_i^{a3} + \ln A_{ij}^{a5} + \ln P_{ij}^{a6} + \ln S_{ij}^{a7} + \ln M_{ij}^{a8} + \epsilon. \quad (4)$$

Оскільки в країнах немає колоніальних зв'язків, спільної мови та торговельних угод, то параметрами A_{ij} та S_{ij} можна знехтувати.

ГМ дозволяє визначити ефективність взаємодії підприємства виробника та підприємства торгівлі та сформувати мережу каналів розподілу для поставки продукції умовно розділивши її на зони.

Перша зона характеризується максимальним економічним ефектом для підприємства, але мінімальною соціальною складовою для населення, що проживає в районі через незручність розташування. Відстань від виробництва до пункту реалізації мінімальна. У першу зону зазвичай входить мережа власних магазинів. Доцільно використовувати власний транспорт.

Друга зона характеризується середнім економічним та соціальним ефектом, тобто задовольняються частково потреби споживачів та частковий економічний ефект для виробника. Для

цієї зони доцільно використовувати співвідношення власного та залученого транспорту.

Третя зона характеризується віддаленістю районів, завдяки цьому досягається максимальний соціальний ефект, але мінімальною економічний ефект для підприємства – витрати збільшуються порівняно з першою зоною доставки. Відстань від виробництва до пункту реалізації максимальна, але щільність населення більша. У третю зону входять мережа магазинів у віддалених районах та великі дрібно-оптові магазини. Доцільно використовувати залучений транспорт.

Запропонована наглядна гравітаційна модель для визначення взаємозв'язків у системі доставки товарної продукції для підприємства з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження сформована еколого-економічна гравітаційна модель, яка дозволяє визначити ефективність взаємодії підприємства виробника та підприємства торгівлі та сформувати мережу каналів розподілу для поставки продукції умовно розділивши її на зони, яка дозволяє визначити мережі каналів розподілу для підприємства реалізації хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів та ефективність взаємодії підприємства виробника і торгівлі.

Література:

1. Лившиц В. Автоматизация планирования и управления транспортным и системами. – М. : Транспорт, 1987. – 206 с.
2. Стенбринк П. Оптимизация транспортных сетей // П. Стенбринк; пер. с англ. – М. : Транспорт, 1981. – 320 с.
3. Zhang J. and Kristensen G. 1995. A gravity model with variable coefficients : the EEC trade with third countries. *Geographical Analysis*, 27, 4: 307–20.
4. Московкин В., Колесникова Н., Рилач Н. Гравитационная модель для внешней торговли Украины со странами ЕС // *Бизнес информ.* – 2007. – № 7. – С. 26–32.
5. Anderson J. “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation” // *AER*. – 1979. – № 69(1). – P. 106–116.
6. Bergstrand J. Theoretical Foundation for the Gravity Equation // *American Economic Review*, 1985. – № 1. – P. 69.
7. McCallum, National Borders Matter : Canada-U.S. Regional Trade Patterns // *The American Economic Review*. – Vol. 85. – № 3.
8. Питтель Б. Математическая модель и алгоритм расчета пассажиропотоков в городской транспортной сети / Б. Питтель // *Город и пассажир*; Л. : ЛенНИИП градостроительства, 1969.
9. Попков Ю., Посохин М., Гутнов А., Шмудля Б. Системный анализ и проблемы развития городов. М. : Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1983. – С. 59.
10. Винокуров Е. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы / Е. Винокуров, И. Пелипас, И. Точицкая. – ЦИИ ЕАБР, 2014. – 62 с.
11. Абакумова Ю., Павловская С. Матричное моделирование двусторонних торговых отношений стран // *Векторы внешнеэкономической деятельности* / ред. Совет : В. Руденков и др. Минск : Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, 2010. – С. 371–382.
12. Ускова Т., Асанович В., Дедков С., Селименков Р. Внешнеэкономическая деятельность регионов СЗФО и Республики Беларусь : состояние и методологические аспекты моделирования // *Экономические и социальные перемены : факты, тенденции, прогноз*. 2010. № 4(12). – С. 118–130.
13. Baier SL; Bergstrand JH (2009). “Bonus Vetus OLS” : “A Simple Method for Approximating International Trade-Cost Effects Using the Gravity Equation”. *Journal of International Economics*. 77: 77–85.
14. Linneman H. An econometric study of world trade flows. – North Holland Publishing, Amsterdam, 1966.

Хрутьба Ю.С. Эколого-экономическая гравитационная модель доставки хлебобулочной продукции

Аннотация. В статье определены факторы, влияющие на построение пространственной эколого-экономической гравитационной модели. По результатам проведенного исследования сформирована гравитационная модель сети каналов распределения на предприятии реализации хлеба, хлебобулочных и других мучных изделий, которая позволяет определить эффективность взаимодействия предприятия производителя и торговли.

Ключевые слова: гравитационная модель, товарный поток, канал распределения, предприятия торговли, экономическая эффективность.

Khrutba Y.S. Ecological and economic gravity model of bakery product delivery

Summary. Factors that influence on factors affecting the construction of spatial ecological-economic gravity model are determined. According to results of the conducted research there is generated a gravitational model of network of distribution channels for enterprises for sales of bread, flour and other bakery products, which allows determining the effectiveness of interaction between manufacturing enterprise and trade.

Keywords: gravity model, product flow, channel of distribution, trade enterprise, economic efficiency.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Виговська В.В.,

д.е.н., доцент,

Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

Анотація. В даній статті проведено теоретичне дослідження наявних підходів до визначення рівня безпеки страхового ринку. Автором охарактеризовано переваги та недоліки використання інтегральних показників задля характеристики безпеки страхового ринку. Доведено, що наявних підходів до оцінки безпеки страхового ринку недостатньо для формування повноцінної інформаційної платформи щодо вибору стратегії забезпечення безпеки страхового ринку. В статті запропоновано авторський погляд на розвиток інструментарію оцінки безпеки страхового ринку, який дасть змогу створити інтелектуальну систему підтримки прийняття рішень, що забезпечить розв'язання складної задачі управління безпечним розвитком страхового ринку в умовах ускладнень.

Ключові слова: страховий ринок, безпека страхового ринку, індикатори, інтегральний показник, порогове значення, нейромережі.

Постановка проблеми. Рівень загроз безпеці страхового ринку визначається низкою показників – індикаторів безпеки, а також залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх чинників та характеризується фінансовою результативністю й ефективністю діяльності як страховиків, так і інфраструктурних суб'єктів. У цьому контексті набуває актуальності проблема виміру безпеки страхового ринку, оскільки від адекватної оцінки наявного рівня фінансової безпеки залежить повнота, результативність і своєчасність прийняття управлінських рішень щодо нейтралізації дії негативних чинників та забезпечення ефективного функціонування ринку в контексті його поступального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність розвитку методичних підходів до оцінки безпеки страхового ринку підтверджують ґрунтовні наукові праці вчених-економістів, серед яких І. Бабець, О. Барановський, А. Боженко, О. Гаманкова, А. Деркач, О. Жабинець, В. Кравченко, Н. Ткаченко, Ю. Харазішвілі, Т. Яворська та інші. Водночас, аналіз наукових розробок у цій сфері дає змогу зробити висновок про фрагментарний підхід до вибору показників, що характеризують безпеку страхового ринку та необхідність подальших наукових досліджень щодо методичних підходів до оцінки безпеки страхового ринку.

Мета статті полягає в розвитку наукових підходів до оцінки рівня безпеки страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Суть безпеки страхового ринку реалізується в системі індикаторів. З методичного погляду побудова системи індикаторів є одним із найважливіших показників політики забезпечення економічної безпеки країни. Ознакою індикаторів для побудови системи фінансової безпеки є їх взаємодія, яка є постійною, але стає очевидною при певних умовах зростання небезпеки.

Не існує значень індикаторів, які можна було б назвати постійними або оптимальними для безпечного розвитку страхового ринку, оскільки залежно від стану соціально-економічного розвитку країни, одне й те саме значення індикатора може викликати як занепокоєння, так і, за інших умов, бути свідченням стабільного розвитку.

Для розуміння ситуації на страховому ринку варто аналізувати ці індикатори в динаміці і порівнювати їх з пороговими значеннями, крім того, слід враховувати досвід інших країн при аналізі рівня безпеки страхового ринку. Зміна фінансових показників стану страхового ринку здійснює значний вплив на динаміку економічного розвитку та благополуччя країни. Відтак, адекватне здійснення аналізу й прогнозування індикаторів загроз фінансовій безпеці страхового ринку має принципове значення.

Так, для оцінки рівня безпеки страхового ринку І. Бабець та О. Жабинець [1] використовують інтегральний показник безпеки страхового ринку. Оцінюючи рівень безпеки страхового ринку, автори пропонують сформувати систему індикаторів, за допомогою яких можна врахувати основні особливості страхової діяльності, а за їх зміною фіксувати ступінь реалізації відповідних загроз.

Використавши підходи до оцінки рівня безпеки страхового ринку, передбачені в методичних рекомендаціях [8, 7], дослідники пропонують взяти до уваги найбільш репрезентативні та ті, що найкраще відображають стан вітчизняного страхового ринку. Обрані індикатори-показники автори згрупували за напрямками впливу на стан безпеки страхового ринку: стимулятори і дестимулятори.

В свою чергу, Ю. Ніколаєв запропонував таку систему основних показників (індикаторів) кризи страхового ринку: темп приросту валових страхових премій (Тв.стр.пр.), темп приросту кількості укладених договорів (Тукл.д.), рівень валових виплат (Рв.стр.в.), темп приросту сплачених статутних фондів (Т.ст.кап.) і сформованих страхових резервів (Т.ст.рез.), частка перестраховування у структурі валових страхових премій (Чп.стр.пр.), частка валових страхових премій у структурі ВВП (Чпр.ввп.) [6, с. 872]. Автор виявив залежність між ефективністю діяльності ринку і визначеними індикаторами, що дало змогу дійти відповідних висновків та визначити порогові значення ефективного (безпечного) функціонування страхового ринку. Автор переконаний, що на основі розробленої методики можна своєчасно виявити кризу на страховому ринку та вчасно розробити і застосувати антикризові механізми, що дасть змогу мінімізувати її негативні вияви.

Дослідник В. Гайдамашко [3] виявив і подав класифікацію загроз фінансовій безпеці споживачів страхових послуг, згрупувавши їх за причиною виникнення і за ступенем впливу на майнові інтереси споживачів страхових послуг. Пропонована класифікація загроз дала змогу автору зробити висновок, що головним напрямом запобігання виникненню загроз фінансо-

вій безпеці є розробка заходів з їх запобігання. Автором запропоновані відповідні превентивні заходи щодо кожної окресленої ним загрози.

З метою оцінки рівня економічної безпеки страхового ринку у 2007 році Міністерством економіки України була запропонована Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, в основу якої покладено метод агрегування та синтезу визначених ознак в єдиному інтегральному показнику [8]. Відповідно до зазначеної Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, безпека страхового ринку трактується як «такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування» [8].

На заміну Методики розрахунку рівня економічної безпеки України наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року було затверджено Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [7]. У новій редакції методичних вказівок взагалі відсутній підпункт «безпека страхового ринку» (обчислюється лише два індикатори, та й ті у складі безпеки небанківського сектору). На нашу думку, неврахування такого системоутворюючого фактора економічної безпеки держави, як страховий ринок, є невиправданим, оскільки саме він багато в чому визначає рівень безпеки інших галузей національного господарства та створює передумови для ефективного розвитку економіки в цілому. Також серйозною проблемою в системі забезпечення безпеки страхового ринку та її оцінки є можливість отримання повної і достовірної інформації широким колом користувачів. Ще необхідно звернути увагу на неадекватність системи збору та аналізу інформації, яка існує в країні. Вона не відповідає потребам управління безпекою, прогнозу і запобігання кризовим явищам.

На недосконалості офіційної методики розрахунку рівня економічної безпеки України наголошують Ю. Харазішвілі, Є. Дронь [10]: «...і попередня, і нова редакції методичних рекомендацій мають низку недоліків, які ускладнюють або звужують можливість їх використання. Ці недоліки стосуються і складу індикаторів (неповне врахування тіньових аспектів економічного розвитку та неврахування таких важливих індикаторів, як темпи науково-технологічного прогресу, завантаження капіталу, рівень тіньової зайнятості, рівень тіньової заробітної плати тощо), і методології інтегрального оцінювання». Зазначені науковці пропонують методологію оцінювання, яка відрізняється застосуванням мультиплікативної (нелінійної) форми інтегрального індексу, одночасним нормуванням індикаторів та їх порогових значень, а також забезпечує діагностику рівня економічної безпеки держави та її складових, з можливістю її порівняння з інтегральними пороговими (оптимальними) значеннями. Але вимірюванню безпеки страхового ринку вони також не приділяють необхідної уваги, а це дещо обмежує повноту характеристики стану економічної безпеки держави та звужує поле пошуку резервів для її підвищення.

Окрему увагу необхідно приділити підходу до оцінки безпеки страхового ринку, що запропонував А. Деркач [4]. Автор розробив систему показників, які характеризують кожну зі складових фінансової безпеки держави (бюджетну, боргову, податкову, інвестиційну, валютну і грошово-кредитну безпеку, стійкість банківської системи, страхового і фондового ринків, безпеку підприємницького сектора та зовнішньоекономічну

безпеку) та обґрунтував необхідність вимірювання рівня впливу стійкості страхового ринку на неї.

Цікавим є підхід до визначення рівня фінансової безпеки страхового ринку запропонований А. Боженко [2], який акцентує увагу на дуалістичній сутності показників, що впливають на фінансову безпеку страхового ринку, тобто жоден показник не може бути врахованим як позитивний чи негативний. Автор доводить, що кожен показник прямого або опосередкованого впливу повинен характеризуватися з погляду ризику і можливостей у відсотковому співвідношенні.

Дослідник розробив мультиплікативну модель кількісного та якісного оцінювання фінансової безпеки страхового ринку на основі адаптації моделі Харінгтона шляхом розрахунку інтегрального показника як співвідношення рівня можливостей (m) та ризику (r) страхового ринку, визначених як нечітко задані величини, зважених за допомогою правила Фішберна та згрупованих в розрізі прямого впливу на безпеку страхового ринку. При цьому А. Боженко фокусує свою увагу переважно на перестрахових операціях як механізмі забезпечення безпеки страхового ринку, що повністю відповідає темі його дослідження, але не розкриває всіх факторів впливу на безпеку страхового ринку.

Дослідивши наявні методики оцінки рівня безпеки страхового ринку, можна стверджувати, що відсутнє єдине системне уявлення інтегрального показника, обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів і встановлення їх нормативних (порогових) значень. Також звертає на себе увагу фрагментарний підхід до вибору показників, що характеризують безпеку страхового ринку, та відсутність деяких складових, на основі інтеграції яких і відбувається синергетичний ефект забезпечення безпеки страхового ринку. Так, наприклад, при оцінюванні рівня безпеки страхового ринку не враховано такі важливі елементи, як: вплив кадрового, інформаційного, ресурсного забезпечення безпеки страхового ринку; показники фінансово-майнового становища споживачів страхових послуг, від яких напряму залежать обсяги страхових премій, а отже й здатність страхових компаній до розширеного страхового відтворення. Тож важливим завданням є встановлення достатнього для аналізу переліку індикаторів і визначення інтегрального показника, прийнятого для характеристики динаміки рівня безпеки страхового ринку. Також істотного доопрацювання, на наш погляд, потребують офіційні методики оцінювання рівня безпеки страхового ринку, оскільки вони мають бути платформою для визначення напрямів розроблення державної політики щодо забезпечення безпеки страхового ринку. Оскільки саме держава може надати головний імпульс для активізації розвитку страхового ринку та посилення його ролі в економіці країни. Істотний недолік усіх методик – це несумісність статистичних даних, як наслідок, можна порівняти отримані результати розрахунку обраних показників тільки з пороговими значеннями без ідентифікації ступеня загрози в тому чи іншому напрямі. На думку автора, після збору статистичних даних доцільно провести ранжування індикаторів за ступенем віддалення від порогового значення. Одним з варіантів такого унормування функції може бути запропонований Є. Мітяковим підхід до ранжування індикаторів за ступенем віддалення від порогового значення [5]:

Для співвідношення типу «не менше» є функція виду:

$$y = \begin{cases} \frac{\left\lceil \frac{1}{1-\frac{a}{x}} \right\rceil}{\ln \frac{10}{3}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} > 1, \\ 2^{\frac{\lceil \log_{10} \frac{a}{x} \rceil}{3}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} \leq 1 \end{cases} \quad (1)$$

де x – реальне значення індикатора, a – його граничне значення.

Відповідно для співвідношення типу «не більше» використовується функція виду

$$y = \begin{cases} 2^{\frac{\log_{10} \frac{a}{x}}{3}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} < 1, \\ 2^{\frac{\log_{10} \frac{a}{x}}{3}}, & \text{якщо } \frac{x}{a} \geq 1 \end{cases} \quad (2)$$

Відзначимо, що функції (1) і (2) є безперервними і монотонними (в точці $x = a$ забезпечується рівність і самих функцій, і їх похідних).

Нормується функція, обрана таким способом, щоб після нормування всі індикатори стали «ефективними» (для «витратних» індикаторів робиться інверсія).

Таке нормування дає можливість представити економічно виправдані зони ризику:

- зона катастрофічного ризику;
- зона критичного ризику;
- зона значного ризику;
- зона помірного ризику;
- зона безпеки.

Завдяки такому нормуванню підсумкова оцінка виходить більш точна, тому що всі індикатори зберігаються, видно проблемні області і точки росту.

Варто зазначити, що застосування інтегрального показника є найпоширенішим підходом до оцінки рівня будь-якої складової економічної безпеки, який, зокрема, застосовується для вимірювання безпеки страхового ринку. До переваг зазначеного підходу належать такі:

- доцільність використання при розробці та реалізації стратегій, програм, підпрограм та заходів з метою оцінки їх ефективності;
- інтегральні показники є достатньо інформативними при оцінці поточного стану та прогнозуванні майбутніх тенденцій;
- комплексні інтегральні показники більш зручні для порівняння траєкторії змін об'єкта дослідження, ніж, наприклад, сукупність окремих характеризуючих показників.

Порівняльний ретроспективний аналіз інтегральних показників безпеки може бути використаний як інформаційна база для розробки управлінських рішень з прогнозування та планування соціально-економічного розвитку території, підготовки заходів, спрямованих на нівелювання ризиків у майбутньому, підвищення конкурентоспроможності національного страхового ринку.

Одночасно необхідно звернути увагу на низку недоліків використання інтегральних показників задля характеристики безпеки страхового ринку:

- ризик втрати частини інформації через її надмірне узагальнення;
- ризик недооцінки окремих загроз безпеці страхового ринку через компенсаторну дію інших складових елементів показника;
- ускладнення встановлення взаємозв'язку та взаємовпливу різних факторів, що діють на безпеку страхового ринку.

Тож огляд наукових джерел свідчить про те, що основним підходом до визначення рівня економічної безпеки залишається розрахунок інтегрального показника, при цьому увага до оцінки безпеки страхового ринку залишається фрагментарною

та потребує подальших наукових розвідок.

Як ми вже зазначали, страховий ринок – це динамічна, нелінійна система, елементами якої є взаємопов'язані учасники, котрі впливають один на одного через ринкову інформацію. Дії всіх учасників страхового ринку підпорядковані вибору рішення на підставі економічної раціональності. При цьому вибір сценарію розвитку не віддзеркалює «об'єктивні» фундаментальні ринкові чинники безпосередньо, а є результатом їх власного розуміння. І саме сприйняття отриманої інформації може стати найважливішим фактором прийняття рішень щодо забезпечення безпеки страхового ринку.

Доречним буде згадати, що неможливо спрогнозувати майбутнє і на цій основі прийняти єдине правильне рішення. У складній системі управлінське рішення повинне мати внутрішню структуру, причому, що складніша система, то складніша структура рішення. Щоб уникнути великих втрат, приймаючи рішення, необхідно спочатку врахувати всі свої дії на період отримання зворотного зв'язку, сформульовані за принципом "якщо – то". Це дає можливість на ранніх етапах підтвердити або спростувати правильність прийнятого рішення і вчасно його змінити.

Таким чином, наявних підходів до оцінки безпеки страхового ринку не достатньо для формування повноцінної інформаційної платформи щодо вибору стратегії забезпечення безпеки страхового ринку. Необхідно розробити комплексний інструментарій оцінки безпеки страхового ринку. Логіка авторського підходу до оцінки безпеки страхового ринку представлена на рис. 1.

Відзначимо, що запропонований автором підхід до оцінки безпеки страхового ринку дає змогу проаналізувати результат синергії впливу окремих її складових частин, що становлять єдине ціле.

У цьому контексті істотних результатів, на думку автора, можна досягти шляхом використання когнітивного моделювання та нейромережових технологій аналізу та прогнозування динаміки безпеки страхового ринку і прийняття рішень щодо формування стратегії з її забезпечення.

Апарат когнітивного моделювання використовується в тих випадках, коли відсутня достатня кількість статистичної інформації. Когнітивний підхід дає можливість якісно описувати взаємозв'язки предметної області на основі залученої експертної інформації. У свою чергу штучна нейромережа – це аналог роботи підсвідомості людини. Її навчання відбувається на прикладах з минулого досвіду, де різним вхідним сигналам відповідають різні дії.

Застосовуючи штучні нейромережі для оцінки безпеки страхового ринку, можна реалізувати інтуїтивну реакцію на вхідні сигнали на підставі

Необхідно тільки розпізнати образ поточної ситуації (зіставити його з образами, накопиченими в базі даних), знайти вдалий минулий досвід поведінки в схожій ситуації і реалізувати його в сьогоденні. Застосовуючи штучні нейромережі для оцінки безпеки страхового ринку, можна реалізувати інтуїтивну реакцію на вхідні сигнали на підставі ретроспективного аналізу, при цьому інтуїтивна складова оцінки ситуації не протиставляється логічному обґрунтуванню а доповнює її, що дає змогу приймати найбільш ефективні рішення.

Одночасно необхідно зазначити, у точці біфуркації штучні нейромережі можуть помилятися, оскільки вони відфільтровують другорядні фактори, які можуть мати вирішальне значення.

Використання нейронних мереж останнім часом набуває

все більшого поширення поряд із традиційними методами моделювання соціально-економічних показників.

Нейромережевий аналіз характеризується низкою можливостей:

1) відсутністю обмежень на характер вхідної інформації на відміну від класичних підходів, що дає можливість використо-

вувати складові показники з різними одиницями виміру;

2) здатністю знаходити оптимальні індикатори та будувати за ними оптимальну для часового ряду адаптивну стратегію передбачень;

3) наявністю потужного математичного апарату, який може бути застосований як універсальний відтворювач склад-

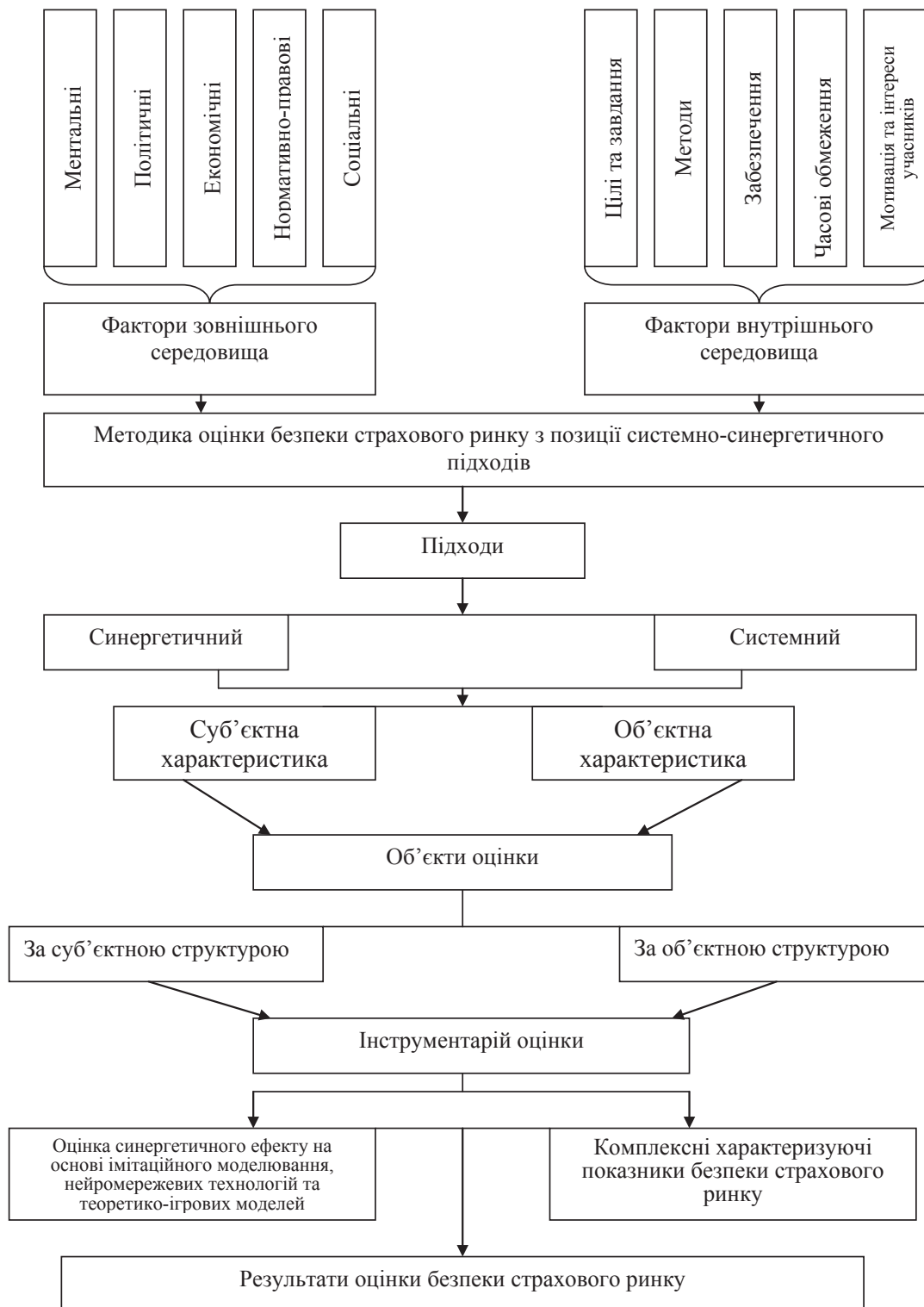


Рис. 1. Декомпозиція методичного підходу до оцінки безпеки страхового ринку з позиції системно-синергетичного підходу

Джерело: складено автором

них нелінійних функціональних залежностей між складовими універсального сукупного показника оцінки інноваційного ресурсу і дає змогу виявити головні тенденції зміни інтегрального індикатора за експериментальними даними попередніх періодів;

4) здатністю до навчання, яке не вимагає жодної апріорної інформації про структуру функціональної залежності між складовими універсального сукупного показника [9].

Висновки. У дуже схожих ситуаціях страховий ринок може вести себе зовсім по-різному, тому необхідно навчитися працювати і приймати рішення в умовах невизначеності. Вважаємо за потрібне наголосити, що до створення системи оцінки безпеки страхового ринку необхідно залучати й іноземний досвід, й наявну національну систему статистичних і соціологічних матеріалів на базі порівняння різних систем індикаторів, відбору показників, що найбільш адекватно відображають умови та завдання формування безпеки страхового ринку. Запропонований підхід дасть змогу створити інтелектуальну систему підтримки прийняття рішень, що забезпечить розв'язання складної задачі управління в умовах ускладнень, тобто статистичної та структуральної невизначеностей, яка навчається на нагромадженому досвіді та адаптується до змін умов функціонування.

Список літератури:

1. Бабець І. Г., Жабинець О. Й. Інтегральна оцінка безпеки страхового ринку України [Текст] // Бизнес Информ. – 2015. – № 2. – С. 223-228.
2. Боженко А. С. Перестрахування у забезпеченні безпеки страхового ринку [Електронний ресурс] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС», 2015. – 20 с. – Режим доступу : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/12797/aftoref_bozhenko.pdf.
3. Гайдамашко В. С. Финансовая безопасность потребителей страховых услуг на розничном страховом рынке : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Гайдамашко Вячеслав Сергеевич. Москва, 2010. Количество страниц: 26 с. Москва, 2010 26 с.
4. Деркач А. Н. Устойчивость страхового рынка как предпосылка финансовой безопасности государства [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС», 2013. – 20 с.
5. Митяков Е. С., Корнилов Д. А. К вопросу о выборе при нахождении интегральных показателей экономической динамики [Текст] // Экономика, инновации и менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 147-149.
6. Ніколаєв Ю. О. Ідентифікація кризи на ринку страхових послуг [Текст] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 871-874.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від

29 жовтня 2013 року № 1277. – Режим доступу до матеріалу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

8. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60 – Режим доступу : <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm>.
9. Ткаленко Н.В. Інноваційний ресурс національної економіки: реалії і перспективи: монографія / Н.В. Ткаленко.-Чернігів: Десна Поліграф, 2014. – 368 с.
10. Харазішвілі Ю.М., Дронь Е.В. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 28-46.

Выговская В.В. Проблемные вопросы оценки безопасности страхового рынка

Аннотация. В данной статье проведено теоретическое исследование существующих подходов к определению уровня безопасности страхового рынка. Автором охарактеризованы преимущества и недостатки использования интегральных показателей для характеристики безопасности страхового рынка. Доказано, что имеющихся подходов к оценке безопасности страхового рынка недостаточно для формирования полноценной информационной платформы по выбору стратегии обеспечения безопасности страхового рынка. В статье предложен авторский взгляд на развитие инструментария оценки безопасности страхового рынка, который позволит создать интеллектуальную систему поддержки принятия решений, обеспечит решение сложной задачи управления безопасным развитием страхового рынка в условиях неопределенности.

Ключевые слова: страховой рынок, безопасность страхового рынка, индикаторы, интегральный показатель, пороговое значение, нейросети.

Vyhovska V.V. Problematic issues of insurance market safety assessment

Summary. The theoretical study of the available approaches to determine the level of security of the insurance market has been carried out in the article. The author has described the advantages and disadvantages of using integrated security indexes to characterize the insurance market safety. It has been proved that the existing approaches to safety assessment of the insurance market are not enough to form a full-value informative platform for choosing security strategy of the insurance market safety. The author's opinion on the development of the assessment of the insurance market safety tools, which would help to create an intelligent support system for making decisions that would provide a solution to a complicated task how to manage the safe development of the insurance market in terms of complications was suggested in the article.

Keywords: insurance market, insurance market safety, indicators, integrated index, threshold value, neuro-networks.

Луценко О.М.,

аспірант кафедри національної та міжнародної економіки,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЯК ФОРМА ПОКРАЩЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БІЗНЕСУ І ВЛАДИ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті здійснено аналіз фінансової децентралізації в Україні, акцентовано увагу на реформі фінансової децентралізації як однієї з ключових реформ, що дасть змогу побудувати сучасну систему управління державою і створить умови для розвитку громадянського суспільства. Також розглянуто децентралізацію як один з факторів покращення життя населення та удосконалення економічних, політичних, екологічних та соціокультурних напрямів. Проаналізовано децентралізацію як один з найважливіших соціально-економічних факторів розвитку держави. Побудовано модель покращення життя громад в основи якої є децентралізація управління, з якою взаємодіють бізнес, влада, соціальна відповідальність.

Ключові слова: децентралізація, бізнес, території, громада, держава, бюджет.

Постановка завдання. В кожному українському регіоні є території, в першу чергу міста, які значно більш розвинуті і мають значно кращі умови життя, ніж периферійні віддалені сільські райони. Саме тому на регіональному рівні дуже важливо планувати розвиток регіону таким чином аби вирівнювати економічну спроможність слабших регіонів. При цьому важливо таке вирівнювання організувати не через надання додаткових дотацій слабким територіям, а створюючи у слабких територіях нових центрів зростання, знову ж таки використовуючи для цього конкурентні переваги таких територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам реалізації фінансової децентралізації свої праці присвятили такі провідні вітчизняні науковці, як: Бондарук Т.Г., Деркач М.І., Кириленко О.П., Кравченко В.І. Я.І. Арабчук, М.О. Коніна, Л.О. Лазутіна, І.О. Лунина, Ю.О. Набатова, С.О. Осипенко, Х.О. Патицька, Н.О. Слободянюк., але по за увагою залишилось питання, яке є на сьогоднішній день дуже актуальним, це розподіл державного та місцевого бюджету, як важливої складової фінансової децентралізації.

Мета. Визначити роль децентралізації. Проаналізувати фінансовий аспект децентралізації, показати рівень надходжень до місцевих бюджетів.

Викладення основного матеріалу. В регіональному розвитку сьогодні стала домінувати орієнтація на децентралізацію влади та партнерство між різними її рівнями і гілками, а також партнерство із приватним і неурядовим секторами, а не надання прямих дотацій слабким територіям.

У сучасних умовах розвитку України питання децентралізації влади постає як ключове завдання держави та передумова для подальшої європейської інтеграції. Накопичений досвід неефективного управління органами місцевого самоврядування не може сприяти подальшому розвитку місцевих громад.

Децентралізація державного управління соціально-економічного розвитку передбачає принципову перебудову механізму управління державою, охоплюючи головні елементи: фінансову, фінансову, соціальну політику. Крім того, з метою надання місцевим органам влади достатніх ресурсів і повноважень необхідно визначити нові правові умови діяльності місцевих органів влади, а також провести дерегуляцію, спрямовану на зменшення ризиків виникнення корупційних елементів діяльності місцевої влади. Для того, щоб створити дієву модель децентралізованого управління соціально-економічного розвитку, необхідно активізувати додаткові джерела фінансування на місцевому рівні, створивши привабливі умови для розвитку бізнесу, а також загальне сприятливе для економічного розвитку середовище. Головною концептуальною базою для децентралізації державного управління соціально-економічного розвитку є не лише розподіл ресурсів та повноважень, але й відповідальності за розвиток регіонів між державною та місцевою владою [3].

В даний час забезпечення соціально-економічного розвитку країни диктує підвищені вимоги до системи її базових інститутів. До числа інститутів, які повинні вийти на більш високий рівень розвитку, вирішувати нові завдання і спиратися на більш зріле нормативно-правове забезпечення, відноситься взаємодія держави і бізнесу [11].

Відбувається це як через схему сплати податків, так і шляхом залучення до корпоративної відповідальності та благодійності, яка є добровільною участю компаній у розвитку територій, що виходить за рамки, встановлені законом [1].

Як зазначає О.Д. Розгляну, нинішній курс на децентралізацію управління і перерозподіл повноважень ще більше підкреслює важливість розвитку взаємодії влади і бізнес-структур [11].

Доводиться констатувати, що в Україні логіка постреволюційного розвитку розгортається «від протилежного». Не маючи чіткого уявлення про облаштування суспільного і державного життя після повалення «режиму сім'ї», революційні шари суспільства почали відбудовувати уявлення про майбутнє шляхом кардинального заперечення всього, що сприймалося як елементи злочинного режиму. Така доля спіткала ставлення до існування і діяльності в Україні великого національного капіталу, оголошеного олігархічним і таким, що підлягає демонтажу, незалежно від тих руйнівних наслідків для національної економіки в цілому. Теж саме можна сказати про систему соціального патерналізму, завдяки якій правлячий режим незмінно купував лояльність і терпіння більшої частини населення країни. Замінити її повинна ліберальна система, що не передбачає широких соціальних гарантій. Хоча ціною за це неминуче виявиться падіння рівня життя громадян. І те ж саме – щодо централізованої системи державного управління, яка дозволяла режиму встановити монопольний диктат на прийняття полі-

тичних і економічних рішень в країні [10]. В цьому випадку єдино вірним рішенням виявилася децентралізація, яка послаблює вплив центру на життя місцевих громад.

До ентузіазму міжнародних організацій щодо децентралізації влади і важливості цього процесу в державах на зразок України потрібно підходити обережно. Зараз цілком можна стверджувати: хоча Україна класифікують як країну середнього доходу, вона має більше спільного з відсталими державами, коли мова йде про якість її фізичної та інституційної інфраструктури на регіональному та субрегіональному рівнях. А в країнах, що розвиваються успіхи і переваги децентралізаційних політик в кращому випадку сумнівні [5].

Наприклад, у Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року говориться про те, що в середньому 39% інфраструктури забезпечення прісною водою для споживання в домашніх умовах по всіх регіонах України у вкрай поганому стані. Подекуди відповідна цифра перевищує 60%. У 8 з 24 областей більше третини міських домогосподарств не має регулярного водопостачання, а в сільській місцевості ситуація значно гірша: для майже 90% сільських громад не менше п'яти регіонів єдиним джерелом прісної води є колодязя [5].

Навряд чи будь-яка програма децентралізації здатна належним чином вирішити проблеми відновлення житлового фонду таких масштабів (в подібних випадках міжнародний досвід вказує на необхідність величезних національних програм капітальних інвестицій в належні роботи). В Україні, навпаки, виникає ризик того, що через децентралізацію відповідальність за відновлення комунальної інфраструктури буде перекладена на плечі маленьких містечок і сіл, які теоретично повинні виграти від реформи. Для реалізації регіональної політики в Україні був розроблений Проект Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [5].

У Концепції запропоновано напрями проведення реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, метою якої є підвищення якості життя людини за рахунок створення ефективної системи управління і забезпечення сталого територіального розвитку. Суть децентралізації полягає в розмежуванні повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, вдосконалення взаємодії між ними, подолання проблеми, коли повноваження органів місцевого самоврядування не відповідають їх зобов'язанням і завданням, а також передачі бюджету від державного до місцевого.

Також мова йде про передачу повноважень на місця, посилення організаційної та фінансової самостійності територіальних громад – сільських, селищних, міських [9] створив умови для введення в Україні 5-ти юридичних форм співпраці, що стало особливо актуально для громад після початку реального процесу децентралізації, коли важливі повноваження органів виконавчої влади передаються місцевому самоврядуванню за умови, що воно може реалізовувати ці повноваження. Наприклад, передача повноважень від Державної архітектурно-будівельної інспекції органу місцевого самоврядування вимагає створення останнім власного бюро, де повинен працювати сертифікований архітектор. Більшість сільських громад не в змозі створити і утримувати таку бюро (службу), але вони можуть його створити в рамках співпраці.

На основі цієї концепції доцільно побудувати модель покращення життя регіональних громад.

Виходячи з вищесказаного можна зробити підсумок, що завдяки чіткому виконанню та реалізації концепції місцевого самоврядування рівень життя громад та територіальних об'єднань буде значно вищий.

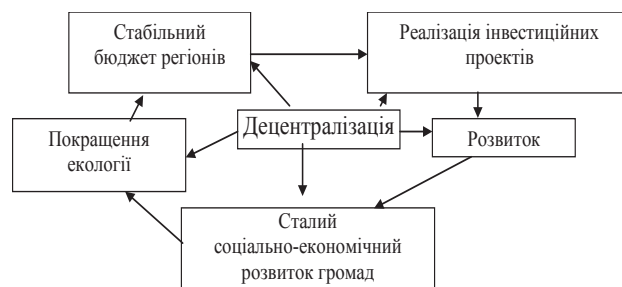


Рис. 1. Модель покращення життя громад при реалізації місцевого самоврядування

Джерело: складено автором

Закон України «Про добровільне об'єднання громад» [7] став фактично головним інструментом реформи, оскільки саме він закладає вимоги щодо порядку добровільного об'єднання громад. Завдяки цьому закону сьогодні в Україні вже створено 159 нових об'єднаних громад, в яких призначені вибори. За півроку в Україні об'єдналося понад 7% всіх територіальних громад, що є безсумнівним рекордом серед всіх європейських держав, де був період добровільного об'єднання.

Прийняті в грудні 2014 року зміни до Бюджетного [7] і Податкового [8] кодексів України та Закон України «Про державний бюджет на 2015 рік», який був сформований з урахуванням нової фінансової основи місцевих бюджетів, можна розглядати як перший крок Уряду і Парламенту в напрямку проведення реформи децентралізації влади. І цей крок вимагає зробити наступні логічні кроки зі зміни адміністративно-територіального устрою і поділу повноважень між різними гілками влади. Адже, протягом 2014 року однією з найбільш популярних реформ, яка звучала в промовах Президента, депутатів Парламенту і міністрів була реформа місцевого самоврядування, децентралізація влади, яка базується на кількох важливих складових: визначення нової територіальної основи місцевого самоврядування (зміна адміністративно-територіального устрою) і передача повноважень і ресурсів на місцевий рівень.

З 1 січня 2015 р року вступили в дію зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які уже розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в майбутньому дозволяють зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади. Об'єднані громади отримають весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх наразі уже мають міста обласного значення, зокрема зарахування 60% ПДФО на власні повноваження, зарахування до місцевих бюджетів 10% податку на прибуток підприємств, акцизного податку, 80% замість 35% екологічного податку, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення), державні субвенції. Законодавчі зміни надали право органам місцевого самоврядування затверджувати місцеві бюджети незалежно від прийняття закону про Державний бюджет.

В 2014 р. до законодавчого закріплення організаційно-правових положень адміністративної і фінансової децентралізації досягнута можливість певною мірою послабити режим централізму: передбачено збільшення доходів місцевих бюджетів на 9,8%, або 21,7 млрд. грн. проти 2013 р., при цьому інвестиційно-інноваційний ресурс місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток місцевих громад збільшено на 3,4 млрд. грн. і доведено до 16,2 млрд. грн.

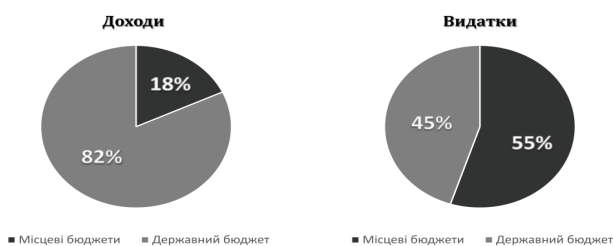


Рис. 1.2. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (у співставних умовах) у 2015 р. [4].

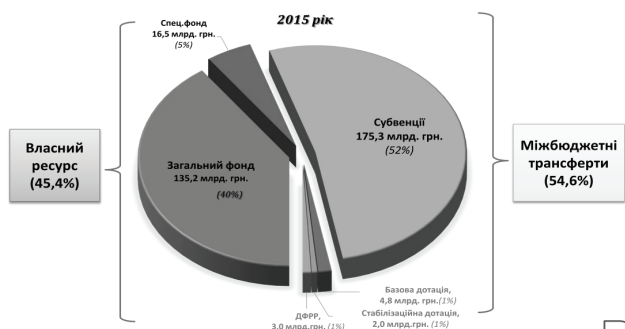


Рис. 1.3. Структура ресурсу місцевих бюджетів у 2015 р. [4].

У 2015 р. основним джерелом наповнення бюджету був податок на доходи фізичних осіб.

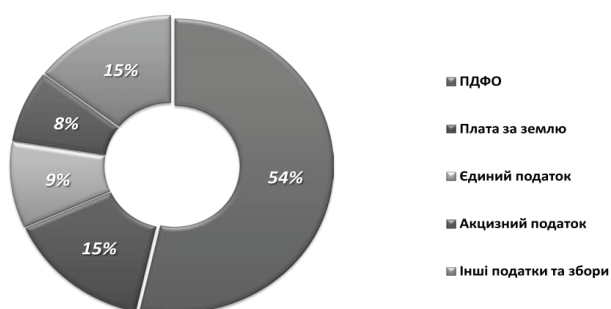


Рис. 1.4. Структура надходжень загального фонду у 2015 р. [4].

Отже, децентралізація фінансових повноважень є головною умовою забезпечення незалежності органів місцевого самоврядування у сфері фінансів, і, навпаки, зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування необхідно розглядати як наслідок фінансової децентралізації [6].

За даними Державного казначейства України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуван-

ням міжбюджетних трансфертів) у січні – вересні 2016 році надійшло 256,4 млрд. грн., що на 27,0%, або на 54,5 млрд. грн., більше за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 120,7 млрд. грн., що на 34,7 млрд. грн., або на 40,3% більше, ніж у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 89,3%. Такі високі показники виконання річного плану за 9 місяців дозволяють прогнозувати його перевиконання за результатами року. Виконання дохідної частини місцевих бюджетів характеризують дані, наведені у таблиці 2.

Графічно ми можемо представити це в такій формі.

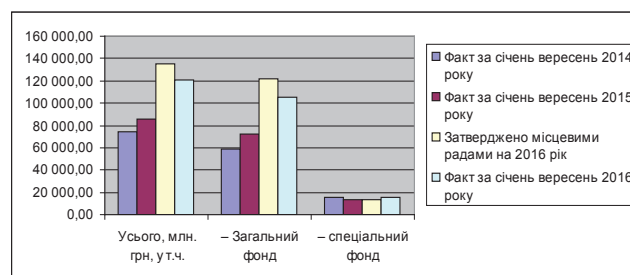


Рис. 1.5. Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за січень–вересень 2014–2016 років

Джерело: складено автором на основі даних [2]

До місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у січні – вересні 2016 році надійшло 141,2 млрд грн, що на 34,7 млрд грн, або на 40,3% більше, ніж у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 89,3%. Такий показник виконання плану дає підстави прогнозувати його суттєве перевиконання за результатами року. Причому такий високий показник виконання було забезпечено зростанням надходжень з усіх основних податкових джерел. Так, річні планові показники податку на доходи фізичних осіб виконано на 82,4%; податку на прибуток підприємств – перевищено вже за 9 місяців, і їх виконання становить 102,6%; акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підкацизних товарів – на 90,1%; орендної плати на землю з юридичних осіб – на 89,0%; єдиного податку – на 88,9% тощо.

Також доцільно розглянути виконання дохідної частини зведеного бюджету у 2016 році становило 782,7 млрд. грн., що більше аналогічного показника попереднього року на 130,7 млрд. грн., або на 20,0%. Річний план виконано на 100,2%. До дохідної частини державного бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів надійшло 616,3 млрд. грн., що на 81,6 млрд. грн., або на 15,3%, більше аналогічного показ-

Таблиця 1

Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за січень – вересень 2014–2016 років

Доходи	Факт за січень вересень 2014 року	Факт за січень вересень 2015 року	Затверджено місцевими радами на 2016 рік	Факт за січень вересень 2016 року	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
Усього, млн. грн, у т.ч.:	74 123,8	85 966,1	135 226,8	120 744,1	89,3
– загальний фонд	58 948,2	72 295,1	121 602,5	105 038,8	86,4
– спеціальний фонд	15 175,6	13 671,0	13 624,3	15 705,3	115,3

Джерело [2]

ника 2015 року. У тому числі до загального фонду державного бюджету надійшло 574,7 млрд. грн, до спеціального – 41,6 млрд. грн. Виконання дохідної частини державного бюджету у без урахування міжбюджетних трансфертів становило 612,1 млрд. грн., що на 80,6 млрд. грн., або на 15,2%, більше відповідного показника попереднього року (див. табл. 1.6). Річний план виконано на 101,2 %.

Таблиця 2
Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів
у 2013–2016 роках

Доходи	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Зведений бюджет, млрд. грн.	442,8	455,9	652,0	782,7
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів)	337,6	354,8	531,5	612,1
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	105,2	101,1	120,5	170,6

Джерело: складено автором на основі даних [2]

За даними Державного казначейства України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2016 році надійшло 366,0 млрд. грн., що на 14,1%, або на 41,6 млрд. грн., більше за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 170,6 млрд. грн., що на 50,2 млрд. грн., або на 41,7%, більше, ніж у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 116,8 %. Виконання дохідної частини місцевих бюджетів характеризують дані, наведені у таблиці 3 [2].

Таблиця 3
Надходження доходів до місцевих бюджетів
(без урахування міжбюджетних трансфертів)
за 2014–2016 роки

Доходи	Факт за 2014 рік	Факт за 2015 рік	Факт за 2016 рік
Усього, млн. грн., у т.ч.:	101 087,6	120 461,7	170 645,4
– загальний фонд	80 230,1	101 574,7	146 648,3
– спеціальний фонд	20 857,5	18 887,0	23 997,1

Графічно це ми можемо представити так:

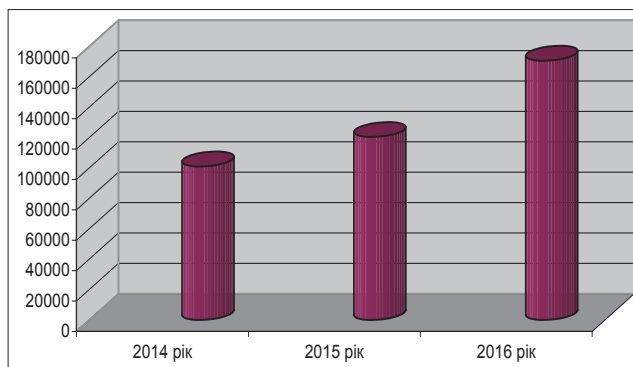


Рис. 1.6. Надходження доходів до місцевих бюджетів за 2014–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

Виходячи з рисунку можна зробити висновки, що надходження до місцевих бюджетів збільшилося на 41,6 млрд. грн., більше за відповідний показник минулого року, а відносно 2014 року збільшилося на 69,5 млрд. грн.

Органи місцевого самоврядування отримали повну бюджетну самостійність щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видаткових повноважень, зросла кількість джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі окремих доходів з державного бюджету, запроваджено новий вид податку – акцизний податок з кінцевих продажів, розширено базу оподаткування податком на нерухомість.

Систему тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. При цьому, вирівнювання здійснюється лише по одному податку – податку на доходи фізичних осіб, решта платежів залишилися в повному розпорядженні місцевих органів влади.

Запроваджено нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам – освітню та медичну з метою здійснення видатків на делеговані державою повноваження в галузях освіти та охорони здоров'я.

Підвищено фінансову незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів, зокрема шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати.

Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2015 рік показав, що приріст надходжень до загального фонду у порівнянні з 2014 роком склав 29,6 млрд. грн., або 42,1 %, тоді як за експертною оцінкою фахівців Міністерства фінансів він прогнозувався в сумі 22,4 млрд. гривень. Загалом у 2015 році до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 99,8 млрд. грн., що склало 116,0% до річних призначень, затверджених місцевими радами.

Збільшилися також інвестиційні ресурси місцевих бюджетів. Обсяг капітальних видатків за 2015 рік склав 32,2 млрд. грн. або 11,5 % від обсягу видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів. Це на 18,6 млрд. грн. або на 136,8% більше, ніж було у 2014 році.

Результати 2016 року: надходження власних доходів місцевих бюджетів України на 48,5 млрд. грн. (+ 49,3%) порівняно з 2015 роком та склали 146,6 млрд. грн. [2].

На сьогоднішній день реалізація децентралізації є важливим питанням, тому що завдяки їй місцеві бюджети збільшуються, а це свідчить про те, що рівень життя населення буде покращуватись, покращуватимуться умови проживання, зменшиться рівень корупції. Кожна об'єднана територіальна громада прагне більш якісного життя для свого регіону, тому на сьогоднішній день можна спостерігати за покращенням доріг, ремонту житлових будинків та інше.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день реформа децентралізації активно просувається і має певні успіхи. Вона направлена на покращення життя населення завдяки економічному та соціальному розвитку регіону. Запропонована модель завдяки якій буде проведено ряд заходів, для покращення життя регіональних громад.

Було розглянуто Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, в якій проведено реорганізацію місцевого самоврядування, на її основі ми можемо запропонувати декілька рекомендацій для покращення, а саме: забезпечити єдність держави та розвиток регіонів та чітке визначення куди підуть кошти.

Об'єднані територіальні громади сьогодні вступають в новий етап свого життя. Вони отримали повноваження, ресурси власні та ресурси зовнішні. Вони є відповідальними перед своїми мешканцями за формування комфортного та безпечного середовища проживання. Для цього потрібен розвиток, розвиток прогнозований та вмотивований.

Доходи місцевих бюджетів дозволяють активно розвивати децентралізацію, за допомогою якої рівень життя населення буде покращено в разі. Це буде показано в екологічному аспекті та рівню життя населення, соціально-культурних, комунально-побутових послугах. Соціальний фактор є найважливішим фактором в розвитку децентралізації. Для більш активного розвитку децентралізації на місцевому рівні доцільно активно розвивати власний бізнес та залучати підприємців до цього.

Література:

1. Боброва Е.В. Взаємодія влади і бізнесу в реалізації соціальної політики / Є.В. Боброва // Економіка і соціум. – 2013. – № 41(9). – С. 138-142.
2. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за січень – вересень 2016 року / [В.В. Зубенко, І. В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2016.
3. Демчак Р. С. Концептуальні засади децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку / Р. С. Демчак // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 70–79.
4. Ігор Онищук Місцеві фінанси в Україні: теперішній стан та проблемні питання / Онищук І. К.:– Центр аналізу та розробки законодавства Асоціації міст України. – травень 2016 рік.
5. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://civilrada.in.ua/?p=477>
6. Осипенко С. О. Фінансова децентралізація: ефективність реалізації на місцевому рівні / С. О. Осипенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4 (24). – С. 176–181.
7. Про добровільне об'єднання громад: закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 13. – Ст. 91.
8. Про Зміни до Бюджетного кодексу: закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 12. – Ст. 76.
9. Про Співробітництво територіальних громад: закон України від 17.06.2014 р. № 1508-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 34. – Ст. 1167.
10. Проблемы и перспективы децентрализации власти в Украине / Нова Україна. Інститут стратегічних досліджень / Андрей Ермолаев, Юрий Надтока, Святослав Денисенко, Оксана Маркеева, Валентина Романова.
11. Розгляну Е.Д. Партнерські відносини органів влади та бізнесу в регіоні: стан і проблеми / Е.Д. Розгляну // Питання територіального розвитку. – 2014. – № 9 (19). – С. 1.

Луценко Е.М. Децентрализация управления, как форма улучшения взаимосвязи бизнеса и власти: финансово-экономический аспект

Аннотация. В статье проведен анализ финансовой децентрализации в Украине, акцентировано внимание на реформу финансовой децентрализации как одной из ключевых реформ, что позволит построить современную систему управления государством и создаст условия для развития гражданского общества. Также рассмотрено децентрализацию как один из факторов улучшения жизни населения и совершенствования экономических, политических, экологических и социокультурных направлений. Проанализировано децентрализацию как один из важнейших социально-экономических факторов развития государства. Построена модель улучшения жизни общин в основе которой является децентрализация управления, с которой взаимодействуют бизнес, власть, социальная ответственность.

Ключевые слова: децентрализация, бизнес, территории, общество, государство, бюджет.

Lutsenko E.M. Decentralization of management, as a form of improvement of the relationship between business and government: the financial and economic aspect

Summary. Reform in Ukraine nowadays solves the challenges to realizing the potential of individual regions. Today is a very important issue of decentralization of power, control of local government. Market transformation taking place in Ukraine needs a new vision, methods and criteria for the formation of the directly decentralization and reform of local government. The article analyzes the fiscal decentralization in Ukraine are considered, the reform of fiscal decentralization as one of the key reforms that will help build a modern system of governance and create conditions for the development of civil suspilstva. Takozh considered decentralization as a factor in improving living standards and improve economic political, environmental and socio-cultural trends. Analysis of decentralization as one of the most important socio-economic factors of development. The model of improving the lives of communities whose foundations are decentralization of management, which interact with business, government, social responsibility. The role of local budgets, their current status and impact of these reforms on fiscal decentralization. It must provide local governments meet the challenges of functioning and socio-economic development of the territory, region, community; issues related to the improvement of the use of the financial resources of local authorities. Therefore, in Ukraine there was an urgent need for reform of intergovernmental relations, the implementation of financial decentralization of local communities.

Keywords: decentralization, business area, community, state budget.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Галушка З.І.</i> ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ЦИКЛИ: ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ.....	4
<i>Єлісєєва Л.В.</i> КРАУДФАНДИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	8
<i>Кривий В.І.</i> СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ БЛОКИ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ.....	12
<i>Семенець Ю.О.</i> МІСЦЕ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ПРОВІДНИХ ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІСТІВ XX СТ.....	17
<i>Соболева М.В.</i> ЗАСТОСУВАННЯ НЕЦІНОВИХ МЕТОДІВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ГАЛУЗЕВИХ РИНКАХ УКРАЇНИ.....	22
<i>Шевченко О.М., Шевченко О.О.</i> РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ	26

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Бестужева С.В.</i> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	32
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Богма О.С.</i> БЮДЖЕТНІ КОНФЛІКТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	38
<i>Васіна А.Ю.</i> РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ НА ЗАСАДАХ СИНЕРГІЇ.....	41
<i>Васюник Т.І.</i> РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ.....	47
<i>Дяченко Ю.А.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО БІРЖОВОГО РИНКУ.....	51
<i>Крисюк Л.М., Москвіченко І.М., Стаднік В.Г.</i> ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА РИНОК ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ.....	55
<i>Охріменко А.Г.</i> ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	59
<i>Паризький І.В.</i> ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	63

Удовенко А.О.

ОБґРУНТУВАННЯ УМОВ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ МОДЕЛІ

АНАЛІЗУ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ ПРОЕКТІВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ..... 67

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Георґіаді Н.Г., Лучко Г.Й., Русин-Гриник Р.Р.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ

ПІДПРИЄМСТВ-РІТЕЙЛЕРІВ УКРАЇНИ..... 72

Круглова О.А., Кот О.В., Лисак Г.Г.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ..... 76

Кузьмін О.Є., Ситник Й.С.

РИЗИКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ

СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ..... 81

Андрющенко І.Є.

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ

ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ..... 86

Базалійська Н.П.

МЕТОД ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК В ДОСЛІДЖЕННІ

ОСОБИСТІСНИХ, ПРОФЕСІЙНИХ, ДІЛОВИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ

ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ..... 91

Давидов О.І.

ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІД ЧАС ОЦІНКИ

ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 97

Коленда Н.В.

ВИРОБНИЧА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИДИ..... 103

Мандич О.В.

СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ:

ВІД МОДЕЛЕЙ ТЕОРІЇ ДО УМОВ ПРАКТИКИ..... 108

Насад Н.В.

АНАЛІЗ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ

СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗВ'ЯЗКУ..... 112

Орленко О.М.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК УМОВА ЗРОСТАННЯ

ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 116

Панчук А.С., Гребенюк Т.О.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ДОГОВІРНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ

ЗАКУПВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 121

Полозова Т.В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 126

Савенко Г.Є.

РОЗВИТОК РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ЯГІДНИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ

В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 132

Тимофєєв Д.В., Борисюк О.Ю.

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ..... 136

Ткаченко О.І., Ткаченко К.О.

СПІВРОБІТНИЦТВО БІЗНЕСУ ТА ОСВІТИ ЯК ФАКТОР ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ

ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ..... 140

<i>Федотов А.Є.</i> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИЧНОЇ ТА ДІАЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	144
<i>Хрутьба Ю.С.</i> ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ГРАВІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ДОСТАВКИ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	148

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Виговська В.В.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	153
<i>Луценко О.М.</i> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ, ЯК ФОРМА ПОКРАЩЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БІЗНЕСУ І ВЛАДИ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	158

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

Шановні колеги!

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

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

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК МІЖНАРОДНОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 23

Частина 1

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
Підписано до друку 24.03.2017 р. Замов. № 2403/17. Наклад 100 прим.

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